

Тернопільський національний економічний університет
Факультет аграрної економіки і менеджменту
Тернопільська обласна державна адміністрація



*До 50-річчя
Тернопільського національного
економічного університету*

**Міжнародна науково-практична
конференція**

**«ПРИКЛАДНА ЕКОНОМІКА –
ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ»**

20 жовтня 2016 року

м. Тернопіль

Редакційна колегія: Язлюк Б.О., д.е.н., доцент (голова)
Пуцентейло П.Р., д.е.н., професор (відп. за випуск)
Бруханський Р.Ф., д.е.н., доцент
Гевко Р.Б., д.т.н., професор
Гайда Ю.І., д.с.-г.н., професор
Дзядикевич Ю.В., д.т.н., професор
Дудар Т.Г., д.е.н., професор
Пархомець М.К., д.е.н., професор
Чорна Н.П., д.е.н., доцент
Бутов А.М., к.е.н., доцент
Гуменюк О.О., к.е.н., доцент
Палюх М.С., к.е.н., доцент
Розум Р.І., к.т.н., доцент
Спільник І.В., к.е.н., доцент
Ярощук О.В., к.е.н., доцент

*Рекомендована до друку
вченою радою Факультету аграрної економіки і менеджменту
Тернопільського національного економічного університету
(протокол № 2 від 12 жовтня 2016 р.)*

Прикладна економіка – від теорії до практики : матеріали
П 75 Міжнародної науково-практичної конференції [Тернопіль, 20 жовтня
2016 р.]. –Тернопіль: Вектор, 2016. – 260 с.

ISBN 978-966-97624-0-5

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

ББК 65.32-1050

ЗМІСТ

Melania Bąk. Problemy i kierunki zmian rachunkowości w xxi wieku – ujęcie syntetyczne.	7
Piotr Jacek Białowąs. Economy models – an attempt to find optimal solutions.	9
Monika Grabowska. Imigracja zarobkowa w Polsce.	12
Agnieszka Jagoda. <i>Formy organizacji czasu pracy w urzędach administracji samorządowej w Polsce.</i>	18
Izabela Joachimiak, Marzena Karpińska. <i>Możliwości stosowania japońskich metod i koncepcji zarządzania w usprawnianiu funkcjonowania uczelni wyższych.</i>	21
Agim Mamuti. <i>Statistical analysis of macedonian government expenditures.</i>	23
Mieczysław Morawski. <i>Spoleczeństwo obywatelskie – klasa kreatywna – rozwój regionalny i lokalny.</i>	26
Zoriana Petrova, Iryna Lyubezna. <i>Definice a pojetí konkurenceschopnosti.</i>	28
Adam Plachciak. <i>The eastern partnership.</i>	31
Andrzej Raszkowski. <i>The chosen determinants of investment attractiveness of regions.</i>	34
Kamil Zieliński. <i>System transportu drogowego w polsce – wybrane problemy zarządzania na poziomie lokalnym i regionalnym.</i>	37
Magdalena Zug. <i>Regulacje prawne dotyczące ochrony środowiska w siłach zbrojnych RP.</i>	40
Андрей Ганчар, Оксана Барковская. <i>Анализ структуры себестоимости зерна и пути ее снижения на примере ОАО «РОЖДЕСТВЕНСКОЕ-АГРО».</i>	42
Евангелос Сискос, Константия Дарвиду. <i>Потенциал роста ЕС.</i>	43
Какагелді Чариев. <i>Модернізаційна парадигма регіональної економіки.</i>	45
Ірина Белова. <i>Історичні аспекти розвитку бухгалтерського обліку.</i>	48
Олександр Білоус. <i>Конкурентоспроможність підприємств в умовах сьогодення та основні фактори її забезпечення</i>	51
Павло Бойко. <i>Економічна діагностика стану підприємства.</i>	53
Андрій Бондар. <i>Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства.</i>	56
Іван Брошак, Дмитро Галатович. <i>Формування інвестиційної привабливості в розвитку сільськогосподарського землекористування.</i>	58
Руслан Бруханський. <i>Стратегічний облік: імплементація концепції бухгалтерського інжинірингу.</i>	60
Віталій Булюк. <i>Управління сталим соціально-економічним розвитком регіонів.</i>	63
Андрій Бутов. <i>Перспективи застосування фінансового аутсорсингу в управлінні діяльністю підприємства.</i>	65
Олена Вашкевич. <i>Особливості управління персоналом в аграрних підприємствах.</i>	68
Сергій Великий. <i>Передумови формування конкурентної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.</i>	70
Андрій Вітровий, Віктор Мамчур. <i>Підвищення ефективності використання земельних ресурсів агропідприємств.</i>	72
Дмитро Войт, Юлія Левенець. <i>Управління інвестиційними процесами в туристично-рекреаційному комплексі.</i>	74
Сергій Войт. <i>Формування аналітично-управлінської інформації в системі контролю витрат операційної діяльності харчових підприємств.</i>	76
Роман Волошин. <i>Методологічні засади оцінки землі в контексті земельної реформи.</i>	79
Наталія Гавадзин, Уляна Андрусів, Галина Сидор. <i>Удосконалення механізму раціонального використання природних ресурсів.</i>	82
Володимир Галанець. <i>Перспективи реалізації стратегії розвитку аграрного сектору економіки України.</i>	84
Роман Гевко, Василь Градовий. <i>Конфлікти, які виникають при виробництві біогазу.</i>	87

Інна Голінка, Людмила Кісіль. <i>Принципи стандартизації ризик–менеджменту підприємств системи резервування.</i>	89
Володимир Горин. <i>Фінансове стимулювання аграрного сектору як чинник підвищення суспільного добробуту.</i>	90
Микола Горлачук, Володимир Ляховець. <i>Актуальні проблеми розвитку ринку яловичини та економічної ефективності скотарства.</i>	93
Олександр Гранчук. <i>Особливості формування міжнародної маркетингової стратегії підприємства.</i>	95
Андрій Грицишин. <i>Механізми активізації інвестиційно-інноваційних процесів в системі комплексного розвитку регіонів.</i>	97
Анатолій Гулей. <i>Розвиток фінансових інструментів як складова реформування фінансового ринку України.</i>	99
Олена Гуменюк. <i>Забезпечення оцінки фінансового стану підприємства.</i>	101
Ольга Дзеса. <i>Інвестиційна привабливість як категорія сучасної економічної теорії та практики.</i>	103
Юрій Дзядикевич, Марія Бобарикіна. <i>Деякі аспекти раціонального використання природних ресурсів.</i>	106
Тетяна Дідоренко <i>Бухгалтерський баланс як складова інформаційного забезпечення процесу прийняття економічних рішень.</i>	108
Наталія Добровольська, Марія Лешун. <i>Інноваційно-інвестиційний потенціал України в аграрній сфері.</i>	109
Ірина Дубинська, Ігор Дубинський. <i>Теоретичні аспекти дослідження трудових ресурсів регіону в умовах зростання зовнішніх та внутрішніх загроз.</i>	112
Володимир Дудар, Юрій Андрунів. <i>Роль ціни у формуванні економічного інтересу сільських товаровиробників України.</i>	114
Тарас Дудар, Оксана Шумейко. <i>Маркетинг органічної агропродовольчої продукції в системі агробізнесу.</i>	117
Володимир Забчук. <i>Сучасні виклики бухгалтерського обліку і їх вирішення.</i>	119
Ольга Завитій. <i>Аудиторський ризик і оцінювання системи внутрішнього контролю і аудиту.</i>	121
Ольга Загородна, Віра Серединська. <i>Аналітичний процес та взаємозв'язок його елементів.</i>	122
Юрій Зайцев. <i>Стратегічні напрями формування та реалізації конкурентних переваг продукції аграрних підприємств.</i>	125
Олег Зварич. <i>Формування стратегії розвитку підприємства.</i>	127
Богдан Звір. <i>Особливості формування майбутніх фахівців з менеджменту.</i>	129
Микола Зось-Кіор. <i>Прогнозний рейтинг впливів показників на оцінку інтегральної ефективності управління земельними ресурсами.</i>	131
Інна Іртищева, Дарія Арчибісова. <i>Марикультура: господарство майбутнього.</i>	132
Віталій Карпенко. <i>Окремі аспекти розвитку сучасного маркетингу.</i>	135
Микола Кісіль. <i>Інвестиційна політика в сільському господарстві: стан і шляхи вдосконалення.</i>	137
Леся Кондрюк, Надія Сидорак. <i>Напрями удосконалення обліку і контролю основних засобів в аграрних формуваннях України.</i>	140
Володимир Костецький. <i>Диверсифікація як спосіб зниження ступеня фінансових ризиків суб'єкта господарювання.</i>	142
Ярослав Костецький. <i>Сучасні тенденції органічного землеробства.</i>	144
Олександр Красноручський. <i>Ідентифікація конкурентних структур цільових ринків продукції аграрних підприємств.</i>	146
Максим Кропивко. <i>Обґрунтування соціальної норми надання земельних ділянок для ведення господарств населення.</i>	149

Володимир Лагодієнко, Наталія Лагодієнко. Підвищення соціально-економічної безпеки у процесі інтеграційної трансформації господарства регіонів.	152
Анастасія Лисенко. Оцінка ефективності маркетингової комунікаційної політики агропромислового підприємства.	154
Мар'ян Лукаш. Фактори ефективності організаційно-економічного механізму підприємств.	156
Віра Лукіян. Україна сьогодні: перспективи та загрози розвитку.	159
Ірина Мазур. Народна економіка: особливості реалізації в Україні.	162
Олександра Мандич. Практичні аспекти формування конкурентоспроможності підприємств.	164
Володимир Мацьків. Інструментарій оцінювання фінансового забезпечення.	167
Григорій Монастирський. Інноваційні проекти в діяльності сільських органів місцевого самоврядування.	170
Віталій Нянько. Маркетинг як механізм управління господарською діяльністю підприємств АПК.	173
Олександра Овсянюк-Бердадіна. Базові засади реалізації етичної концепції бізнесу аграрними підприємствами.	176
Володимир Орел. Методичні аспекти облікового забезпечення політики підприємств АПК.	177
Микола Палюх. Калькуляція як елемент методу бухгалтерського обліку.	179
Микола Пархомець. Напрями підвищення ефективності використання земельних угідь в ринковій економіці.	181
Юрій Пашинський. Система управління ресурсозбереженням на підприємстві.	182
Віталій Петрук, Олена Плесюк. Шляхи забезпечення екологічної безпеки ґрунтів Тернопільської області.	183
Галина Пиріг, Андрій Крупка, Юрій Кравець. Зарубіжний досвід реалізації національної екологічної політики сталого розвитку.	187
Олександр Пономарьов. Економічний механізм управління інноваційно-інвестиційним розвитком аграрних підприємств.	189
Петро Пуцентейло. Теоретичні і прикладні аспекти розвитку аграрного бізнесу України.	191
Сніжана Радик. Інноваційні форми забезпечення економічного розвитку сільського господарства.	193
Руслан Розум, Марина Мотрюк. Еколого-економічна оцінка впровадження природоохоронних заходів.	195
Сергій Руденко. Пріоритетні напрями розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств.	197
Галина Румянцева. Міграційний капітал як важливе джерело доходу домогосподарств та розвитку економіки України.	198
Наталія Рябініна. Сутність системи управлінського обліку та її трансформація у сучасних умовах.	201
Андрій Сава. Окремі положення європейського досвіду в розвитку сільських територій.	204
Мар'яна Свинтух. Використання методів для моніторингу лісових ресурсів.	206
Наталія Семенишена. Інституціональне моделювання системи бухгалтерського обліку.	208
Борис Сидорук. Екосистемний підхід та особливості його використання для оцінки ефективності землекористування.	210
Володимир Сільман. Класифікація інноваційних стратегій фірми.	212
Ірина Соловей. Оцінка конкурентоспроможності галузі зернового господарства регіону.	214

Олександр Співак. <i>Сучасні аспекти підвищення ефективності функціонування цукрових заводів України.</i>	216
Ірина Спільник. <i>Аналітична оцінка якості прибутку підприємства за показниками фінансової звітності.</i>	219
Тетяна Стечишин, Руслан Галіяш. <i>Інституційно-правове забезпечення регіонального розвитку в Україні.</i>	222
Андрій Ткачук. <i>Стан, проблеми та перспективи розвитку страхової галузі України.</i>	225
Віталій Томбоштейн, Костянтин Федорчук. <i>Стратегія підвищення діяльності підприємств шляхом удосконалення інноваційної політики.</i>	227
Володимир Турчак. <i>Економічна ефективність функціонування торговельних підприємств.</i>	228
Алла Ужва. <i>Продовольчий маркетинг в системі функціонування агробізнесу.</i>	230
Людмила Уніят. <i>Напрямки поліпшення фінансових результатів аграрних підприємств.</i>	233
Олена Хемій. <i>Аналіз та прогнозування діяльності підприємства на основі фінансових коефіцієнтів.</i>	235
Неля Чорна. <i>Переваги та недоліки вступу України в Європейський союз.</i>	237
Володимир Шевчук. <i>Логістична стратегія в системі управління розвитком підприємства.</i>	240
Наталія Штельма. <i>Особливості застосування маркетингу на агропромислових підприємствах.</i>	243
Василь Штогун. <i>Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону.</i>	245
Борис Язлюк, Інна Гришова, Олександр Карабанов. <i>Моніторинг фінансової діяльності суб'єктів, його законодавче забезпечення та державне регулювання.</i>	247
Ірина Яковлева, Костянтин Завгородній. <i>Розвиток регіональних транспортно-логістичних систем.</i>	249
Олексій Ярощук. <i>Проблемні аспекти розвитку вітчизняної аналітичної науки та практики.</i>	251

Melania Bąk

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

PROBLEMY I KIERUNKI ZMIAN RACHUNKOWOŚCI W XXI WIEKU – UJĘCIE SYNTETYCZNE

Problemy rachunkowości XXI-go wieku są złożone i wielowątkowe, niektóre trudne do szybkiego rozwiązania. W związku z tym pojawia się fundamentalne pytanie: „dokąd zmierza rachunkowość? Dlatego ważne jest wyróżnienie najistotniejszych problemów współczesnej rachunkowości i ich syntetyczna analiza, która wskaże kierunki zmian w rachunkowości na przyszłość.

Rachunkowość jako system informacji o majątku przedsiębiorstwa jest w szczególności sposób narażona na wszelkie zmiany (pozytywne i negatywne) zachodzące w jego otoczeniu, zarówno makroekonomicznym jak i mikroekonomicznym. Wśród czynników wpływających na zmiany w rachunkowości można wyróżnić m.in. (Kamela-Sowińska 2007, s. 135): globalizację, integrację, wzmożoną konkurencyjność, rozwój rynków kapitałowych i nowych instrumentów finansowych, rozwój e-biznesu, wpływ działalności przedsiębiorstwa na aspekty społeczne i środowiskowe, umiędzynarodowienie wymiany towarów/usług, pozyskiwanie kapitału na rynkach zagranicznych. Tak więc, zmiany rachunkowości należy rozpatrywać w kontekście rozwoju cywilizacji ludzkości i wyróżnionych czynników.

Rachunkowość łączy w sobie trzy człony, wzajemnie ze sobą powiązane: teorię rachunkowości, politykę rachunkowości i praktykę rachunkowości (Brzezin 1998, s. 22-25). Każdy z wyróżnionych członów jest istotny dla funkcjonowania i rozwoju rachunkowości. Jednak ostatnie lata wskazują na zdecydowaną dominację polityki rachunkowości i praktyki rachunkowości oraz brak wypracowania nowych rozwiązań teoretycznych pozwalających na rozwiązanie wielu problemów w ramach systemu rachunkowości, które najczęściej zgłaszają interesariusze zewnętrzni. Zachwianie równowagi między wyróżnionymi członami rachunkowości przyczynia się do jej krytyki.

Od kilkadziesiąt lat słuchać głosy krytyczne skierowane pod adresem rachunkowości, szczególnie sporządzanych sprawozdań finansowych, ich zakresu i struktury/form oraz wyceny ujawnianych składników majątkowych. Najczęściej informacje pochodzące ze sprawozdań finansowych niewiele mają wspólnego z rzeczywistością, na przykład wycena składników majątkowych odbywa się według kosztu historycznego, zamiast według wartości rzeczywistej. Stąd propozycja zastosowania wartości godziwej w rachunkowości, która jest uznawana przez wielu za kontrowersyjną. Krytykuje się ją za subiektywizm ustalania oraz za koszty związane z jej wyznaczeniem (Mazur 2009, s. 145-166). W porównaniu jednak z tradycyjnymi w rachunkowości, historycznymi parametrami wyceny może służyć lepszemu opisowi rzeczywistości ze względu na aktualność.

Współczesna sprawozdawczość finansowa ewoluje w kierunku sprawozdawczości biznesowej, która wykracza poza ramy dotychczasowych rozwiązań teoretycznych i polityki rachunkowości. Na ewolucję sprawozdawczości mają wpływ zmiany w priorytetach współczesnej działalności gospodarczej, np. od orientacji na produkt do orientacji na klienta. Celem takiej sprawozdawczości jest prezentacja procesu tworzenia wartości przedsiębiorstwa i jej analiza. Sprawozdawczość biznesowa jest adresowana do wszystkich interesariuszy (a nie tylko do udziałowców), informacje mają charakter retrospektywny i prospektywny, dotyczą otoczenia wewnętrznego i zewnętrznego przedsiębiorstwa.

Sprawozdawczość dużych jednostek gospodarczych koncentruje się nad poszerzeniem ujawnianych informacji o dodatkowe sprawozdania/raporty (np. raport o kapitale ludzkim, raporty społecznej odpowiedzialności, raporty zrównoważonego rozwoju) w celu zaspokojenia potrzeb informacyjnych interesariuszy i budowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa na zewnątrz. Ponieważ oczekiwania interesariuszy znacznie wzrosły i dotyczą nie tylko typowych informacji

finansowych, ale również informacji niefinansowych o charakterze ekologicznym i społecznym, więc coraz trudniej sprostać tak różnorodnym oczekiwaniom, jednocześnie zachowując rzetelność i prawdziwość sprawozdań finansowych (Luty 2010, s. 128-133).

Najistotniejsze wyzwania rachunkowości, które są jednocześnie jej obszarami badawczymi, to (Bąk 2010, s. 17-18): harmonizacja i standaryzacja rachunkowości, wdrożenie MSR/MSSF, stosowanie wartości godziwej do wyceny, transformacja sprawozdań finansowych, etyka w rachunkowości, wycena i prezentacja zasobów niematerialnych, współdziałanie z innymi dyscyplinami ekonomicznymi w celu pozyskania instrumentarium i jego modyfikacja dla potrzeb systemu rachunkowości, zastosowanie rachunkowości w różnych obszarach działalności, np. ochrona środowiska, systemy rachunkowości poszczególnych krajów – czynniki różnicujące.

Być może w XXI wieku rachunkowość zostanie poddana transformacji większej niż dotychczas. Jednak w natłoku różnych zmian ważne jest aby zachowała ona swoją istotność i znaczenie wypracowane w przeszłości. Dlatego dylematy rachunkowości powinny być wnikliwie przeanalizowane, zarówno przez teoretyków jak i praktyków rachunkowości. Wśród najważniejszych dylematów, z którymi boryka się współczesna rachunkowość można wyróżnić (Bąk 2013, s. 70): 1) rodzaj rachunkowości – rachunkowość krajowa czy rachunkowość międzynarodowa, 2) regulacje prawne – ustawa o rachunkowości (prawo krajowe) czy MSR/MSSF (regulacje międzynarodowe), 3) zasada – rzetelność czy elastyczność, 4) wycena – wartość historyczna czy wartość godziwa (rezygnacja z zasady ostrożności), 5) sprawozdawczość – tradycyjna (finansowa) czy współczesna (finansowa i niefinansowa), 6) prezentowane składniki – materialne czy także niematerialne, 7) polityka rachunkowości (prawo wyboru w ramach prawa bilansowego) – działania o charakterze tendencyjnie pozytywnym czy tendencyjnie negatywnym, 8) instrumentarium – stosować tradycyjne formy czy poszukiwać nowych, bardziej skomplikowanych, 9) cel pomiaru – zysk czy wartość przedsiębiorstwa.

Wyróżnioną listę problemów w rachunkowości należy uznać za otwartą. Pojawienie się tak wielu różnorodnych problemów w obrębie teorii, polityki i praktyki rachunkowości jest spowodowane m.in. tym, że rachunkowość uczestniczy we wszystkich etapach życia przedsiębiorstwa, funkcjonuje w zmiennych warunkach otoczenia zewnętrznego, jest ukierunkowana na wiedzę, potrzeby interesariuszy, sukces finansowy i walkę z konkurencją.

Literatura

1. Bąk M. (2010), *Rachunkowość w dobie globalizacji i kryzysu finansowego – szanse i zagrożenia*, [w:] *Finanse i rachunkowość – teoria i praktyka*, red. J. Adamek, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 121, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

2. Bąk M. (2013), *Wybrane problemy rachunkowości – jej status naukowy i obszary badawcze*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 71 (127), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2013.

3. Brzezina W. (1998), *Ogólna teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

4. Kamela-Sowińska A. (2007), *Rachunkowość na zakręcie*, [w:] *Rachunkowość wczoraj, dziś, jutro*, red. T. Cebrowska, A. Kowalik, R. Stępień, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

5. Luty Z. (2010), *Kierunki zmian sprawozdawczości finansowej*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, tom 56 (112), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2013.

6. Mazur A. (2009), *Stosowanie wartości godziwej w Polsce – wyniki badań*, Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości tom 49 (105), Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa.

Piotr Jacek Białowas

Wrocław University of Economics, Poland
Creative Management Group consulting company in Wrocław

ECONOMY MODELS – AN ATTEMPT TO FIND OPTIMAL SOLUTIONS

The issue of optimal and universal model of the economy is topical regardless of the level of development of a country or economic system. Problems of this type are usually also of interest to political parties, which not always, as experience has shown, leads to a beneficial effect on the economy. Opinions on optimal model of economic systems are in addition highly dependent on the resources of the country, the historical experience level of its independence and finally- on extremely subjective beliefs of leaders. The paradox is that somehow on the world map there are countries where extremely different systems are considered optimal for economic development. In addition, they possess equally strong economic justification, considering the factual statements of recognized economists from the country.

Analyzing the model economies of the world, one can notice the presence of two main economic systems which include family of systems referred to simply as socialism and capitalism. Referring to the second system, in economic theory large number of synonyms used colloquially has developed, in which terms such as market economy or private economy are included. Capitalism, regardless of the used nomenclature, rooted strongly in the minds of Poles after 1989 and seems to be perceived as a natural alternative to the economic system known as the socialist system. In the consciousness of the societies of countries that relatively recently made economic transformation it is to the considerable degree seen as the only desirable economic system¹. Identifying solutions adopted in a given country simply as a market economy, even if it possesses many of the attributes of such a system is, according to the author, too simplistic due to the occurring unlimited number of modifications to the model of the free market. One should note that elements of the market economy characterizing capitalism have existed for thousands of years, however they are not the first cause of capitalism, for its rise should be noticed from the emergence of free labor, not related to the means of production and taking up an independent, resulting from economic necessity work. The presence of free human capital and taking it into account as a resource in the production of goods by the “organizers” and the holders of capital is the main element of capitalism.

Of the many definitions describing the discussed economic system in literature, one may cite a definition indicating that capitalism is a political system in which the primary business motive is profit, while the main mechanisms that coordinate the system are competition and market. The social basis of capitalism is the class division of society, which is divided into those holding capital and employees who sell their power under the contract². An important element of capitalism is the market and competition. These parameters are not always perfect, i.e. the market is not always fully free and competition is not always unlimited. There are regulations known even in modern economic models related to state intervention in order to protect the interests of a group of market players. Such factors disrupt the model of capitalism and constitute a confirmation of the general thesis formulated at the beginning of the article in terms of the lack of optimal model of the economy (state intervention is assumed a result from the important economic reasons). Analyzing the problem of free-market systems, attention should be drawn to another characteristic feature - these systems have strong development potential. Analyzing the historical development of the world, not only in the economic but also social and technological aspect, it is difficult to dispute that the mechanism of development based on continuous improvement is not an elementary mechanism leading to obtaining an added value. Going back to the level of macro-economic

¹ The remark particularly applies to Poland.

² Cf . Kowalik T., *Systemy gospodarcze – efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*. Fundacja innowacja i wyższa szkoła społeczno-ekonomiczna, 2005

analysis and modern framework of capitalism, one has to note that it focuses to a very large extent on the development of financial entities existing within it. Even if we talk about the development of a functional product, to a large extent it is to be a contribution to the growth of consumerism and consequently to an increase in financial results.

Synthesizing the above-mentioned characteristics, one can refer to the theory formulated by Schumpeter. He stated that the essence of capitalism is constantly revolutionizing its economic structure – the phenomenon in economics functions as the so-called "creative destruction". It specifies the fact that the tendency to innovation and development in a market system is more important than optimal use of already existing resources³. Of course, the theory of Schumpeter formulated at the beginning of the last century can be argued with, even given the fact of significant development of the economies of the world in the 60s and 70s, which is difficult to explain in this aspect.

It seems that in theory of Schumpeter one important mechanism associated with the development of science and technology was underestimated, which significantly contributed to economic development. Alongside the enormous technological development of the modern world in the postwar period the demand for capital has also increased, which in turn has contributed to the development of capital markets and the creation of speculative capital⁴. Undoubtedly, free market economy is antagonized by a system based on the socialist assumptions. In its pure form it can be defined as a set of rules focused around central planning processes and the centralization of ownership on the level of the state. Of course, again, as in the case of free-market systems one can talk about different models of its operation, which, according to the author's opinion, had to be determined by economic historical and social factors, or even due to the attractiveness of natural resources of a given country. One should pay attention to the fact that the system became widespread in the world maybe not so much as a free market economy, but embraced, along the former Soviet Union - Central Europe, a large part of Asia and many countries in the so-called "third world". Not trying to evaluate the effects of pure free-market system and centrally planned models, we must remember that their implementation occurred in different conditions. The classic example, according to the author, is the implementation of a system based on the assumptions of the centrally planned economy of the Republic of Cuba, assessed from the point of view of Central Europe, including countries that have relatively recently undergone a transformation of the political system as a country that is in economic crisis, especially considering the standard of living. The result of the implementation of this system in this country is a clear division into two areas: the outer covering tourism, production and export of luxury goods and services exports (mostly medical) within the Central American countries - relatively efficient; internal involving production and distribution of goods for local population - inefficient and causing a number of socio-economic problems. Speaking of the conditions for the implementation of the economic system one cannot judge the Republic of Cuba without reference to the situation as occurred before the year 1959⁵. Until this year, the Republic of Cuba was characterized by strong economic dependence, extremely low levels of society, extremely high rate of illiteracy and virtually no medical care. After several years of a centrally planned economy Cuba, next to objective negative economic consequences, is the country in which there is no illiteracy and it is a world leader in medical achievements, which is due to very high level of the education system at all levels. It is not the aim of the author to glorify the applied solutions, only to draw attention to the need for a broader - multifaceted assessment of economic systems and not just their evaluation through the prism of a few selected parameters often quite controversial such as the GDP index. Paradoxically, the confirmation of this thesis is the

³ Cf. Kowalik T., *Systemy gospodarcze – efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja innowacja i Wyższa Szkoła społeczno-ekonomiczna, 2005, pp. 37-38.

⁴ It is interesting that at the turn of XX and XXI century, daily transactions on the World markets exceeded several times the GDP of Poland in the 90s of the last century.

⁵ From this year on, change of socialistic system followed as a result of arrival in power of Fidel Castro, the former president of the Republic of Cuba. The arrival in power was succeeded by the removal of Fulgencio Batista, supported by the USA.

relatively high growth rate of GDP, for example, in 2008 at 4.3%⁶ with a negative level of inflation rate in this year at -0,1. In 2010 the inflation rate was equaled 1,4⁷. The unemployment rate is at 1% of course due to hidden unemployment. Interestingly, Cuba maintains a very good economic cooperation with countries such as Spain in the field of tourism and Italy in the field of telecommunication. It is also a significant investor in Canada. Referring to the effects of political changes based on centrally planned systems one cannot also underestimate the fact that under the centrally planned system, the Soviet Union became the military superpower with a significant industrial base, next to the US, which certainly was possible through a combination of centralized political power with the nationalization of production measures. This resulted in complete control over an economic activity. It should be noted that with the progress of industrialization and thus, complicating the mechanisms functioning in the economy, the system has begun to undergo chaos.

As has been emphasized many times, it is difficult to formulate optimal ("clean") models of the economy. It is worth noting several hybrid models, which have been successfully applied in some countries. One interesting example is the Swedish model, which already in the 80s of the last century attracted a lot of interest of economists, particularly with regard to alternative means of political transformation from a centrally planned system to liberal economies. The model of the Swedish economy relies heavily on social egalitarianism and state intervention on a number of areas. The result of these activities is, for example, strong regulation of the financial sector, which, for example, can reduce the risk of negative effects of speculative capital. The Swedish economy has been built on a series of social agreements that lead to economic stability by limiting liberalism in some areas of economy (where it could have negative social effects). A characteristic feature of this model is among other things stimulation of the economy during the economic slowdown by increasing expenditures from the state budget. Another example of a differentiated approach to the economic model systems are Asian systems including Japan. It should be noted that Japan is, as the Republic of Cuba, an interesting example of the implementation of the economy model (of course different from the socialist system) implemented in specific conditions. Immediately after the Second World War the country was heavily damaged with a ruined economy and did not remind the world of the high quality and technologically advanced products. The elements of corporate governance, which, paradoxically, have been implemented by economists and managers in the United States, for several decades, changed the economic position of Japan in the world. One of the characteristic elements of the organization of the Japanese economy was the model of the enterprise as a "mini-state" within which mechanisms of financing, among others, were built. Because of this, among others, participation of the state budget in GDP in Japan was for years one of the lowest in the world.

There are many models of economy. It is worth noting that their implementation often encounters restrictions on the social level. Poland may be an example, where it would be difficult to implement an economic model similar to, for instance, to the Swedish one, bearing in mind the history of political changes in the country. One of the main barriers would be how to foresee difficulties in establishing social agreement among members of the society who at that period wanted capitalist values, strictly based on liberalism (payroll, product, etc.). The second barrier to the use of the Swedish model was a historical egalitarianism of Swedes, who have not experienced in the history of their country feudal system, characteristic for most European countries.

⁶ Average increase of GDP of the United States in years 1948-2000 equals 2,3%.

⁷ Data on the basis of Central Statistical Office of Cuba, Statistical yearbook, 2010.

Monika Grabowska

Uniwersytet Ekonomiczne we Wrocławiu, Polska

IMIGRACJA ZAROBKOWA W POLSCE

W dzisiejszych czasach temat imigracji stanowi jeden z głównych tematów zarówno debat publicznych, politycznych, społecznych, jak i naukowych. Wiele się mówi i pisze na ten temat. A właściwie temat ten nie schodzi z głównych stron gazet i programów telewizyjnych. Wielu polityków, ekspertów i naukowców różnych dziedzin wypowiada się na temat zagrożenia jakie niesie za sobą zjawisko imigracji. Należy pamiętać, że mamy tylu samo zwolenników i sprzymierzeńców tego zjawiska co ich przeciwników. Niezależnie od tego ile osób będzie się wypowiadać na temat migracji, czy też, jak w tym przypadku imigracji, zjawisko to występowało od zarania dziejów. Towarzyszyło ludzkości od kiedy powstały struktury państwowe i zaczęto tworzyć granice oddzielające różne kraje. Jest to fakt – imigranci byli, są i będą nam towarzyszyć w życiu gospodarczym i społecznym. Można jedynie się zastanawiać i wypowiadać na temat skali tego zjawiska, kierunków przemieszczania się ludności, potrzeb dla krajów przyjmujących czy też konsekwencji kulturowo-społecznych. A potem wyciągnąć wnioski z historii i prowadzić odpowiednią politykę migracyjną dotyczącą dostosowania się imigrantów do warunków panujących w kraju dokąd przybyli kierując się różnymi przesłankami wyboru swojego miejsca docelowego.

Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie zjawiska imigracji w Polsce w kontekście sytuacji na rynku pracy. Autorka przedstawi i zanalizuje skalę, trendy i uwarunkowania towarzyszące imigrantom, którzy przybyli do Polski z tak zwanych krajów trzecich w okresie od kiedy Polska wstąpiła do strefy Schengen aż do 2014 roku.

Jak już na wstępie napisano, dużo się dyskutuje w mediach o imigracji. A to z powodu tzw. „zalewu” starego kontynentu, czyli Europy, imigrantami o odmiennym wyznaniu religijnym czyli muzułmanów (w momencie pisania tego artykułu Europę „zalewa” fala imigrantów z Syrii, czy też krajów afrykańskich). W obliczu tej sytuacji do Polski przybędą również „nowi” imigranci, tacy, którzy do tej pory omijali Polskę. A jak było do tego czasu? Z jaką skalą imigracji miała Polska doczynienia, kto dominował w strukturze tego zjawiska? Jaka była reakcja obywateli polskich na „naszych” imigrantów. Jak następował proces integracji do tej pory? Czy Polska potrzebuje imigrantów na swoim rynku pracy? Czy Polacy powinni się czuć zagrożeni czy też odwrotnie, można stwierdzić, że imigranci są potrzebni polskiej gospodarce?

Polski rynek pracy w ostatnich latach przeszedł dużą metamorfozę. Przekształcił się z rynku pracodawcy w rynek pracownika. Nasiliły się zjawiska migracyjne. Odczuwalna jest duża fala emigracji zarobkowej, w głównej mierze do krajów europejskich. Na obszarze krajów OECD Polska jest w czołówce państw dostarczających emigrantów z wyższym wykształceniem (zawodowym i uniwersyteckim). Natomiast z drugiej strony widoczna jest imigracja siły roboczej do naszego kraju.

Zjawisko emigracji do Polski jest stosunkowo nowe. Polskę zaczęli masowo odwiedzać cudzoziemcy dopiero od momentu przemian transformacyjnych początku lat dziewięćdziesiątych. Wcześniej Polska była tak zwanym krajem „emigracji zerowej”. Rozmiary napływu cudzoziemców do naszego kraju pozostają jak do tej pory na stosunkowo niskim poziomie. Polska jest w dalszym ciągu mniej atrakcyjnym krajem docelowym niż kraje tzw. Europy Zachodniej. Jak na razie w naszym kraju skala tego zjawiska jest marginalna – szacunkowo imigranci spoza UE stanowią jedynie 0,3% ogółu pracujących, i jest to najniższy odsetek w Europie. Ciągłe jest bowiem problem z udostępnieniem rynku pracy dla imigrantów. Brak jest także programów aktywizujących te grupy do odnalezienia się na rynku pracy. Jednocześnie rosnące potrzeby rynkowe powodują, że coraz bardziej wzrasta zapotrzebowanie na zatrudnianie pracowników z zagranicy. Niestety nie zawsze temu towarzyszy akceptacja społeczna¹.

¹ Zjawisko imigracji w Polsce, <http://www.portfel.pl/pl/firma/arttykul/60/4731/> (dostęp 2.09.2015), s. 1.

Impulsem odnośnie zmian w polskiej polityce migracyjnej stało się przyznanie Polsce i Ukrainie organizacji Euro 2012. Imigranci są potrzebni dynamicznie rozwijającej się gospodarce polski by pokryć coraz częstszy brak pracowników. Sektory deficytowe otwierają się na zatrudnianie obcokrajowców. W związku z tym odczuwalne jest stopniowe liberalizowanie przepisów dotyczących zatrudnienia cudzoziemców. Proces ten rozpoczął się w 2007 roku, a nastąpił po restrykcyjnym okresie polityki imigracyjnej lat 1990-2006.

Na uwagę zasługuje fakt, że rok 2014 był rekordowy pod względem liczby wydanych dla cudzoziemców zezwoleń na pracę. Znacznie przybyło również imigrantów, którzy nie potrzebują takiego zezwolenia by pracować w Polsce. Skala imigracji zwiększyła się dodatkowo po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, a wpływ na to miały przede wszystkim dwa czynniki. Po pierwsze Polska zaczęła być postrzegana jako państwo docelowej imigracji (wcześniej dominowała imigracja tranzytowa). Po drugie zaś otwarcie europejskiego rynku pracy dla pracowników z Polski spowodowało ich masową emigrację.

Polskie ustawodawstwo wyróżnia kilka kategorii obcokrajowców i różnicuje ich prawa w zakresie dostępu do rynku pracy. W świetle aktualnych przepisów każdy cudzoziemiec, który na mocy przepisów nie jest zwolniony z obowiązku posiadania zezwolenia na pracę w Polsce, chcąc podjąć pracę, musi posiadać odpowiednie zezwolenie. Stroną postępowania administracyjnego jest pracodawca, co oznacza, że o wydanie zezwolenia wnioskuje pracodawca, który ma zamiar zatrudnić obcokrajowca, nie zaś sam cudzoziemiec. Zezwolenie na pracę jest wydawane na czas określony, nie dłuższy niż 3 lata, i może być przedłużone.

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29 stycznia 2009r. w sprawie wydawania zezwolenia na pracę cudzoziemca² istnieje 5 typów zezwoleń zróżnicowanych z punktu widzenia rodzaju wykonywanej pracy oraz pracodawcy.

Tabela 1

Typy zezwoleń na pracę dla cudzoziemców

Typy zezwoleń				
Typ A	Typ B	Typ C	Typ D	Typ E
dla cudzoziemców wykonujących pracę na podstawie umowy z pracodawcą, którego siedziba znajduje się na terytorium Polski	wydawany członkom zarządu	dla cudzoziemców wykonujących pracę u pracodawcy zagranicznego, delegowanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej na okres przekraczający 30 dni w roku kalendarzowym	wydawane pracownikom, którzy są oddelegowani w celu realizacji usługi o charakterze tymczasowym i okazjonalnym (usługa eksportowa)	dotyczy pracowników oddelegowanych do Polski na okres przekraczający 3 miesiące w ciągu kolejnych 6 miesięcy w innym celu niż wskazany w pkt 2–4

Źródło: opracowanie własne na podstawie rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 29 stycznia 2009r. w sprawie wydawania zezwolenia na pracę cudzoziemca.

Należy wiedzieć, że zezwolenie na podjęcie pracy i zezwolenie na pobyt to odrębne zagadnienia. Jednocześnie posiadanie zatrudnienia (lub obietnicy zatrudnienia) jest jedną z okoliczności umożliwiających ubieganie się o zezwolenie na pobyt w Polsce, zaś zezwolenie na pobyt umożliwia podpisanie umowy o pracę. Każdy cudzoziemiec, chcąc podjąć pracę, musi posiadać odpowiednie zezwolenie na pracę. Wyjątek stanowią osoby, które na mocy przepisów są zwolnione z obowiązku posiadania zezwolenia na pracę w Polsce. Należą do nich: obywatele UE, innych państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego, Szwajcarii i Turcji, osoby posiadające zezwolenie na osiedlenie się na terytorium RP, rezydenci długoterminowi WE w RP, uchodźcy i osoby korzystające z ochrony czasowej lub posiadające zgodę na pobyt tolerowany. Ponadto nauczyciele języków obcych w placówkach oświatowych, absolwenci polskich szkół wyższych,

² DzU 2009, nr 16, poz. 84.

naukowcy, uczestnicy wymian kulturalno-edukacyjnych oraz obywatele państw graniczących z Polską oraz państw z którymi RP współpracuje w zakresie migracji zarobkowych (Białoruś, Mołdawia, Rosja, Gruzja i Ukraina).

Jaka jest aktywność cudzoziemców na rynku pracy w Polsce? Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie, gdyż w Polsce dane pozyskiwane są z wielu źródeł. Niestety różne instytucje dostarczają różnych informacji dotyczących rozmiarów i struktury imigracji, a to dlatego, że mają inne, często odmienne metodologie liczenia, a tym samym trudno je ze sobą porównywać. Ponadto należy pamiętać o kwestii pracy cudzoziemców w szarej i czarnej strefie, czyli strefie nieewidencjonowanej. Kto w takim razie prowadzi ewidencję obcokrajowców pracujących w Polsce? Są to: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Urząd do spraw Cudzoziemców, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej, a także Główny Urząd Statystyczny.

W roku 2013 wydano w Polsce niespełna 40 tys. zezwoleń na pracę, a rok później już więcej, bo ponad 44 tys. Dane statystyczne wyraźnie pokazują, że zainteresowanie cudzoziemców polskim rynkiem pracy ma związek z ogólną sytuacją na tym rynku. Lata 2011-2013 przyniosły stabilizację tego zainteresowania i jednocześnie był to okres z utrzymującą się dość wysoką stopą bezrobocia. W ciągu roku 2014 sytuacja na rynku pracy poprawiała się z miesiąca na miesiąc (stopa bezrobocia spadła z 14% na koniec stycznia 2014 do 11,5% na koniec grudnia 2014), co przełożyło się na wzrost wydanych zezwoleń na pracę dla cudzoziemców³. Jak już wcześniej napisano należy pamiętać, że z konieczności ubiegania się o zezwolenie na pracę zwolnione są różne kategorie pracowników a to oznacza, że rzeczywista liczba pracujących w Polsce cudzoziemców jest większa niż liczba wydawanych zezwoleń.

Tabela 2

Liczba zezwoleń na pracę wydanych cudzoziemcom w latach 2008-2014 i stopa bezrobocia rejestrowanego na koniec roku

	Liczba zezwoleń na pracę	Stopa bezrobocia rejestrowanego (%)
2008	18 022	9,5
2009	29 340	12,1
2010	36 622	12,4
2011	40 808	12,5
2012	39 144	13,4
2013	39 078	13,4
2014	44 583	11,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, dane o stopie bezrobocia rejestrowanego GUS.

Faktem jest, że na rynku polskim obecnie mamy pracujących obcokrajowców. Zjawisko to się poszerza, gdyż takie są wymogi naszego rynku i zmieniających się dynamicznie czasów. Kto przybywa do Polski do pracy? Która narodowość dominuje na naszym rynku pracy?

Bezapelacyjnie wśród pracowników zagranicznych dominują obywatele Ukrainy, którzy w 2013 r. otrzymali ponad połowę wszystkich zezwoleń na pracę, a w 2014 r. ich udział wzrósł do 59%. Spośród pracowników z pozostałych krajów liczebnością wyróżniają się Chińczycy (8%), Wietnamczycy (6%) i Białorusini (5%). Warto zwrócić uwagę, że te same grupy narodowe dominują wśród osób posiadających polskie karty pobytu⁴. Wyjątek stanowią obywatele Rosji,

³ J. Konieczna-Sałamatin, Imigracja do Polski w świetle danych urzędowych, Instytut społeczno-ekonomicznych ekspertyz, Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski, 2014, s.8.

⁴ Kartę Polaka mogą otrzymać obywatele z za wschodniej granicy, posiadający polskie korzenie. Takie sprzyjające przepisy, weszły w życie 29 marca 2008r. (Ustawa o Karcie Polaka - Dz. U. z 2007 r. Nr 180, poz. 1280). Na mocy tej ustawy wprowadzono szereg przywilejów dla cudzoziemców potwierdzających polską narodowość lub pochodzenie. Uprawnia ona m.in. do pracy i prowadzenia działalności gospodarczej na takich samych zasadach jak obywatele polscy, pomocy medycznej w nagłych przypadkach, korzystania z bezpłatnego systemu oświaty publicznej oraz darmowego korzystania z muzeów. Nie zwalnia jednak z konieczności posiadania wizy niezbędnej do przekroczenia polskiej

których udział wśród posiadaczy kart pobytu (11%) jest kilku krotnie większy niż ich udział wśród osób, które otrzymały zezwolenie na pracę (2%). Ważnym jest, że wśród obywateli Rosji znaczną część stanowią osoby narodowości czeczeńskiej, którzy przybyli do Polski najczęściej nie ze względu na poszukiwanie zatrudnienia, lecz jako uchodźcy i mają kłopoty w odnalezieniu się na polskim rynku pracy do dnia dzisiejszego. Zmiany liczby wydawanych zezwoleń na pracę kształtują się różnie w zależności od obywatelstwa pracownika. W ciągu ostatnich sześciu lat wciąż rośnie zainteresowanie polskim rynkiem pracy ze strony obywateli Ukrainy. Dzieje się tak pomimo tego, że wśród obywateli innych krajów zanotowano ostatnio spadek zainteresowania polskim rynkiem pracy w porównaniu do lat ubiegłych. W okresie 2013-2014 największy przyrost liczby zezwoleń na pracę zanotowano wśród obywateli Uzbekistanu (o 47%) oraz Ukrainy (o 29%). Poza wymienionymi państwami wzrosła jeszcze liczba zezwoleń wydana obywatelom Indii (o 12%) i Wietnamu (o 6%). Obywatele pozostałych z wymienionych w tabeli krajów otrzymali w 2014 r. mniej zezwoleń niż rok wcześniej⁵.

Tabela 3

Wydane zezwolenia na pracę w 2013 roku według obywatelstwa

Zezwolenia na pracę wydane w 2013 roku	
Kraj	% udział
Ukraina	52
Chiny	8
Wietnam	6
Białoruś	5
Indie	3
Uzbekistan	2
Turcja	3
Pozostałe: obejmuje 101 krajów	21

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Zadając pytanie w jakich zawodach zatrudniani są obcokrajowcy, i odpowiadając na nie, widać wyraźnie, że najczęstsza kategoria pracowników, którym udzielane są zezwolenia na pracę to robotnicy wykwalifikowani oraz pracownicy przy pracach prostych (w sumie 42% wszystkich wydanych zezwoleń). Blisko co dziesiąta osoba otrzymująca zezwolenie na pracę (8%) należy do kategorii „kadra kierownicza, doradcy, eksperci”.

Tabela 4

Liczba pracowników z wybranych grup zawodowych, którym wydano zezwolenia na pracę w 2013 r.

Grupy zawodowe	Ilość w sztukach
Robotnicy wykwalifikowani	10 700
Pracownicy przy pracach prostych	5 761
Kadra kierownicza, eksperci	3 026
Informatycy	333
Zawody medyczne	214
Zawody nauczycielskie	203
Zawody artystyczne	157
Prawnicy	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Dokładniejsza analiza danych o zezwoleniach na pracę wskazuje, że w różnych kategoriach zawodowych występują znaczące różnice struktury narodowościowej otrzymujących zezwolenia pracowników. Ze względu na swoją liczebność prawie we wszystkich kategoriach (za wyjątkiem informatyków) w roku 2013 dominowali Ukraińcy. Jak wynika z tabeli 5 w kategorii „kadra

granicy. Od wejścia w życie Ustawy o Karcie Polaka do 2012 r. wydano 100 tys. kart, zdecydowana większość pochodziła z Ukrainy i Białorusi. Na Ukrainie wydano ok. 46 tys. Kart Polaka, na Białorusi 42 tys., w Rosji 2,7 tys. a na Litwie 5 tys. Ministerstwo Spraw Zagranicznych ocenia, że wzrasta zainteresowanie Polską wśród mieszkańców naszych wschodnich sąsiadów.

⁵ *Ibidem*, s. 9.

kierownicza” i „zawody medyczne” obywatele Ukrainy już nie reprezentują tak dużej grupy jak w pozostałych przypadkach. Ciekawym jest, że w kategorii „zawody medyczne” dużą grupę stanowią azjaci, szczególnie Tajlandczycy, ale również Indonezyjczycy i Filipińczycy. W głównej mierze prace te związane są z medycyną niekonwencjonalną i fizjoterapią.

Tabela 5

Najczęściej występujące obywatelstwa pracowników w czterech najważniejszych kategoriach zawodowych (dane za rok 2013)

Grupy zawodowe	Narodowości
Robotnicy wykwalifikowani	Ukraina 53% Wietnam 9% Korea Południowa 7% Uzbekistan 5% Chiny 4%
Kadra kierownicza, eksperci	Ukraina 19% Chiny 18% Korea południowa 9% Indie 7% Rosja 6% Wietnam 5%
Informatycy	Indie 29% Ukraina 26% Chiny 9%
Zawody medyczne	Ukraina 23% Tajlandia 23% Indonezja 11% Filipiny 10%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Nieco inaczej sprawy kształtują się jak rozważa się pracę sezonową. Po pierwsze jest grupa krajów, a należą do nich: Białoruś, Armenia, Gruzja, Mołdawia, Rosja i Ukraina, które są zwolnione z posiadania zezwolenia na pracę w przypadku wykonywania prac sezonowych. Należy przy tym pamiętać, że właśnie przez to oficjalne statystyki różnią się od faktycznej liczby cudzoziemców pracujących w Polsce. Dlatego też trudno jest ustalić prawidłową liczbę aktywności cudzoziemców na polskim rynku pracy. Dla tych osób jedyną podstawą dla podjęcia takiej pracy jest zarejestrowane przez pracodawcę „Oświadczenie o zamiarze powierzenia cudzoziemcowi pracy”. Praca sezonowa może trwać maksymalnie 6 miesięcy. Oświadczenia są rejestrowane przez Powiatowe Urzędy Pracy, a zarejestrowane oświadczenie może stanowić podstawę do ubiegania się przez cudzoziemca o wizę Schengen. Jak już wspomniano, wydane oświadczenie nie daje pewności czy dany obywatel skorzystał z oświadczenia, czy rzeczywiście do Polski przyjechał, czy zatrudnił się u danego pracodawcy, czy u innego, czy w zawodzie w którym ubiegał się o zatrudnienie. Te właśnie niewiadome powodują, że nie można jednoznacznie powiedzieć w jakim stopniu rynek pracy jest nasycony przez obcokrajowców. Instytucja oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi pojawiła się w 2007 r. Od początku jej funkcjonowania wśród osób korzystających z tej formy zatrudnienia w Polsce dominowali obywatele Ukrainy, ich udział nigdy nie spadł poniżej 91%, a w rekordowym roku 2009 wyniósł 95,6%. Bazując w oparciu o dane Powiatowych Urzędów Pracy, które należy traktować jako górne oszacowanie liczby cudzoziemców pracujących w ramach prac sezonowych, w 2013 roku zarejestrowano 235 616 oświadczeń, przy czym 92% dotyczyło obywateli Ukrainy. W tabeli 6 przedstawiono liczbę wydanych oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi w 2013 roku.

W których branżach najczęściej są zatrudniani pracownicy sezonowi z zagranicy? Rozporządzenie Ministra nie nakłada żadnych ograniczeń odnośnie branży, w której pracownik sezonowy może być zatrudniony. Co więcej, praca na podstawie oświadczenia może być wstępem do ubiegania się o zezwolenie na pracę (w takiej sytuacji odbywa się to na podstawie uproszczonej procedury). Rozkład branżowy liczby rejestrowanych oświadczeń sugeruje jednak, że pracodawcy najczęściej traktują takich pracowników jako rzeczywiście sezonowych. Taki charakter ma

zatrudnienie w rolnictwie i budownictwie, a w tych branżach zarejestrowano najwięcej oświadczeń⁶. Obserwując i analizując zaangażowanie imigrantów w pewnych branżach prac sezonowych widać wyraźnie pewnego rodzaju segmentację rynku pracy sezonowej dla cudzoziemców. Można stwierdzić, że poszczególne grupy narodowe „specjalizują” się w pewnych rodzajach prac i mają tak zwane swoje „specjalności”. W rolnictwie dominują Ukraińcy, budownictwo i przetwórstwo przemysłowe to dominacja Mołdawian oraz Gruzinów. Transport opanowali Białorusini. Ciekawym przypadkiem są Rosjanie, tym razem nie występuje wyróżniający się sektor działalności. Obywatele Rosji równomiernie szukają zatrudnienia w rolnictwie, budownictwie i handlu.

Tabela 6

Liczba oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi według obywatelstwa pracownika

Liczba oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi	
Ukraina	217 571
Mołdawia	9 248
Białoruś	5 194
Gruzja	2 343
Rosja	1 260

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Dla lepszego zobrazowania segmentacji rynku pracy sezonowej wśród obcokrajowców w Polsce autorka w tabeli 6 przedstawiła podział tego rynku ze względu na liczebność oświadczeń dotyczących zatrudnienia w poszczególnych sekcjach PKD wydanych w Polsce w 2013 roku. Ze względu na nierównomierny udział pracy różnych narodowości, nie uwzględniono w tej tabeli obywateli Ukrainy, jako że liczba pracujących Ukraińców jest dominująca, i stanowi, jak wcześniej już napisano ponad 90% wszystkich obcokrajowców, w związku z tym nie było sensu zamieszczać ich w tabeli, gdyż nie można byłoby ukazać informacji o rozkładzie pozostałych pracowników sezonowych w naszym kraju.

Tabela 7

Liczba zarejestrowanych oświadczeń w podziale według sekcji PKD i obywatelstwa pracowników (2013)

	Białoruś	Rosja	Mołdawia	Gruzja
Rolnictwo	740	134	684	158
Budownictwo	795	159	2314	477
Przetwórstwo przemysłowe	190	116	2058	273
Handel hurtowy i detaliczny	537	183	859	149
Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników	204	53	88	26
Transport i gospodarka magazynowa	1154	98	229	58
Zakwaterowanie i gastronomia	267	40	180	92
Działalność naukowa, profesjonalna i techniczna	106	39	100	12
Inne	1201	438	2736	1100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

Jak już wcześniej napisano wyraźnie widać specjalizację pomiędzy narodowościami w pracy sezonowej, związane jest to po części z cechami narodowymi, tradycją, zaszczytami historycznymi, położeniem geograficznym i umiejętnościami jakie posiadają obywatele danych krajów. Należałoby zwrócić uwagę na pracę w sektorze związanym z zatrudnianiem osób w gospodarstwach domowych. Na pierwszy rzut oka widać, małą liczbę zarejestrowanych oświadczeń

⁶ *Ibidem*, s. 12.

o pracę. A każdy kto był choć raz w Polsce wie, że w tym sektorze jest bardzo dużo zatrudnionych obcokrajowców, ale z danych oficjalnych widać, że jest inaczej. O czym to świadczy? Niestety w tej branży odnotowuje się duży odsetek ludzi pracujących w szarej strefie, co nie przekłada się na dane statystyczne. Tym przykładem można tłumaczyć niezbyt pewne dane ukazujące się w danych oficjalnych, ze względu na stale funkcjonującą szarą strefę. Niestety z taką sytuacją będziemy mieć doczynienia dopóki biurokracja będzie się rozrastała. I zamiast ułatwiać zatrudnienie w naszym kraju obcokrajowcom, szczególnie ze strefy nam bliskiej historycznie i kulturowo, to urzędnicy w imię prawa utrudniają te procedury, choć w mediach i dyskursach mówi się dużo o ułatwianiu zatrudnienia na polskim rynku pracy ze względu na to, że niedługo już będzie brakowało w Polsce rąk do pracy.

Literatura

1. Imigracja. Co tracimy, a co zyskujemy dzięki cudzoziemcom na polskim rynku pracy? <http://rynekpracy.org/x/411708>.
2. Imigranci spoza UE na polskim rynku pracy, <http://rynekpracy.pl/artukul.php/wpis.958>.
3. Kaczmarczyk P., Okólski M., Polityka migracyjna jako instrument promocji zatrudnienia i ograniczania bezrobocia, OBM, Warszawa 2008.
4. Konieczna-Sałamatyn J., Imigracja do Polski w świetle danych urzędowych, Instytut społeczno-ekonomicznych ekspertyz, Instytut Socjologii, Uniwersytet Warszawski, 2014.
5. Polityka migracyjna Polski – Stan obecny i postulowane działania, dokument przyjęty przez RM dnia 31.07.2012.
6. Raport Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004 – 2012, GUS, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, Warszawa, 2013.
7. Zjawisko imigracji w Polsce, <http://www.portfel.pl/pl/firma/artukul/60/4731/>.

Agnieszka Jagoda

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

FORMY ORGANIZACJI CZASU PRACY W URZĘDACH ADMINISTRACJI SAMORZĄDOWEJ W POLSCE

W literaturze przedmiotu z zakresu zarządzania jednostkami administracji samorządowej w Polsce, jak i w praktyce ich funkcjonowania coraz częściej stwierdza się, że sprawna realizacja celów postawionych przed jednostkami samorządu terytorialnego (JST) wymaga odejścia od istniejących schematów działania. Poszukiwanie nowych sposobów działania w sferze postulatywnej opiera się na przekonaniu o konieczności konkurencyjności i przedsiębiorczości JST i może być realizowane m.in. w ramach koncepcji nowego zarządzania publicznego (New Public Management). Składa się na nią wiele założeń, których wdrożenie przez JST oznacza równoległą implementację koncepcji. Wśród nich, w kontekście rozważań dokonywanych w artykule warto wskazać na te, które dotyczą zwiększenia elastyczności w administracji samorządowej poprzez adaptowanie rozwiązań (metod i technik zarządzania) stosowanych przez jednostki biznesowe, poprzez takie planowanie zasobów, które sprzyjać będzie wzrostowi efektywności ich wykorzystania¹.

Turbulentność otoczenia w jakim funkcjonują współczesne przedsiębiorstwa determinuje elastyczność we wszystkich wymiarach funkcjonowania jednostek biznesowych. Jednym z nich jest szeroko rozumiana elastyczność pracy, której konsekwencją jest stosowanie przez przedsiębiorców m.in. elastycznych form organizacji czasu pracy (obok elastycznych form organizacji pracy i zatrudnienia). Stanowią one główny przedmiot rozważań w niniejszym artykule, którego celem jest

¹ B. Filipiak, Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywistyczne, Difin, Warszawa 2011, s. 27

przedstawienie w wymiarze postulatywnym implementacji elastycznych form organizacji czasu pracy w administracji samorządowej w Polsce.

Czas pracy w świetle uwarunkowań legislacyjnych definiowany jest jako czas, w jakim pracownik pozostaje w dyspozycji pracodawcy. Pozostawanie w dyspozycji może przyjmować różny charakter w zależności od potrzeb pracodawcy. W ich świetle, w literaturze przedmiotu i w nawiązaniu do kodeksu pracy, wskazuje się na następujące formy organizacji czasu pracy: tradycyjną, oraz formy elastyczne: pracę w ruchu ciągłym, równoważny czas pracy, skrócony czas pracy, zadaniowy czas pracy, zmienne godziny rozpoczynania i kończenia pracy (ruchome godziny pracy), przerywany czas pracy. Stosowanie tych drugich w praktyce powinno być uzasadnione przez pracodawcę rodzajem pracy lub jej organizacją. W literaturze przedmiotu wskazuje się na następujące przesłanki wzrostu popularności elastycznych form organizacji czasu pracy²:

- zmiana preferencji konsumentów, którzy oczekują dostępności coraz szerszej gamy usług 24 godziny na dobę,
- zmiana formy organizacji produkcji na takie jak: produkcja na zamówienie, just in time, minimalizacja zapasów,
- zmiana w podejściu pracodawców do oczekiwań pracowników, nacisk na harmonizację życia osobistego z życiem zawodowym,
- pojawienie się nowoczesnych technologii, w tym komunikacyjnych.

Wszystkie wskazane powyżej przesłanki stwarzają możliwość, a niekiedy wręcz przymus dla pracodawcy odnośnie dywersyfikacji godzin pracy zatrudnionych, na skutek adaptacji przedsiębiorstwa do współczesnych warunków funkcjonowania. Z danych przedstawionych przez Europejską Fundację Poprawy Warunków Życia i Pracy wynika, że w grupie ponad 21 tys. zatrudnionych w krajach Unii Europejskiej i objętych badaniem, praca wykonywana regularnie w trakcie dnia dotyczy jedynie ok. 24% pracowników³, a zatem rozwiązania elastyczne stanowią zdecydowanie dominującą pozycję w ramach form organizacji czasu pracy. W tym kontekście warto, jak się wydaje, przejść do rozwiązań stosowanych w omawianym zakresie przez jednostki samorządu terytorialnego w Polsce.

Na wstępie warto zaznaczyć, że pracownicy administracji samorządowej zatrudniani są na podstawie stosunku pracy (na podstawie wyboru, powołania lub tradycyjnego stosunku pracy), co oznacza, że wykonywana przez nich praca wynika z regulacji kodeksu pracy oraz Ustawy o pracownikach samorządowych. Z badań przeprowadzonych w dolnośląskich urzędach samorządowych przez Dominikę Bąk – Grabowską wynika, że elastyczne formy organizacji czasu pracy nie są tu wykorzystywane, co wiąże się z efektem utrwalenia jednolitych, tradycyjnych rozwiązań w omawianym obszarze⁴. Wyniki tych badań są zbieżne z wnioskami płynącymi ze studium przypadku Urzędu Miasta w Jeleniej Górze przeprowadzonym na potrzeby niniejszego artykułu.

Warto, w nawiązaniu do syntetycznie zaprezentowanych wyników badań empirycznych odnieść się do wskazywanych wyżej przesłanek stosowania elastycznych rozwiązań w obszarze organizacji czasu pracy. Jedną z nich jest zmiana preferencji konsumentów, którzy oczekują dostępności do usług. Praktyka wynikająca z badań i obserwacji wskazuje, że pracownicy samorządowi wykonują pracę w ramach tradycyjnej formy organizacji czasu pracy, po 8 godzin dziennie, rozpoczynając ją we wczesnych godzinach porannych. Konsekwencją takiego rozkładu czasu pracy jest fakt, że urzędy otwarte do godziny 16., nie są dostępne dla większości klientów pracujących w jednostkach biznesowych.

Nie sposób nie zgodzić się z D. Bąk – Grabowską, która twierdzi, że ustawa o pracownikach

² Ponzellini A., Nouveaux rythmes de production et nouveaux temps de travail, w: Le travail flexible a l'aube du 21eme siècle, Fondation Travail-Université ASBL, Louvain-la-Neuve, 2000, s. 38-39

³ Costa G., Sartori S., Flexible work hours, ageing and well-being, W: Assessment and Promotion of Work Ability, Health and Well-being of Ageing Workers, red G. Costa, W.J.A. Goedhard, J. Ilmarinen. International Congress Series 1280, Dublin, 2000, s. 24-27

⁴ D. Bąk-Grabowska, *Elastyczny model zatrudnienia w administracji publicznej*, „Współczesne Zarządzanie” nr 4/2008, s. 42-51

samorządowych wprowadza w art. 42 zapis, iż regulamin pracy w urzędach samorządowych określa porządek wewnętrzny i rozkład czasu pracy w sposób zapewniający obywatelom załatwianie spraw w dogodnym dla nich czasie, a jeżeli wymagają tego potrzeby jednostki, w której pracownik samorządowy jest zatrudniony, na polecenie przełożonego wykonuje on pracę w godzinach nadliczbowych, w tym w wyjątkowych przypadkach także w porze nocnej oraz w niedziele i święta. Wskazany zapis stwarza możliwości dla uelastyczniania organizacji czasu pracy w urzędach administracji samorządowej.⁵ Problem ograniczonej dostępności do urzędu mógłby zostać przykładowo rozwiązany przez wprowadzenie zmiennych godzin rozpoczęcia i końca pracy, tak aby czas pracy w organizacji był wydłużony (część pracowników rozpoczyna pracę o godzinie 7. rano, pozostali o 9.). Mimo możliwości jakie posiada organ wykonawczy jednostki samorządu terytorialnego, który może wprowadzić w formie zarządzenia zmianę organizacji czasu pracy, w praktyce rozwiązania te nie są stosowane.

Poza głównym argumentem przemawiającym na rzecz uelastyczniania organizacji czasu pracy w jednostkach samorządu terytorialnego, jakim jest dostępność i zadowolenie jego klientów warto wskazać na inne pozytywne aspekty związane ze stosowaniem elastycznych form organizacji czasu pracy. W literaturze przedmiotu wskazuje się w tym kontekście na zwiększoną motywację załogi wynikająca z możliwości dostosowania godzin pracy do życia osobistego (work life balance), większą samodzielność pracowników, niższe wskaźniki fluktuacji, zwiększoną produktywność i wydajność.

Biorąc pod uwagę wskazane argumenty, wydaje się, że implementacja elastycznego rozkładu czasu pracy w urzędach samorządu terytorialnego może przyczynić się do wzrostu skuteczności realizacji celów jednostki samorządu terytorialnego, jak i lepszej alokacji środków publicznych poprzez zmianę jakości pracy zatrudnionych w urzędzie pracowników.

Bibliografia

1. Bąk-Grabowska D., *Elastyczny model zatrudnienia w administracji publicznej*, „Współczesne Zarządzanie” nr 4/2008
2. Costa G., Sartori S., *Flexible work hours, ageing and well-being*, W: *Assessment and Promotion of Work Ability, Health and Well-being of Ageing Workers*, red G. Costa, W.J.A. Goedhard, J. Ilmarinen. International Congress Series 1280, Dublin, 2000
3. Filipiak B. , *Finanse samorządowe. Nowe wyzwania bieżące i perspektywistyczne*, Difin, Warszawa 2011
4. Ponzellini A., *Nouveaux rythmes de production et nouveaux temps de travail*, w: *Le travail flexible a l'aube du 21eme siècle*, Fondation Travail-Université ASBL, Louvain-la-Neuve, 2000.

⁵ D. Bąk-Grabowska, *Elastyczny model zatrudnienia w administracji publicznej*, „Współczesne Zarządzanie” nr 4/2008, s. 42-51

Izabela Joachimiak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

Marzena Karpińska

Uniwersytet Wrocławski, Polska

MOŻLIWOŚCI STOSOWANIA JAPOŃSKICH METOD I KONCEPCJI ZARZĄDZANIA W USPRAWNIANIU FUNKCJONOWANIA UCZELNI WYŻSZYCH

Każde przedsiębiorstwo pragnące utrzymać swoją pozycję na rynkach światowych dąży do rozwijania czy też podnoszenia jakości oferowanych produktów i usług, jak również pozyskania nowych klientów. Wszelkie te zabiegi prowadzą do uzyskania przewagi konkurencyjnej, gdyż bardzo duży stopień konkurencyjności wśród firm wpływa na ich nieustanny rozwój¹. Zastosowanie japońskich metod i koncepcji zarządzania bez wątpienia jest jednym ze sposobów osiągnięcia takiej przewagi². Już wielokrotnie udowodniono, że w sektorze produkcyjnym, szczególnie w branży *automotive*, narzędzia te znalazły swoje miejsce, a firmy które je sukcesywnie stosują osiągają maksymalne zyski przy wykorzystaniu minimalnych zasobów³. Warto zatem zastanowić się czy w firmie – jaką jest uczelnia wyższa - również można skorzystać z tego typu rozwiązań oraz czy będą one równie skuteczne i pomocne w usprawnianiu jej funkcjonowania?

Szkoła wyższa jest to przede wszystkim instytucja usługowa, której zadaniem w trakcie procesu kształcenia jest przekazanie wiedzy oraz umiejętności studentom. W przyszłości bowiem mają oni tworzyć tzw. kapitał społeczny, który będzie posiadał umiejętność współdziałania oraz chęć pogłębiania i poszukiwania wiedzy⁴. Aby to osiągnąć uczelnie powinny posiadać wysoko wykwalifikowany personel (zarówno jeżeli chodzi o pracowników naukowo-dydaktycznych, jak i administracyjnych). Według Masaaki Imai ważną rolę w osiągnięciu sukcesu przez firmę odgrywa praca grupowa oraz zaangażowanie (począwszy od kadry kierowniczej, dyrektorów, kierowników, aż po pracowników administracyjnych). W kulturze japońskiej można odnaleźć wiele koncepcji, metod oraz narzędzi zarządzania, które mogą być wykorzystane w usprawnieniu działania uczelni po to, by w przyszłości można było zrealizować najważniejszy cel szkolnictwa wyższego jakim jest nauka i edukacja⁵.

Koncepcja *lean management* stworzona została głównie na potrzeby branży motoryzacyjnej, szybko jednak zyskała popularność w usługach typu finanse, transport, logistyka, ochrona zdrowia a nawet edukacja. Jej głównymi założeniami są: eliminacja marnotrawstwa, ciągłe doskonalenie procesów, zwiększenie ich elastyczności oraz dostosowanie do warunków panujących na rynkach, a także dostarczanie klientom oczekiwanej przez nich wartości⁶. W szkolnictwie wyższym stosowanie powyższej koncepcji zdecydowanie może przynieść wymierne korzyści. W tym celu można wykorzystać niektóre narzędzia, które oferuje *lean management*. Mianowicie chodzi o zastosowanie standaryzacji oraz metody 5S (jednego z najszerzej używanych narzędzi *lean*). Dzięki zastosowaniu standaryzacji powinny powstać procedury, które w prosty sposób będą opisywać wykonywanie danych czynności⁷. Wprowadzenie natomiast 5S pomoże w stworzeniu stanowisk pracy, które będą charakteryzować się porządkiem, czystością a także dobrą organizacją pracy, gdyż mają one zasadniczy wpływ na wydajność i stabilność procesów, bezpieczeństwo pracy oraz

¹ Obal A., *Innowacyjność i jakość szansą dla polskiej gospodarki*, Zarządzanie Jakością, 2/2012 (28), s. 42-48

² Podobiński M., *Skutki stosowania japońskich koncepcji i metod zarządzania w polskim przedsiębiorstwie produkcyjnym*, Nauki o zarządzaniu, 1(18), 2014, s. 78-89

³ Imai M., *Gemba kaizen. Zdroworozsądkowe podejście do strategii ciągłego rozwoju*, Kaizen Institute Ltd., Warszawa 2010

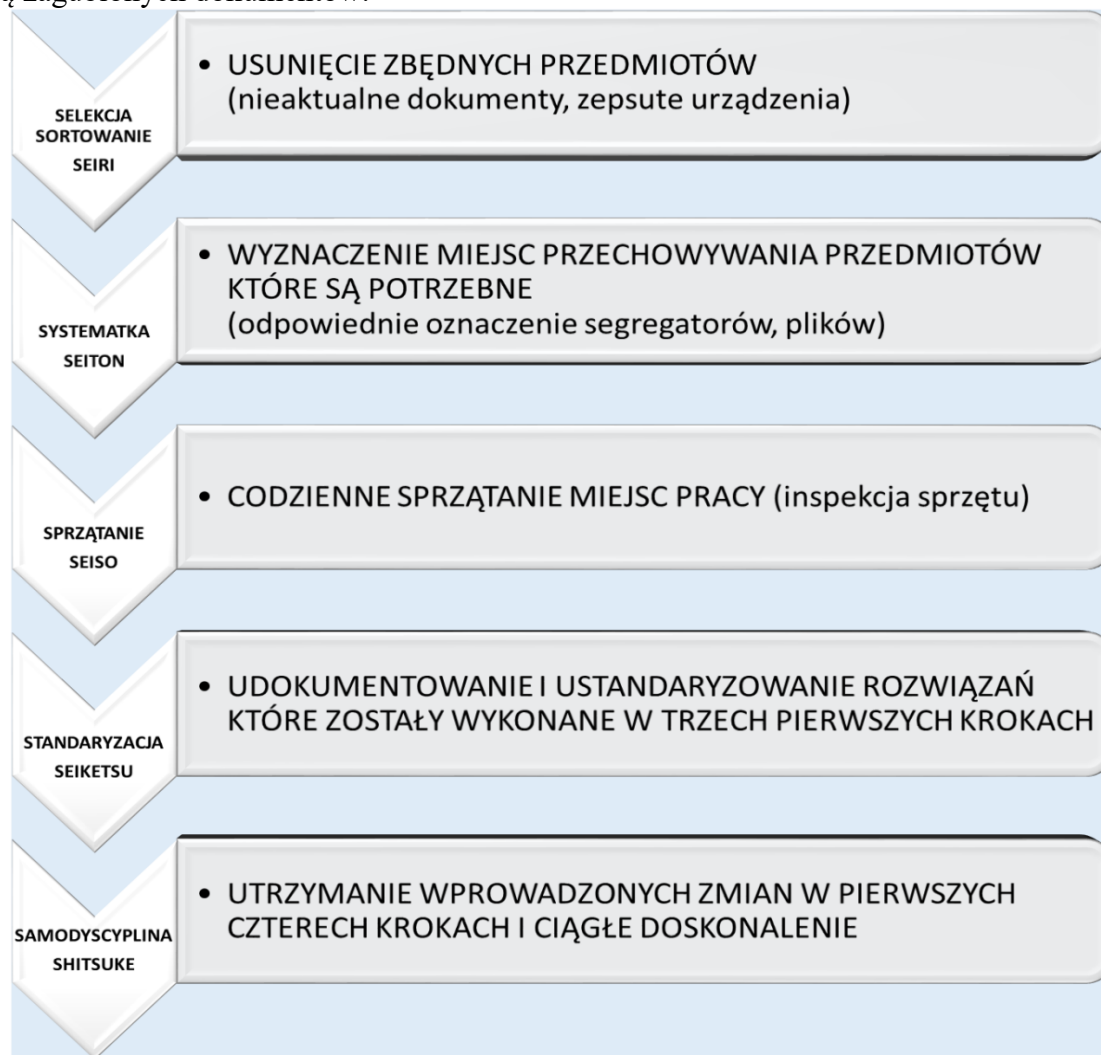
⁴ Cichoń S., *Satysfakcja studenta z usługi edukacyjnej priorytetem szkoły wyższej*, Zarządzanie Jakością 3-4/2012 (29-30), s. 90-94

⁵ Imai M., *Kaizen klucz do konkurencyjnego sukcesu Japonii*, Kaizen Institute, Warszawa 2007, s. 37

⁶ Grycuk A., *Metoda 5S w praktyce Lean management*, Zarządzanie Jakością, 2/2012 (28), s. 74-79

⁷ https://pl.wikipedia.org/wiki/Lean_management (01.10.2015r.)

koszty⁸. Popularyzacja 5S w przedsiębiorstwie, jakim jest uczelnia wydaje się być dobrym pomysłem. Przede wszystkim zostałyby stworzone dobrze zorganizowane i ergonomiczne miejsca pracy, co dla pracowników administracyjnych miałyby ogromne znaczenie, bowiem w wielu sekretariatach czy dziekanatach brakuje dostatecznej ilości wyposażenia (niedostateczna liczba półek, zepsute urządzenia biurowe itp.), co często prowadzi do problemów z utrzymaniem należytego porządku, a także jest przyczyną wypadków przy pracy. Elementy te negatywnie wpływają na funkcjonowanie tych jednostek i często zdarzają się sytuacje, w której pracownicy szukają zagubionych dokumentów.



Rys.1. Przedstawienie pięciu zasad 5S

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Grycuk A., *Metoda 5S...*]

Kolejną koncepcją, z której warto byłoby skorzystać w szkolnictwie wyższym jest *Kaizen*. Powstała ona w Japonii, a jej istotą jest ciągłe doskonalenie, w które zaangażowani są wszyscy pracownicy organizacji oraz można ją stosować na każdym poziomie organizacji⁹. W wielu firmach, w tym w szkolnictwie wyższym, bardzo często pomija się rolę jaką odgrywają „zwykli” pracownicy. Zazwyczaj wszelkie decyzje dotyczące jakichkolwiek usprawnień są podejmowane na najwyższym szczeblu, a pracownicy mają wykonywać wyłącznie polecenia, które są im z góry narzucane przez kadrę kierowniczą. Koncepcja *Kaizen* zdecydowanie odbiega od tego modelu zarządzania. W japońskiej kulturze, każdy pracownik jest zachęcany do wymyślania usprawnień.

⁸ Jędrzejak A., Mazur A., Piotrowska M., *Praktyczne aspekty wdrażania metody 5S*, Zeszyty naukowe Politechniki Poznańskiej Organizacja i Zarządzanie, nr 62, Poznań, 2014, s. 61-69

⁹ Imai M., *Kaizen klucz do konkurencyjnego sukcesu Japonii*, Kaizen Institute, Warszawa 2007, s. 35 oraz materiały szkoleniowe TQM Training & Consulting, s.119

Być może władze uczelni wyższych powinny również zasięgnąć opinii pracowników - co należałoby poprawić (jakie wprowadzić procedury, jak usprawnić obieg dokumentów, czy przepływ informacji) i jak można to zrobić. Sugeruje się zatem wprowadzenie tzw. skrzynki pomysłów, do której pracownicy mogli by wrzucać swoje propozycje usprawnień. Zastosowanie *Kaizen* jest niedrogim przedsięwzięciem i w dłuższym okresie czasu może przynieść oczekiwane efekty. Niemniej jednak należy pamiętać, że aby *Kaizen* było skuteczne, pracownicy muszą być szkoleni, informowani o wynikach wdrożonych pomysłów, jak również odpowiednio gratyfikowani. Takie postępowanie w przyszłości z pewnością zachęci ich do większego zaangażowania się w sprawy firmy, tym samym poprawiając jej funkcjonowanie oraz jakość obsługi (np. szybszy przepływ dokumentów).

Just in Time (JiT) to kolejny japoński instrument jaki warto wykorzystać w organizacji. W szkolnictwie wyższym jego wprowadzenie zmniejszyłoby wielkość zapasów (głównie materiałów biurowych, tonerów, urządzeń komputerowych itp.) w magazynie. Nadmiar zapasów pochłania bowiem środki finansowe uczelni (mogły by być one przeznaczone na inne cele) oraz nie tworzy wartości dla klienta¹⁰.

Na podstawie powyższego opracowania można jednoznacznie stwierdzić, że w każdej organizacji, nawet w szkolnictwie wyższym, warto stosować koncepcje, metody i narzędzia zarządzania jakością. Należy jednak pamiętać, że aby poprawnie wprowadzić dane zmiany w organizacji, pracownicy muszą zostać odpowiednio do tego przygotowani. Powinni być oni świadomi w jakim celu wykonują dane czynności oraz jaki to będzie miało wpływ na ich firmę. W tym celu sugeruje się przeprowadzenie szkoleń zarówno dla pracowników wyższego, jak i niższego szczebla. Dzięki takiemu u podejściu personel będzie bardziej skłonny do współpracy, poświęceń oraz ofiarnej i efektywnej pracy¹¹.

Agim Mamuti,

University of New York in Tirana, Albania

STATISTICAL ANALYSIS OF MACEDONIAN GOVERNMENT EXPENDITURES

The main purpose of this study is to develop a statistical analysis of the quarterly government expenditure for Macedonia during the period January 2006 – September 2013. The source of the official data is the Institute of Statistics of Macedonia.

Government expenditure for a given country during a specified period of time is the market value of government purchases of goods and services.

Government expenditure includes government purchases of goods and services produced domestically or abroad. For the purpose of GDP accounts, government expenditure excludes transfer payments (for example, Social Security payments to retirees) and also excludes interest paid on government debt. These categories are omitted because they represent payments to other agents in the economy, who will use those payments to buy goods and services. To avoid double-counting, these government payments to other agents are not counted as government expenditure on goods and services.

According to the Keynesian Theory, increased government expenditure raises aggregate demand and increases consumption, which leads to increase production and faster recovery from recessions. Classical economists, on the other hand, believe that increased government expenditure exacerbates an economic contraction by shifting resources from the private sector, which they consider productive, to the public sector, which they consider unproductive, see Blanchard (2011), Mankiw (2011).

¹⁰ Hamrol A., *Zarządzanie jakością z przykładami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 89

¹¹ Fiodorow A., *Metodyka wprowadzania zmian w zarządzaniu organizacjami firm chińskich*, Zarządzanie Jakością 2/2012 (28), s. 52

Government expenditure is a component of the GDP formula:

$$GDP = C + I + G + X - M$$

where C denotes consumption, I denotes investments, G denotes government expenditure, X denotes exports, and M denotes imports. GDP represents gross domestic product.

GDP is the market value of all officially recognized final goods and services produced within a country in a given period of time (quarterly GDP versus annual GDP), Blanchard (2011) and Mankiw (2011).

GDP can be determined in three ways, all of which should, in principle, give the same result:

- Production Approach
- Expenditure Approach
- Income Approach

In the present study it is applied the Expenditure Approach.

The government expenditure for Macedonia is expressed in Macedonian Denar or as a fraction of GDP, called GDP share.

The rest of the paper is organized as follows:

- Section 2 contains the methodology of the research
- Section 3 provides the dynamics of quarterly government expenditure
- Section 4 presents the investigation of fair game hypothesis for government expenditure
- Section 5 provides the dynamics of quarterly GDP process
- Section 6 concludes the paper

Theoretical approach of the present study contains Central Limit Theorem (CLT), Martingale Theory and Hypothesis Testing, especially for fair game hypothesis in the sense of Stein – Vorobiev.

The GDP formula (or National Income Accounting Identity) confirms that the market value of domestic production is equal to total expenditure of domestic economic agents (C+I+G), plus the expenditure of foreign agents on exports (X) minus the value of domestic expenditure that was imported (M).

Government expenditure in Macedonia occurs in several levels of government, including primarily central and local governments.

Changes in government expenditure is a major component of fiscal policy, used to stabilize the macroeconomic business cycle.

The Central Limit Theorem (CLT) explains why many probability distributions tend to be very close to the normal distribution. The CLT is also known as the second fundamental theorem of Probability Theory. The Law of Large Numbers is the first fundamental theorem, and the Law of the Iterated Logarithm is the third fundamental theorem of Probability Theory. The Law of the Iterated Logarithm tells us what is happening “in between” The Law of Large Numbers and The CLT. Specifically, it says that the normalizing function $\sqrt{n l_n(l_n n)}$, intermediate in size between n of The Law of Large Numbers and \sqrt{n} of The CLT, provides a nontrivial limiting behavior, see Shiryaev (2006). A contemporary version of the CLT is given by A.N.Kolmogorov.

Theorem 1 (CLT)

If all random samples (x_1, x_2, \dots, x_n) of a reasonably large size $n > 30$ are selected from any random variable (population) X with finite expectation μ and variance σ^2 then the probability distribution of the sample mean \bar{x} is approximately normal with expectation μ and variance $\frac{\sigma^2}{n}$. This approximation improves with larger samples, as $n \rightarrow \infty$, see Kolmogorov (2002).

Theorem 2 (Berry – Essén)

If the third central moment $E(X - \mu)^3$ exists and is finite, then the above convergence is uniform for all $x \in (-\infty, +\infty)$ and the speed of convergence is at least on the order $\frac{1}{\sqrt{n}}$, see Shiryaev (2006).

Theorem 3 (Arstein – Ball – Barthe – Naor)

The convergence to normal distribution is monotonic in the sense that the entropy of the random variable

$$Z_n = \frac{n(\bar{x} - \mu)}{\sigma\sqrt{n}}$$

increases monotonically to that of the standard normal distribution (Arstein, Ball, Barthe, and Naor, 2004).

The amazing and counterintuitive thing about CLT is that no matter what the probability distribution of the parent population X , the probability distribution of the sample mean \bar{x} approaches a normal curve.

Theorem 1

If a stochastic process $X(t)$ is F_t^0 – martingale, then $E[X(t)] = \text{constant}, \forall t \in \mathbb{N}$.

Theorem 2

If a stochastic process is not F_t^0 – martingale, then it is not also F_t – martingale.

Theorem 3

The stochastic process $\{X(t)\}, t \in \mathbb{N}$, is a F_t^0 – martingale if and only if the process $\{Z(t) = X(t) - X(t-1)\}, t \geq 2$,

is a **fair game**. That is, $Z(t)$ follows normal distribution and

$$E[Z(t) | F_{t-1}^0] = E[Z(2)] = 0, \forall t \geq 3.$$

The definition of fair game was given by J. Stein (1974), Nobel Award Winner in Economic Sciences and by Vorobiev (1974), Professor of Mathematics at Moscow University.

“Unfair game” in the sense of Stein -Vorobiev means “speculative game”.

In most applications where we wish to test for normality, the population mean μ and variance σ^2 are unknown. In order to perform the Kolmogorov–Smirnov test, we must assume that μ and σ^2 are known. The Lilliefors test, which is quite similar to the Kolmogorov – Smirnov test, overcomes this problem. The major difference between the two tests is that, with the Lillieforstest,

the sample mean \bar{x} and the sample standard deviation s are used (instead of μ and σ) to calculate the cumulative distribution function $F(x)$. The sample cumulative function $S(x)$ and the test statistic

$$D = \max_i |F(x_i) - S(x_i)|$$

are both computed as in the Kolmogorov – Smirnov test. In the Lilliefors test we compare the computed value D with the critical value D_c provided by the table of the Lilliefors test.

The Shapiro-Wilk (SW) test for normality compares a set of sample data (x_1, x_2, \dots, x_n) against the normal distribution. The SW test for normality is a very powerful test. This test is of regression type and assesses how well the observed cumulative frequency distribution curve fits the expected normal cumulative curve. The SW test for normality is sensitive to both skewness and kurtosis. In general, SW test is more accurate than Kolmogorov-Smirnov-Lilliefors (KSL) test, Cramer – Von Mises test, Durbin test, Chi-squared test, and b_1 test. (Wackearley, Mendenhall, and Schaeffer 2007, Hogg 2009, Field 2013). We use SPSS version 22.

Conclusion

In the present study developed a statistical analysis of the quarterly government expenditure for Macedonia during the period January 2006-September 2013. The government expenditure is estimated based on current price or as a fraction of GDP.

Using Kolmogorov’s CLT and the “fair game” concept in Stein-Vorobiev’s sense, are obtained the following results:

1. The official data of quarterly government expenditure for Macedonia during the period January 2006-September 2013 contradicts the CLT at the confidence level 95%.
2. The official data of quarterly government expenditure expressed as a fraction of GDP for Macedonia during the period January 2006-September 2013 satisfies CLT at the confidence level 95%.

3. The government expenditure process in Macedonia during the period January 2006-September 2013 is an unfair game at the confidence level 95%.

4. The government expenditure as a fraction of GDP in Macedonia during the period January 2006-September 2013 is a fair game at the confidence level 95%.

5. The official data of quarterly GDP for Macedonia during the period January 2006-September 2013 satisfies CLT at the confidence level 95%.

6. The quarterly GDP in Macedonia during the period January 2006-September 2013 is an unfair game at the confidence level 95%.

7. The mean of the quarterly government expenditure as a fraction of GDP in Macedonia during the period January 2006-September 2013 is 18.19%, the maximum value is 22% and the minimum value 16%.

8. The severity of unfair game government expenditure in Macedonia during the specified period is an obvious feature of the present study.

Mieczysław Morawski

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

SPOŁECZEŃSTWO OBYWATELSKIE – KLASA KREATYWNA – ROZWÓJ REGIONALNY I LOKALNY

Koncepcja rozwoju samorządów lokalnych w swojej istocie zakłada tworzenie aktywnego, świadomego swojej roli i znaczenia społeczeństwa obywatelskiego, które w dążeniu do lepszej jakości życia, podejmuje się różnych form aktywności. Ich samoistną wartością jest proces uczenia się współpracy, tolerancji, wrażliwości na postulaty i potrzeby innych, podejmowania wspólnych inicjatyw.

Do cech społeczeństwa obywatelskiego należą między innymi:

- Rozwój kapitału społecznego: zaufanie, wspólne symbole, język, postawy i zachowania.
- Kształtowanie społecznej solidarności, działanie na rzecz dobra wspólnego.
- Współpraca różnych grup i społeczności wyrażających i promujących zróżnicowane interesy społeczne.
- Dobrowolne formy aktywności społecznej.
- Zróżnicowanie poglądów i otwartość na inne wartości.

W ostatnich latach proces odbudowy miast, które straciły swoje dotychczasowe funkcje ekonomiczne, społeczne, gospodarcze z racji upadku tradycyjnych sektorów gospodarki (np. górnictwo, hutnictwo, przemysł ciężki, inne), dokonuje się poprzez tworzenie przestrzeni i infrastruktury pod rozwój tzw. przemysłów kreatywnych. Oznacza to np. przebudowę centrów miast, rewitalizację i jednocześnie zmianę funkcji budynków pofabrycznych., ciągów komunikacyjnych, placów itd.

Przemysły kreatywne są to rodzaje działalności, łączące ekspresję i dzieła artystów, twórców, np. plastyków, muzyków, malarzy, aktorów i innych przedstawicieli klasy kreatywnej z nowoczesnymi narzędziami, procedurami i metodami marketingu, informatyki, sponsoringu, finansowania reprezentowanymi przez profesjonalne agencje, studia i biura projektowe, medialne, architektoniczne, wydawnicze, filmowe czy muzyczne.

Kreatywność wymaga zaangażowania intelektualnego, refleksji, skupienia, twórczej pasji i osobistego zainteresowania wykonywanym zadaniem. Zarazem jest proces przekraczania dotychczas wyznaczonych granic, kwestionowania i burzenia przyjętych i powszechnie obowiązujących założeń, reguł czy zasad, innego definiowania problemów i danej rzeczywistości, swoiste wypowiedzenie posłuszeństwa obowiązującym w powszechnej świadomości tezom.

Rezultatem pracy twórczej są dobra materialne i niematerialne, w dużym stopniu niepowtarzalne, unikalne i bez przeszłości. Tak rozumiana kreatywność wymaga wiedzy, odwagi i niekonwencjonalności. Kreatywność wymaga wsparcia ze strony środowiska, którego celem jest

zapewnienie szerokiego zakresu bodźców społecznych, ekonomicznych oraz kulturalnych. Wiąże się zatem z powstaniem nowego stylu życia, nowego środowiska, a te zaś mają sprzyjać kreatywnej pracy.

Do czynników warunkujących kreatywność należą między innymi:

- Edukacja.
- Kontakt i przeżywanie wartości wyższego rzędu: teatr, książka, film, malarstwo.
- Obcowanie z wyrafinowanymi dobrami i wytworami kształtującymi przestrzeń życia osobistego, rodzinnego, zawodowego: architektura, wzornictwo przemysłowe, urbanistyka.
- Komfortowe środowisko pracy.

Pracownicy kreatywni reprezentują najwyższy poziom profesjonalizmu (wiedzę specjalistyczną, wykształcenie oraz doświadczenie). Narzędziem pracy tychże pracowników jest umysł. Każdy wysiłek, który im towarzyszy w związku z wykonywanym zawodem ma charakter intelektualny. Oczekiwana jakość życia oznacza m.in. dostęp do: internetu (również w przestrzeni publicznej), edukacji i opieki przedszkolnej i szkolnej, oferowany na wysokim poziomie, usług medycznych i rehabilitacyjnych, wygodnych i szybkich linii komunikacyjnych, urzędów rekreacyjno-wypoczynkowych, wysokiej kultury. Ludzie kreatywni są po prostu mieszkańcami tam, gdzie mieszkają im podobni. Tam, gdzie relacje społeczne dostarczają energii, inspiracji i możliwości do tworzenia i realizacji nowych pomysłów.

Rezultatem przyciągania i wciągania w sprawy miejskie, lokalne i regionalne przedstawiciele klasy kreatywnej jest zasadnicza, innowacyjna zmiana formuły funkcjonowania wspólnot samorządowych. Wydaje się zasadne nazwanie tych zmian modelem miasta kreatywnego.

Wnioski:

We współczesnym świecie opartym na informacji, wiedzy, kompetencjach i mądrości kreatywność – rozumiana w kategoriach: przełamywania stereotypów, dostrzegania impulsów zmian, twórczego rozwiązywania problemów, tworzenia innowacyjnych idei i ich inteligentnego wdrażania – stanowi istotę funkcjonowania nowoczesnych społeczeństw.

Rdzeniem społeczeństwa obywatelskiego jest klasa kreatywna, grupująca wysoko kwalifikowanych, czynnych profesjonalistów: ludzi wolnych, niezależnych o wysokich standardach etycznych i zawodowych. W społeczeństwie obywatelskim XXI wieku ich pozytywna rola w inicjowaniu, projektowaniu i czynieniu zmian dla dobra cywilizacji i społeczeństw jest funkcją ukształtowanego modelu 3xP: profesjonalizm, przedsiębiorczość, prawość.

Miejscom, w którym rośnie prawdopodobieństwo rozwoju cech społeczeństwa obywatelskiego są miasta i regiony, w których możliwy jest rozwój przemysłów kreatywnych. Sektor ten dynamizuje rozwój lokalny i regionalny dzięki intensyfikacji aktywnych, dobrowolnych, otwartych i spontanicznych relacji społecznych ludzi kultury, biznesu i nauki. Współpraca staje się imperatywem wszelkiego działania, budując zaufanie między członkami społeczności. Powstaje fundament społeczeństwa obywatelskiego.

Literatura

1. Caves R., Creative Industries: Contracts Between Art. And Commerce, Harvard Business Press, 2000.
2. Florida R., Narodziny klasy kreatywnej, Narodowe Centrum Kultury, Warszawa, 2010.
3. Florida R., The Rise of the Creative Class, Basic Books, New York, 2004.
4. Klincewicz K., Klasa kreatywna w Polsce. Technologia, talent i tolerancja jako źródło rozwoju regionalnego, Wyd. WZ Uniwersytetu Warszawskiego, 2012.
5. Klimczuk A., Przemysły kultury i kreatywne w regionie zróżnicowanym kulturowo. Bariery i wyzwania z perspektywy polityki regionalnej, w: Przemysły kreatywne 2.0.12, wydanie I, Fundacja Rozwoju Kina, Kraków, 2013.
6. Lewandowski P., Mućk J., Skrok Ł., Znaczenie gospodarcze sektora kultury. Wstęp do analizy problemu. Raport końcowy, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2010.
7. Mackiewicz M., Michorowska B., Śliwka A., Grochowski M., Analiza potrzeb i rozwojów przemysłów kreatywnych. Raport końcowy, Ecorys, Warszawa, 2009.
8. Morawski M., National Style of Enterprise Management in Central European Countries

Conceptualization of Research, Universal Journal of Management, 2 (4), 2014.

9. Morawski M., Procesy innowacyjne w przemyślach kreatywnych, w: Innowacyjne i jakościowe aspekty w zarządzaniu operacyjnym, A.M. Lis, G. Zieliński (red.), Wyd. Politechniki Gdańskiej, Gdańsk 2014.

10. Newbiggin J., Kreatywna gospodarka i przemysły kultury, British Council, Londyn-Warszawa, 2010.

11. Ulatowska R. (red.), Innowacje i nowe technologie przemysłów kreatywnych, FRK, Kraków 2012.

12. Szultka S., Klastry w sektorach kreatywnych – motory rozwoju miast i regionów, Wydanie I, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2012.

Zoriana Petrova

Metropolitní univerzita Praha, Česká republika,

Iryna Lyubezna

Тернопільський національний економічний університет, Україна

DEFINICE A POJETÍ KONKURENCESCHOPNOSTI

Konkurenceschopnost je často používaný pojem, který je možno definovat na různých úrovních z různých úhlů pohledu. V následující kapitole se věnuji vymezení konkurenceschopnosti jako takové dle několika teorií a vývoje vnímání tohoto pojmu, dále se pak zaměřuji konkrétněji na vymezení pojmu konkurenceschopnost státu, která je podstatou této práce. Poslední část se věnuje hodnocení konkurenceschopnosti na úrovni národních ekonomik z hlediska stanovených kritérií dle hodnotících institucí.

Konkurenceschopnost vnímáme jako schopnost prosadit se v určitém oboru v porovnání s ostatními. Jde o způsob soupeření či soutěžení, které najdeme v podstatě ve všech oblastech lidského života. Různorodost definic je dána již svým lingvistickým významem. Totiž - pojem vychází z latinského termínu “cumpetere”, který znamená nejen spolupráci, ale i soutěž. To určuje rozdílné vnímání konkurenceschopnosti dle přístupu aktérů - zda spolu soutěží či nikoli [2].

Ekonomická teorie popisuje konkurenceschopnost jako kategorii komplexní a složité měřitelnou. Pojem konkurenceschopnost můžeme vnímat v užším či širším významu. Je měřitelná kvantitativními i kvalitativními metodami. Z tohoto důvodu se v literatuře setkáváme s různým vnímáním tohoto pojmu jak v rovině významové, tak v jeho definování.

Mezi ekonomy se najdou jednak ti, kteří vnímají konkurenceschopnost jako důležitou charakteristiku ekonomik, ale i tací, kteří tento koncept zhodnotili jako nicneříkající.

Pro dostatečné ujasnění pojmu konkurenceschopnost je důležité zmínit také existenci několika referenčních úrovní, na kterých ji můžeme pozorovat a definovat, a které mají také na svědomí nejednoznačnost definic pojmu. Můžeme rozlišovat konkurenceschopnost na úrovni jedinců, firmy, odvětví, celého regionu i země. Tyto kategorie se dají v ekonomické rovině sloučit do dvou základních důležitých konceptů, mezi kterými vnímáme výraznější rozdíl – konkurenceschopnost firem a státu. Totiž – státy si nekonkurují stejně jako firmy. O tom mluví i Porter [7] a popisuje koncept zero sum game neboli hra s nulovým součtem. Ta funguje na principu „co jeden hráč získá, druhý musí ztratit“, proto spolupráce v takovýchto soutěžích nemá smysl. V případě firem a jejich konkurenceschopnosti tento koncept funguje, v případě států je naopak (a především pro EU) spolupráce podstatou.

Jednotlivé státy mají také výhodu ve faktu, že i pokud budou relativně nekonkurenceschopné, tak nezaniknou, jak by se tomu stalo v případě firmy. Komplexní definice OECD (zahrnující všechny úrovně) vnímá konkurenceschopnost jako schopnost korporací, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků vytvářet vysokou úroveň příjmů z výrobních faktorů i poměrně vysokou úroveň jejich využití na udržitelné úrovni při současném vystavení se mezinárodní konkurenci [6]. Jinými slovy – konkurenceschopnost závisí na schopnosti subjektu produkovat zboží a služby, které obtoží

v mezinárodní konkurenci a zároveň zvyšovat (nebo alespoň udržet) HDP. Vzhledem k zaměření této práce nás dále bude zajímat pouze makroekonomická konkurenceschopnost, tedy konkurenceschopnost států.

V této práci se budeme zabývat hlavně zkoumáním konkurenceschopnosti na národní úrovni, z toho důvodu se zaměříme přímo na její definování.

Ekonomická encyklopedie vymezuje konkurenceschopnost zemí jako schopnost ekonomiky jedné země soutěžit s ekonomikami jiných zemí podle úrovně efektivního využití národních zdrojů, zvyšování produktivity ekonomiky a zabezpečení na tomto základě vysoké a stále rostoucí životní úrovně občanů [5].

Evropská unie národní konkurenceschopnost popisuje jako schopnost zajišťovat vysokou a stále rostoucí životní úroveň občanů, současně za podmínky co nejnižší nedobrovolné nezaměstnanosti.

Světové ekonomické fórum definuje konkurenceschopnost jako soubor institucí, politik a faktorů, které určují úroveň produktivity země. S produktivitou následně souvisí i prosperita, které daný stát dosahuje. Tedy, že více konkurenceschopné ekonomiky dosahují vyšší úrovně příjmů svých občanů. Úroveň prosperity také určuje míru návratnosti investic a ta má vliv na růst ekonomiky. To ve svém důsledku znamená, že více konkurenceschopné země ve středně a dlouhodobém časovém horizontu dosahují vyššího růstu [8].

Podobně vnímá situaci i Beneš, který mluví o tzv. vnější konkurenceschopnosti, která by se měla hodnotit dle exportní výkonnosti země. Tomu odpovídá i jeho definice, kdy země je konkurenceschopnou, jestliže se díky vývoji cenově – nákladových faktorů zlepší i její schopnost prodeje na zahraničních trzích [2].

Mezinárodní institut pro rozvoj managementu (IMD) zase říká, že konkurenceschopnost ukazuje to, jak národy řídí všechny své zdroje a jsou schopny zvyšovat prosperitu svých občanů.

Pojetí konkurenceschopnosti v kontextu Lisabonského procesu je specifickým zahrnutím evropských integračních prvků (zejména dokončení vnitřního trhu) a také šíří, která přesahuje ryze ekonomické parametry. To odpovídá základům evropského hospodářského a sociálního komplexu. Vedle ekonomického pilíře byly zahrnuty ještě dva další – sociální a environmentální [1].

Definice formulovaná Prezidentskou komisí USA pro průmyslovou konkurenceschopnost je formulována následujícím způsobem: "Národní konkurenceschopnost je stupeň schopnosti národa, za podmínek volného a fér trhu (soutěže), produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodního trhu, za současného zlepšování (zvyšování) reálných příjmů svých občanů" [4].

Obecně lze identifikovat dva základní přístupy k vymezení národní konkurenceschopnosti. První z nich představuje tzv. užší pojetí, kdy zemi hodnotíme podle její exportní výkonnosti a schopnosti proniknout na zahraniční trhy a získávat z mezinárodní směny komparativní výhody. V širším pojetí jde o komplexní kategorii, která používá multikriteriální metody, měřící konkurenceschopnost z různých úhlů pohledu v rámci světových žebříčků.

Užší pojetí V nejužším pojetí je možné konkurenceschopnost chápat jako komparativní pohled na země a jejich schopnost (statický přístup) či výkonnost (dynamický přístup) prodávat a nabízet zboží či služby na trhu. Pozornost je věnována zvláště vnějším aspektům výkonnosti země. Základem jsou cenově nákladové a kvalitativní faktory, které ovlivňují exportní výkonnost ekonomiky.

Širší pojetí V tomto pojetí se definuje národní konkurenceschopnost komplexněji. Za konkurenceschopné jsou považovány takové ekonomiky, které mají předpoklady pro dosahování určité ekonomické úrovně při vnitřní i vnější vyrovnanosti. Konkurenční výhoda v komplexním pojetí vychází z efektivní kombinace širokého spektra vstupů, které zahrnují např. ekonomickou a technologickou výkonnost země, efektivitu vládního a podnikového sektoru a kvalitu infrastruktury.

Konkurenceschopnost rozvoje států je podmíněna multifaktorově. Důležitá není pouze přítomnost jednotlivých faktorů, ale i jejich výsledná kombinace, která vytváří „příznivé lokální prostředí“. Právě to je důležité pro realizaci empirických zkoumání ekonomických, sociálních, environmentálních, územních, institucionálních a výkonnostních charakteristik, které tvoří rozvojový potenciál státu [9].

Na hodnocení konkurenceschopnosti je možno nahlížet z pohledu makroekonomického či mikroekonomického, mezi kterými je ve vlastní definici i způsobu hodnocení určitý rozdíl – jak výše již bylo zmíněno, i pokud stát nebude 16 v porovnání s ostatními dostatečně konkurenceschopný, tak na rozdíl od firmy nezanikne. Je tak obtížné jasně určit hranici, kdy je stát nekonkurenceschopný a kdy už konkurenceschopný.

Přesto že nekonkurenceschopnému státu nehrozí zánik, je potřeba jeho konkurenceschopnost budovat, vzhledem k přínosům, které konkurenceschopný stát přináší svým občanům i svému rozvoji. A abychom mohli tento stav zlepšovat, je potřeba ho nejprve v zemi umět zhodnotit.

V případě firmy k tomuto úsudku dojdeme porovnáním příjmů a nákladů. V případě státu se tak nabízí možnost porovnat konkurenceschopnost z hlediska tempa růstu. Ale rozdíl mezi státem a firmou tkví v tom, že pokud je vysoké tempo růstu jedné země, neznamená to automaticky podmínku snížení konkurenceschopnosti země jiné, jak je tomu v případě firem.

Za pomyslné rozdělení konkurenceschopné a nekonkurenceschopné ekonomiky je tak možno pro její hodnocení považovat soubor aspektů, mezi něž patří např. devalvace měny, státní bankrot, nerovnováha v obchodní bilanci či pokles reálných mezd [2].

Sledování vývoje národních ekonomik postupně vedlo k rozvoji metod hodnocení konkurenceschopnosti sledovaných zemí. Uplatnění zde našel, stejně jako původně v podnikové sféře na firmy a její konkurenty, benchmarking. Hodnocení jsou prováděna na multikriteriálním základě. Postupně dochází k růstu počtu do hodnocení zahrnutých států a zároveň přibývají počty zohledněných kritérií. Hodnocení jsou jak dílčí (za určité oblasti) tak souhrnná (která jsou však také konstruována na základě dílčích kritérií).

Jedněmi z nejznámějších souhrnných hodnocení, které si uvedené organizace sami konstruují a každoročně vydávají, jsou:

- Global Competitiveness Index: World Economic Forum (WEF), publikování v Global Competitiveness Report

- World Competitiveness Scoreboard: International Institute for Management Development (IMD), publikování v IMD World Competitiveness Yearbook Rozsah hodnocení co do množství zahrnutých zemí, tak i do počtu zahrnutých hodnocených faktorů, se taktéž liší. Pro ilustraci WEF v roce 1979 posuzovalo 16 zemí (pouze evropských), v roce 2010 to bylo již 139 zemí. V porovnání IMD ve stejném roce hodnotilo 58 zemí.

Mezi další hodnotitele konkurenceschopnost národních ekonomik (národních států; světových regionů) patří Mezinárodní měnový fond, Světová banka a Organizace pro 17 hospodářskou spolupráci a rozvoj. Každoročně také Evropská unie vydává Zprávu o evropské konkurenceschopnosti.

Za poslední desetiletí se určitým způsobem změnil náhled na makroekonomickou konkurenceschopnost. Dříve byla vnímána především jako exportní výkonnost, dnes se dostalo do popředí širší pojetí, které klade důraz také na zvyšování příjmu obyvatel. Dle tohoto novějšího vymezení je konkurenceschopná ekonomika ta, jež vytváří vysokou životní úroveň, na které participuje co nejvíce obyvatel země. Proto jsou dnes hodnotícími kritérii konkurenceschopnosti jak faktory sociální, tak ekologické [3].

Seznam použité literatury

1. ABRHÁM, Josef. Komparativní ekonomika EU: (trendy, souvislosti a implikace pro ekonomickou governance). Vyd. 1. Praha: MAC, 2008, 239 s. ISBN 978-80-86783-34-5.
2. ABRHÁM, Josef. Klastry jako nástroj regionální ekonomické konkurenceschopnosti: (případové studie České republiky a zemí Evropské unie). Vyd. 1. Praha: MAC, 2009, 83 s. ISBN 978-80-86783-38-3.

2. BENEŠ, Michal. Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda. Working paper / Research Centre for Competitiveness of Czech Economy. 2006, č. 5, 39 s. ISSN 18014496. Dostupné z: <http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/wp2006-05.pdf>

3. HANČLOVÁ, Jana. Makroekonomické modelování české ekonomiky a vybraných ekonomik EU. 1. vyd. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2010, xvii, 287 s. ISBN 978-80-248-2353-9.

4. KUBIŠTA, Václav. Mezinárodní ekonomické vztahy. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009, 375 s. ISBN

978-807-3801-915.

5. MOČERNYJ, Stepan Vasilevič. Ekonomická encyklopedie. Academie, 2000, 814 s.

6. OECD. Staying competitive in the global economy: compendium of studies on global value chains. Paris: OECD, June 2008, 248 s. ISBN 978-926-4046-306. Dostupné z: <http://www.oecd.org/industry/ind/stayingcompetitiveintheglobaleconomycompendiumofstudiesonglobalvaluechains.html>

7. PORTER, Michael E. The competitive advantage of nations: with a new introduction. New York: Free Press, 1998, 855 s. ISBN 06-848-4147-9.

8. SLANÝ, Antonín. Konkurenceschopnost, růstová výkonnost a stabilita české ekonomiky. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2011, 181 s. ISBN 978-802-1056-565.

9. STANÍČKOVÁ, Michaela. Konkurenceschopnost a soudržnost v zemích V4 po Lisabonské strategii. Současná Evropa[online]. 2011, roč. 16, č. 1 [cit. 2014-10-11].

Adam Plachciak

Wrocław University of Economics, Poland

THE EASTERN PARTNERSHIP

When Rumania and Bulgaria became part of the European Union, its eastern borders were rapidly extended, reaching towards the Black Sea. This situation created new chances for cooperation, but also caused new challenges and problems. Consequently, a sort of uncertainty appeared. The basic problem grew up from the obvious differences of interests among Member States. Germans tended to build the optimal conditions for free trade with ENP countries. They also tried to focus on strengthening such sectors as: good governance, international security, transport, rule of law, and protection of environment. The most fundamental objectives for France were: good relationships with the ENP countries in the context of energy supply and of course better migration control. The United Kingdom recognized the ENP as an instrument against international terrorism. Poland put a strong emphasis upon building a community of mutual values and well-built civil society in the countries of eastern neighbourhood.¹

So there was a great need to establish a more stable and practical vision for the neighbourhood policy. On 20 May 2008, Polish and Swedish ministers of foreign affairs – Radoslaw Sikorski and Carl Bildt – proposed, during the EU General Affairs and External Relations Council, to set up the Eastern Partnership Initiative.² The idea was greatly welcomed. Frank Walter-Steinmeier – the German foreign minister - called the project an *example of how, working together, we can take Europe forward*.³ He even suggested a uniting of the European Neighbourhood Policy, Eastern Partnership Initiative and Black Sea Synergy. While exposing the idea of the Eastern Partnership Initiative, R. Sikorski said: *To the South, we have neighbours of Europe. To the East, we have European neighbours <...> they all have the right one day to apply [for EU membership]*.⁴ Two months later, the European Commission was ordered to prepare concrete proposals for further steps in developing bilateral and multilateral relationships. On 7 May 2009, during the EU Summit in Prague, the Eastern Partnership was officially launched. There was an indispensable need for building a more ambitious plan of cooperation than ever before. It was agreed that the Member

¹P. Świeżak, *Europejska polityka sąsiedztwa. Bilans funkcjonowania na przykładzie Ukrainy (European Neighbourhood Policy. The Assessment of Operation on the Example of Ukraine)*, "Bezpieczeństwo Narodowe", 2007 (3 – 4), p. 118.

²*Polish-Swedish Proposal: Eastern Partnership*, Ministry of Foreign Affairs of Poland, June 2008, <http://www.ms.gov.pl/Polish-Swedish,Proposal,19911.html> (the date of access: 05. 06. 2015).

³Quoted after: M. Łapczyński, *The European Union's Eastern Partnership: Chances and Perspectives*, *Caucasian Review of International Affairs*, Spring 2009, Vol. 3 (2), p. 148.

⁴Renata Goldirova, *"Eastern Partnership" could lead to enlargement, Poland says*, "EUObserver", May 27, 2008, <http://euobserver.com/9/26211> (the date of access: 06. 06. 2015).

States, which had the experience of undertaking transformation changes, should play a key role for the EaP project which was supposed to take into account: a responsibility and commitment towards the principles of the international law and fundamental values such as democracy, rule of law, respect for human rights, basic freedoms (applying also to the free market economy), good governance and sustainable development. The following diagram presents the evolution of the EaP within the structure of the EU.

As demonstrated, the EaP was built upon the bilateral and multilateral dimensions. The bilateral track is an instrument which is used to create the EU's relations with individual countries of the EaP. First of all, it is meant to prepare optimal ground for achieving the Association Agreement, establishing the Deep and Comprehensive Free Trade Agreements, guarding energy security and visa liberation. Presently, all the EaP countries, except Belarus and Armenia, are at a certain level of the Association process. Georgia, Moldova and Ukraine have already fulfilled the EU's expectations to sign the Association Agreement and have completed negotiations with the Deep and Comprehensive Free Trade Agreements.⁵

The multilateral dimension was something new for the EaP. It was meant to improve political and economical changes within the partnership countries. It was expected that this dimension would become a platform for mutual information and the experience of prime ministers, foreign affair ministers, high-level officials and other experts. The multilateral track was founded upon four platforms: democracy, rule of law, stability; economic integration and convergence of the EU political sectors; contacts between people; and energy security. Relating to each platform there were adequate panels in order to make the work more effective within the specific areas. For the meetings, which were supposed to be organized at least twice a year, there were chosen special senior officials who worked for certain policy areas reform. Moreover, to achieve tangible effects in cooperation, so called flagship initiatives were initiated. They were focused upon actions which could give concrete substance to the Partnership and, most importantly, could be recognized internationally. Among them were: a program of integrated border management; support for the development of small and medium-sized business; energy efficiency; disaster (civil) protection; environmental governance. The EU puts a strong emphasis upon a proper implementation of these initiatives.

EU cooperation with the countries of the EaP has also been realized through non-governmental organizations. It is questionable whether they can function effectively within civil society where values such as freedom, democracy, independent judiciary are unquestionable rights of citizens. The integral elements of civil society are family and the private sector which are different to business and government. In this aspect, civil society plays an indispensable role as a desirable ground for implementation of the necessary reforms. It also provides an effective control for making political decisions. For that reason in 2009 the Eastern Partnership Civil Society Forum was created.⁶

It is obvious that the functioning of the EaP would be impossible without financial support. The European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI) is one of the biggest sources of financing most of the EaP programmes. The ENPI is focused especially on sponsoring:

(1) Political reforms which may include: establishing and adjusting of institutional and administrative competences; good governance; respect of human rights; rule of law; contribution to civil society; fight against fraud, organized crime, corruption and terrorism.

(2) Economic reform which can consider: establishing market economy; accelerating economic development; increasing of trade and regulatory links with the EU.

(3) Social reform which may be focused on: integration among individual people or different segments of the society, reducing unemployment; fighting against poverty; undertaking projects in

⁵The EU's Association Agreements with Georgia, the Republic of Moldova and Ukraine, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-430_en.htm (the date of access: 08. 06. 2015).

⁶ H. Kostanyan, *The Civil Society Forum of the Eastern Partnership: Four Years on Progress – Challenges and Prospects. Report commissioned by the Eastern Partnership Civil Society Forum*, Centre for European Policy Studies, Brussels 2014.

the area of non-discrimination.

(4) Sectoral cooperation which usually covers the following areas: protection of natural resources, implementation the idea if sustainable development; strengthening energy security; developing transport and telecommunications; improving citizen’s health; guarantying food security; empowering quality of education and training; intensifying scientific research and innovation.

(5) Regional or local development including regional integration (e.g. Euro-Mediterranean Eastern Europe regions).

(6) Engagement within the Community projects or agendas.⁷

The ENPI budget for the period of 2007 – 2013 was established on 11,18 billion euro even if the EaP had not been launched. Of course, the share of the funds depended upon the conditions for democracy stability, respecting the rule of law, and implementing good governance. It is often said that the basic principle for delivering financial support to EaP countries should respect the idea *more for more*, which is understood as more will and real reforms in particular countries should release more the EU’s offers in the financial and political sense. In fact, only 10% of all ENP has been shared this way.⁸

Financing the projects of the EaP comes also through other multiple financial institutions and instruments functioning within the EU. The European Instrument for Democracy and Human Rights sponsors projects which improve the principles of civil society and human rights. The Neighbourhood Investment Facility is focused upon financing the initiatives concerning the development of an infrastructure for energy and transport, protection of the environment, private sector (especially development of small and medium-sized business), and the social sector. Also, the European Investment Bank created the Eastern Partners Facility program which has offered 1,5 billion euro for credits and assurances to the EU’s business activity in Eastern European countries.⁹

In 2014 most of the funds were mobilized to stabilize Ukraine’s economy. There were also plans to develop new investments in Georgia and Moldova, especially in the area of strengthening small business and opening up those countries to more of a market economy in the context of the opportunities given by the Deep and Comprehensive Free Trade Areas project. Working together with the European banks and other financial institutions, the EU tended to press on making more accessible loans for small entrepreneurs and even families. Some of those programs have already started, others will be realized in 2015 with the proposed concrete activities.

The EaP has a great potential to play a fundamental role in a future cooperation between the EU and its Eastern neighbor countries. The involvement of Brussels has been an invaluable achievement for building more predictable development in the region. The EaP has achieved a lot. But still there is much to be done. Comparing with the EU’s Southern Neighbourhood, which received more funds, the EaP official meetings are very regular. Although many cultural and national varieties and differences, there is a visible readiness to be close to the EU, concerning Ukraine, Moldova and Georgia.

⁷ *European Neighbourhood and Partnership Instrument (2007 - 2013)*, http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17101_en.htm (the date of access: 08. 06. 2015).

⁸ P. D. Wiśniewski, *The Eastern Partnership – It is High Time to Start a “Partnership”*, Real Carnegie Moscow Center, Moscow 2013, p. 6

⁹ *Eastern Partnership/Partnerstwo Wschodnie*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2011, p. 44.

Andrzej Raszkowski
Wroclaw University of Economics, Poland

**THE CHOSEN DETERMINANTS OF INVESTMENT
ATTRACTIVENESS OF REGIONS**

Developing a universal list of regional attractiveness determinants represents, beyond any doubt, a difficult task. It becomes even more complicated due to the fact that for different investors the same factors can be of larger or smaller importance in terms of particular economic activities. In case of an entrepreneur selling all his/her production outside regional markets the regional sales market absorption capacity does not have to be of the utmost importance. These entities which carry out manufacturing processes based on operational staff do not consider important the supply of university graduates speaking foreign languages. A company rendering consulting services will probably focus on more important investment determinants than the local climate, natural resources and the surrounding landforms. Additionally, the universal approach issue is complicated owing to the specific and unique advantages available only in selected areas (e.g. access to the sea, numerous relics of the past, location along the country border, attractive natural resources, strong and rich in their traditions academic centres, congenial entrepreneurship of residents). The table below presents an attempt to offer the list of investment attractiveness determinants referring to regions. The particular factors were divided into six thematic groups (economic, socio-cultural, political and administration quality, technological and innovative, natural and image specific).

Table 1

The list of chosen determinants of investment attractiveness of regions

Thematic groups of factors	Determinants of investment attractiveness
Economic	<ul style="list-style-type: none"> • the level and pace of economic development, • regional market absorption, • access to sales markets, • transport accessibility of a region, • technical infrastructure condition, • ecological infrastructure, • telecommunication infrastructure quality, • the diversification of existing industry sectors, • production capacity, • the development of SME, • economic situation of the functioning entities, • competition from other regional entities, • foreign investments structure, • the structure of property prices, • spatial management structure, • waste management, • the development of metropolises, • regional unemployment structure, • the existing labour resources, • tax abatement system, • offered, complex packages of investment relieves, • special economic zones functioning, • proximity to the sources of raw materials or spare parts supply, • foreign exchange rate risk, • costs of credit, • supply and energy costs, • the course of inflation processes, • the availability of diverse funding sources, • venture capital availability, • labour costs, • regional community wealth,

	<ul style="list-style-type: none"> • legal regulations, the stability of execution regulations, • the implementation of funds for regional development, • the possibility of market niche exploration, • the salary structure of employees, • the functioning of modern organizational structures, • the structure of private ownership, • business environment institutions, • financial institutions, • recreation and leisure infrastructure, • costs of living in a region, • the functioning of professional activation programmes, • advisory and consulting companies, • the system of professional trainings.
Socio-cultural	<ul style="list-style-type: none"> • demographic structure of regional community, • the supply of tertiary education graduates, • the supply of qualified personnel, • the supply of unskilled personnel, • the supply of personnel with good command of foreign languages, • the availability of management personnel, • social infrastructure conditions, • entrepreneurial attitudes of regional community, • openness to organizational and cultural changes, • climate for entrepreneurship, • local community mobility, • the sense of regional identity, • regional community creativity, • public safety, • international exchange at different social levels, cultural and scientific exchange, • globalization trends, • the pace of urbanization processes, • social ecological awareness, • consumption structure in a region, • the diversity of leisure time spending forms, • the availability of services meeting the needs of enterprise sector employees, • business ethics, • local community living standards resulting from material status and satisfaction from current life situation, • the system of values in force, • community participation in solving developmental problems.
Political and administration quality	<ul style="list-style-type: none"> • the activity of local government institutions in attracting investors, • political scene stability, • strong leadership inspiring social community members, • social and political conflicts occurrence, • the involvement of politicians in the development of entrepreneurship, • the continuity of conducted pro-development policy, • the functioning of significant national and international institutions in the region, • regional leadership for entrepreneurship development, • cooperation of regional institutions at national and international level, • the power of trade unions, • the level of acceptance for activities undertaken by local authorities and the community, • the level of internal and external client service by public institutions' employees, • professional management, • the command of foreign languages by public institutions' employees, • the functioning and updated complex offer for investors.
Technological and innovative	<ul style="list-style-type: none"> • high schools and research centres presence, • entrepreneurship incubators and technological incubators, • technology transfer centres, • advanced technologies of regional products, • production quality diversification, • high-tech industry sectors development, • innovation of regional products and services, • knowledge-based economy,

	<ul style="list-style-type: none"> • cooperation of scientists and entrepreneurs, • regional community consensus for innovation, • the structure of intellectual capital, • the structure of research and development expenditure presented by public and commercial institutions, • legal protection of innovative solutions, • support for regional innovation systems, • the implementation of regional innovation strategies, • pro-innovative attitudes creation among investors and regional community, • research infrastructure condition, • the implementation of new technologies.
Natural	<ul style="list-style-type: none"> • climatic conditions, • landforms, • available natural resources, • favourable geographical location, • the rationalization of natural environment resources management.
Image	<ul style="list-style-type: none"> • regional brand at national and international arena, • the attractiveness and brand of products and regional services, • the image of a region functioning in the general public opinion, • the prestige of population working and living in a region featuring a recognizable brand, • establishing the sense of loyalty towards a region, • experiences and opinions of the existing investors.

Source: Author's compilation based on [1], [2], [3], [4], [5], [6], [7], [8], [9], [12]

The majority of presented determinants are of traditional nature and appear in studies referring to the investment attractiveness or the competitiveness of regions in different configurations and arrangements. The relatively new area to be considered is the group distinguished within the framework of image-specific determinants [10].

Having assumed that international investment competitiveness and attractiveness of a region constitute the most desirable condition, these regions which offer brand products should be most successful in competing on international markets [11]. On the other hand, these regions which are competitive at an international market present better capacity for the brand products creation. Such a relation results from the experience gained in the course of rivalry in an international environment. Attention should also be paid to opinions and experiences of the existing investors. Potential investors, especially the foreign ones, can pay attention to information received from other entrepreneurs. Positive information can facilitate investment choices and shorten the process of searching for an optimal region to initiate business activities.

References

1. Attractiveness for Innovation Location Factors for International Investment. Location Factors for International Investment. OECD Publishing, Paris, 2010.
2. Ballotta M.: Factors, Actions and Policies to Determinate the Investment Attractiveness of a Territorial System. World Bank, WBI/PSD Investment Climate, Seminar Series, Washington, 29th January 2004.
3. Ernst & Young's 2012 European attractiveness survey. Growth, actually. Ernst & Young Global Limited, London, 2012.
4. Florida R.: The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life. Basic Books, New York, 2002.
5. Impact of Transport Infrastructure Investment on Regional Development. OECD Publishing, Paris, 2002.
6. Kotler P., Asplund C., Rein I., Heider D.: Marketing Places Europe. How to Attract Investment, Industries, Residents and Visitors to Cities, Communities, Regions and Nations in Europe. Prentice Hall, London, 1999.
7. Kotler P., Haider D., Rein I.: Marketing Places. Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States, and Nations. The Free Press, New York, 1993.
8. Martin R.: A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The

European Commission Directorate – General Regional Policy. University of Cambridge, Ecorys – Nei, Rotterdam, 2003.

9. Rainisto S.: Success Factors of Place Marketing: A Study of Place Marketing Practices in Northern Europe and the United States. Helsinki University of Technology, Institute of Strategy and International Business, Espoo, Finland, 2003.

10. Raszkowski A.: Territorial Marketing in Relation to Factors of Regional Competitiveness. In: M. ŠAŠEK (ed.): Regional Development and Planning. Volume 3 (2012), Issue 3. Faculty of Social and Economic Studies, Univerzity J. E. Purkyně v Ústí nad Labem, Czech Republic, 2012.

11. Raszkowski A.: The Importance of City Image in Socio-Economic Development. In: Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy. Rozwój zrównoważony i problemy obszarów wiejskich. Scientific Bulletin 29. University of Rzeszów Publishing House, Rzeszów, 2012.

12. Stimson R., Stough R., Roberts B.: Regional economic development: analysis and planning strategy. Springer, Berlin, Heidelberg, New York, 2006.

Kamil Zieliński

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

SYSTEM TRANSPORTU DROGOWEGO W POLSCE – WYBRANE PROBLEMY ZARZĄDZANIA NA POZIOMIE LOKALNYM I REGIONALNYM

I. Decentralizacja kompetencji zarządczych w zakresie infrastruktury drogowej w Polsce wpłynęła na deregulację funkcjonowania systemu transportowego.

Decentralizacja władzy, wprowadziła w Polsce następujący podział administracyjny:

Tabela 1

Zestawienie jednostek podziału terytorialnego - stan w dniu 01.01.2011 r.

Wyszczególnienie	Jednostki podziału terytorialnego						
	województwa	powiaty	miasta na prawach powiatu	gminy			
				ogółem	miejskie	wiejskie	miejsko - wiejskie
POLSKA	16	314	65	2479	306	1571	602

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.¹

Powyższy podział, wpłynął też na kształt budżetów poszczególnych jednostek administracyjnych oraz kompetencje decyzyjne. Ponadto wraz z podziałem administracyjnym kraju, podzielono także majątek państwowy, ustalono też źródła dochodów poszczególnych jednostek samorządowych. Za tym podziałem, „podzielony” został też krajowy system transportowy, w szczególności system transportu lądowego. Na krajowy system transportowy w Polsce składają się poszczególne podsystemy:

- regionalny - wojewódzki, w którym samorząd posiada kompetencje do koordynacji przewozów kolejowych na poziomie wojewódzkim - intra regionalnym, a także wg nomenklatury ustawowej kompetencje dotyczące wyłącznie dróg wojewódzkich;
- lokalny (powiatowy, gminny), w którym samorząd koordynuje infrastrukturę dróg powiatowych oraz gminnych.

Stawiając pytanie, czy system transportowy jest systemem centralnym, czy zdywersyfikowanym, nasuwa się odpowiedź, iż system centralny winien składać się ze zintegrowanych systemów lokalnych. W tym względzie najważniejszym uwarunkowaniem z

¹Strona internetowa Głównego Urzędu Statystycznego, www.stat.gov.pl, dostępna w dniu 2012-10-02.

punktu widzenia projektowania takiego systemu jest kryterium kompetencyjne w zakresie planowania, zarządzania i odpowiedzialności za funkcjonowanie systemu w ramach danego terytorium.

Zidentyfikowanym problemem jest, iż samorząd na szczeblu regionalnym w Polsce nie ma kompetencji, w zakresie kierunków rozwoju regionalnego systemu transportowego, ze względu na fakt, iż odpowiada wyłącznie za infrastrukturę cząstkową w ramach systemu.

II. Na poziomie lokalnym występuje bariera ustawowa w zakresie planowania rozwoju lokalnego systemu transportu drogowego w Polsce.

W Polsce wyłącznie 65 miast (miasta na prawach powiatu), posiada swobodę kompetencyjną, zarówno zarządczą jak i finansową, w zakresie planowania rozwoju infrastruktury drogowej na poziomie lokalnym. Ustawa² nadaje wóldarzom miast na prawach powiatu kompetencje w zakresie zarządzania drogami: gminnymi, powiatowymi. Natomiast w pozostałych gminach, mamy do czynienia z nakładaniem się kompetencji krajowych, wojewódzkich, powiatowych, na danym terytorium gminy, w związku z czym brak jest kompetencji „w jednych rękach”.

Tabela 2

Rodzaje i funkcje dróg publicznych w Polsce

Wyszczególnienie	Funkcja i rodzaj
Krajowe	Są to autostrady i drogi ekspresowe oraz drogi leżące w ich ciągach do czasu wybudowania autostrad i dróg ekspresowych. Ponadto drogi międzynarodowe, drogi stanowiące inne połączenia zapewniające spójność sieci dróg krajowych, drogi dojazdowe do ogólnodostępnych przejść granicznych obsługujących ruch osobowy i towarowy bez ograniczeń ciężaru całkowitego pojazdów (zespołu pojazdów) lub wyłącznie ruch towarowy bez ograniczeń ciężaru całkowitego pojazdów (zespołu pojazdów), drogi alternatywne dla autostrad płatnych, drogi stanowiące ciągi obwodnicowe dużych aglomeracji miejskich oraz drogi o znaczeniu obronnym.
Wojewódzkie	Do dróg wojewódzkich zalicza się drogi inne niż powyżej, stanowiące połączenia między miastami, mające znaczenie dla województwa, i drogi o znaczeniu obronnym nie zaliczone do dróg krajowych.
Powiatowe	Do dróg powiatowych zalicza się drogi inne niż powyżej, stanowiące połączenia miast będących siedzibami powiatów z siedzibami gmin i siedzib gmin między sobą.
Gminne	Do dróg gminnych zalicza się drogi o znaczeniu lokalnym nie zaliczone do innych kategorii, stanowiące uzupełniającą sieć dróg służących miejscowym potrzebom, z wyłączeniem dróg wewnętrznych.

Źródło: Opracowanie własne a podstawie ustawy³.

Patrząc przez pryzmat powyższej tabeli, widzimy z jednej strony względnie uporządkowaną strukturę elementów systemu transportowego, jaką jest sieć dróg, z drugiej jednak strony, jest to jedna z przyczyn deregulacji systemu. Ponieważ należy podkreślić, iż drogi krajowe stanowią własność Skarbu Państwa, natomiast drogi wojewódzkie, powiatowe i gminne stanowią własność właściwego samorządu województwa, powiatu lub gminy.

Taki stan rzeczy generuje w opinii autora trzy główne problemy tj.:

- brak spójności poszczególnych samorządowych polityk transportowych,
- brak spójności wieloletnich programów inwestycyjnych Państwa i jednostek samorządowych,
- brak kompetencji jednostek „niższego szczebla” w zakresie infrastruktury, która jest własnością jednostki „szczebla wyższego”.

Poniższa tabela obrazuje zakresy kompetencji w podziale na poszczególne jednostki administracyjne w Polsce, na podstawie obowiązującej legislacji.

Tabela 3

² Ustawa z dnia 21 marca 1985r. o drogach publicznych, Dz. U. z 2007 r. Nr 19, poz. 115, z późn. zm.

³ Ustawa z dnia 21 marca 1985r. o drogach publicznych, Dz. U. z 2007 r. Nr 19, poz. 115, z późn. zm.

Zarządcy dróg publicznych w Polsce oraz ich kompetencje

Wyszczególnienie	Zarządca	Zadania
Drogi krajowe	Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad (w tym 16 oddziałów regionalnych)	Realizacja budżetu państwa w zakresie dróg krajowych - współudział w realizacji polityki transportowej w zakresie dróg, - nadzór nad przygotowaniem infrastruktury drogowej na potrzeby obrony państwa, wydawanie zezwoleń, - współpraca z administracjami drogowymi innych państw i organizacjami międzynarodowymi, - współpraca z organami samorządu terytorialnego w zakresie rozbudowy i utrzymania infrastruktury drogowej, - zarządzanie ruchem na drogach krajowych, - ochrona zabytków drogownictwa, - przygotowywanie i koordynacja budowy, eksploatacji autostrad płatnych, - pobieranie opłat za przejazd.
Drogi wojewódzkie	Samorząd Województwa – Zarząd Sejmiku, poprzez np. Zarząd Dróg Wojewódzkich.	Zarządzanie, planowanie, budowa, modernizacja, utrzymanie i ochrona dróg wojewódzkich.
Drogi Powiatowe	Zarząd Powiatu, poprzez np. Powiatowy Zarząd Dróg, Wydział Zarządzania Drogami.	Zarządzanie, planowanie, budowa, modernizacja, utrzymanie i ochrona dróg powiatowych.
Drogi Gminne	Zarząd Gminy, poprzez np. Miejski Zarząd Dróg i Komunikacji.	Zarządzanie, planowanie, budowa, modernizacja, utrzymanie i ochrona dróg gminnych.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ustawy⁴.

Podsumowanie

W Polskim systemie transportu drogowego w ramach granic gmin (miast), przebiegają drogi, które mają czterech różnych właścicieli/zarządców. Wyżej przedstawione niespójności wpływają więc na deregulację funkcjonowania systemu jako całości. Obserwuje się także brak kompetencji zarządczych w zakresie sterowania regionalnym systemem transportu drogowego. Ponadto, nakładając na ten obraz rzeczywistość polityczną oraz dysproporcje w poziomie rozwoju infrastruktury w różnych częściach Polski, stan deregulacyjny znacząco się pogłębia.

Przejawy natomiast samoregulacji systemu transportowego natomiast odzwierciedla mechanizm rynkowy, czego obrazem są m.in. decyzje lokalizacyjne inwestorów, za którymi idzie „dobudowa” infrastruktury, w tym głównie transportowej. Co w miejscach realizacji inwestycji – np. strefy ekonomiczne, parki przemysłowe, itp., wpływa na rozwój systemu, natomiast w innych – gorszych z punktu widzenia inwestora, wpływa na marginalizację tych obszarów, pod względem rozwoju infrastrukturalnego. Za tym pojawiają się efekty mnożnikowe dodatnie i ujemne oraz konsekwencje w aspekcie rozwoju gospodarczego na poziomie lokalnym.

⁴ Ustawa z dnia 21 marca 1985r. o drogach publicznych, Dz. U. z 2007 r. Nr 19, poz. 115.

Magdalena Zug
 Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Polska

REGULACJE PRAWNE DOTYCZĄCE OCHRONY ŚRODOWISKA W SIŁACH ZBROJNYCH RP

Obronność kraju, której zapewnienie jest jednym z głównych zadań jednostek wojskowych, jest coraz częściej i w coraz większym stopniu źródłem wielu problemów dla środowiska naturalnego. Dotyczy to nie tylko działań wojennych, choć w tym przypadku zagrożenia dla środowiska są ogromne, ale również tych prowadzonych w warunkach pokojowych. Zmienność sytuacji międzynarodowej, postęp techniczny i technologiczny, a także różnorodność zadań stawianych przed dowódcami w związku z uczestnictwem w wielu różnych operacjach w kraju oraz poza jego granicami, rodzi konieczność ciągłego doskonalenia umiejętności żołnierzy, a także szkolenia ich w obsłudze i eksploatacji sprzętu.

Siły Zbrojne RP realizując politykę państwa, wypełniają przepisy prawne ustanowione dla ogółu społeczeństwa. Wymaga to nieustannego kompromisu pomiędzy wymogami ochrony środowiska a szkoleniem i działalnością wojska tak by nie ucierpiały na tym zdolności obronne Polski. Celem polityki ekologicznej państwa jest zapewnienie właściwego użytkowania środowiska, gwarantującego zrównoważony rozwój. Realizacja tego zadania jest możliwa jedynie poprzez uporządkowanie i konsekwentne działanie, przypisanie odpowiedzialności i ciągłą kontrolę realizacji. Obowiązki i odpowiedzialność w tym zakresie regulują akty prawne ogólnopaństwowe i przepisy wewnątrz resortowe [Kowalski 2005, s. 142]

Głównymi aktami prawnymi zawierającymi przepisy dotyczące działalności wszystkich instytucji, a zatem również i wojska, w obszarze ochrony środowiska są:

- ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska¹. Ustawa określa zasady ochrony środowiska oraz warunki korzystania z jego zasobów, z uwzględnieniem wymagań zrównoważonego rozwoju;

- ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach². Ustawa określa środki służące ochronie środowiska, życia i zdrowia ludzi zapobiegające i zmniejszające negatywny wpływ na środowisko oraz zdrowie ludzi wynikający z wytwarzania odpadów i gospodarowania nimi oraz ograniczające ogólne skutki użytkowania zasobów i poprawiające efektywność takiego użytkowania [art. 1, Dz.U. 2013 poz. 21];

- ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody³. Dokument ten wskazuje m.in. organy administracji publicznej a także inne jednostki organizacyjne jako zobligowane do dbałości o przyrodę będącą dziedzictwem i bogactwem narodowym. Określa również formy, cele i zasady ochrony przyrody ożywionej i nieożywionej, a także krajobrazu;

- ustawa z dnia 28 września 1991 r. o lasach⁴. Ustawa określa zasady gospodarowania oraz powiększania zasobów leśnych w powiązaniu z innymi elementami środowiska naturalnego a także całej gospodarki narodowej;

- ustawa z dnia 17 maja 1989 r. Prawo geodezyjne i kartograficzne⁵. Jest to istotny dokument dla Sił Zbrojnych RP, gdyż zdefiniowano w nim pojęcie terenu zamkniętego – czyli terenu, dostępnego wyłącznie dla osób uprawnionych, ze względów bezpieczeństwa bądź obronności państwa. Teren taki wyznaczony jest w sposób określony w ustawie, a jego granice posiadają określoną klauzulę tajności.

Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Obrony Narodowej z dnia 26 kwietnia 2004 r. w sprawie określenia organów odpowiadających za nadzór nad przestrzeganiem przepisów o ochronie

¹ Dz.U. 2001 nr 62 poz. 627 z późn. zm.

² Dz.U. 2013 poz. 21 z późn. zm.

³ Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 880 z późn. zm.

⁴ Dz.U. 1991 nr 101 poz. 444 z późn. zm.

⁵ Dz.U. 1989 nr 30 poz. 163 z późn. zm.

środowiska w jednostkach wojskowych i innych jednostkach organizacyjnych podporządkowanych Ministrowi Obrony Narodowej lub przez niego nadzorowanych⁶ wszyscy żołnierze mają obowiązek chronić środowisko. Wynika to przede wszystkim z obowiązku, jaki stawia przed dowódcami wszystkich szczebli polskie prawo [Borucka, Mikosz 2008, s. 3]. Ale nie tylko. Działalność Sił Zbrojnych RP w zakresie ochrony środowiska reguluje również wiele przepisów resortowych, aktów prawnych oraz dokumentów normatywnych. Do najważniejszych, obok wyżej wymienionego rozporządzenia, należą:

- Polityka resortu Obrony Narodowej w zakresie ochrony środowiska – dokument określający zasady postępowania w zakresie ochrony środowiska, gospodarowania odpadami, a także wyznaczający harmonogram realizacji związanych z tym działań;
- Decyzja nr 30 Ministra Obrony Narodowej z dnia 22 lutego 2001 r. w sprawie zasad wykonywania zadań z zakresu ochrony środowiska w resorcie Obrony Narodowej⁷ - Decyzja określa przede wszystkim właściwość dowódców, szefów i kierowników jednostek i komórek organizacyjnych resortu Obrony Narodowej w dziedzinie realizacji zadań wynikających z ochrony środowiska;
- Rozkaz Dowódcy Wojsk Lądowych nr 22 z dnia 17.02.2003r. w sprawie organizacji ochrony środowiska w Wojskach Lądowych;
- Wytyczne Szefa Logistyki Wojsk Lądowych z dnia 14.03.2003r. w sprawie przygotowania informacji o stanie środowiska na terenach będących w dyspozycji Wojsk Lądowych;
- Umowa NATO SOFA - sporządzona 19 czerwca 1951 r. w Londynie między Państwami-Stronami Traktatu Północnoatlantyckiego regulująca status oraz wszystkie inne aspekty związane z przebywaniem członków sił zbrojnych państwa-członka NATO na terenie innego państwa-członka NATO w tym również szkód wyrządzonych w środowisku naturalnym;
- Porozumienia standaryzacyjne NATO STANAG 7141, STANAG 2982, STANAG 7102.

Literatura

1. Borucka A., Mikosz B., *Organizacja gospodarki odpadami w Siłach Zbrojnych na tle zmian militarnych i nowych wyzwań stawianych polskiej armii*, „Archiwum Gospodarki Odpadami i Ochrony Środowiska”, nr 8/2008.
2. Decyzja nr 30 Ministra Obrony Narodowej z dnia 22 lutego 2001 r. w sprawie zasad wykonywania zadań z zakresu ochrony środowiska w resorcie Obrony Narodowej (Dziennik Urzędowy MON z 2001 r. Nr 3, poz. 33).
3. Kowalski K. red., *Eksploatacja Wojskowych Pojazdów Mechanicznych*, Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych, Wrocław 2005.
4. *Polityka resortu Obrony Narodowej w zakresie ochrony środowiska*, Ministerstwo Obrony Narodowej, Warszawa 14.02.2002r.
5. Rozkaz Dowódcy Wojsk Lądowych nr 22 z dnia 17.02.2003r. w sprawie organizacji ochrony środowiska w Wojskach Lądowych.
6. Rozporządzeniem Ministra Obrony Narodowej z dnia 26 kwietnia 2004 r. w sprawie określenia organów odpowiadających za nadzór nad przestrzeganiem przepisów o ochronie środowiska w jednostkach wojskowych i innych jednostkach organizacyjnych podporządkowanych Ministrowi Obrony Narodowej lub przez niego nadzorowanych (Dz.U. 2004 nr 94 poz. 917).
7. Umowa między Państwami - Stronami Traktatu Północnoatlantyckiego dotycząca statusu ich sił zbrojnych, podpisana 19.03.1951r. w Londynie (Dz. U. 98 Nr 97, poz. 605 i 606).
8. Ustawa z dnia 14 grudnia 2012 r. o odpadach (Dz.U. 2013 poz. 21 z późn. zm.).
9. Ustawa z dnia 16 kwietnia 2004 r. o ochronie przyrody (Dz.U. z 2004 r. Nr 90, poz. 880 z późn. zm.).
10. Ustawa z dnia 17 maja 1989 r. Prawo geodezyjne i kartograficzne (Dz.U. 1989 nr 30 poz. 163 z późn. zm.).
11. Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. Prawo ochrony środowiska (Dz.U. 2001 nr 62 poz. 627

⁶ Dz.U. 2004 nr 94 poz. 917

⁷ Dziennik Urzędowy MON z 2001 r. Nr 3, poz. 33

z późn. zm.).

12. Ustawa z dnia 28 września 1991 r. o lasach (Dz.U. 1991 nr 101 poz. 444 z późn. zm.).

13. Wytyczne Szefa Logistyki Wojsk Lądowych z dnia 14.03.2003r. w sprawie przygotowania informacji o stanie środowiska na terenach będących w dyspozycji Wojsk Lądowych.

Ганчар Андрей, Барковская Оксана

УО «Гродненский государственный аграрный университет»,
г. Гродно, Республика Беларусь

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ СЕБЕСТОИМОСТИ ЗЕРНА И ПУТИ ЕЕ СНИЖЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «РОЖДЕСТВЕНСКОЕ-АГРО»

Себестоимость – один из важнейших показателей экономической эффективности, фиксирующий, во что обходится предприятию производства того или иного вида продукции, позволяющий объективно судить о том, насколько это выгодно в конкретных экономических условиях хозяйствования. В ней находят отражение условия производства и результаты деятельности предприятия: техническая вооруженность, организация и производительность труда, прогрессивность применяемой технологии, уровень использования основных и оборотных фондов, соблюдение режимов экономики, качество руководства.

Для анализа структуры себестоимости воспользуемся данными годовых отчетов. Анализ структуры себестоимости производства зерна в ОАО «Рождественское-агро» за 2011-2015 гг. приведен в таблице 1.

Таблица 1

Структура себестоимости производства зерна в ОАО «Рождественское-агро» за 2011-2015 гг.

Статьи затрат	2011		2012		2013		2014		2015	
	млн	%	млн	%	млн	%	млн	%	млн	%
Затраты на производство, в том числе:	1847	100	7967	100	3495	100	8859	100	9931	100
Оплата труда с начислен.	184	9,96	528	6,6	624	17,9	1151	13,0	2674	26,9
Семена	152	8,23	809	10,2	379	10,8	591	6,7	789	7,9
Удобрения и средства защ. растений	549	29,72	3669	46,1	885	25,3	2361	26,7	1721	17,3
Затраты на содерж. осн. ср-в	270	14,62	1843	23,1	273	7,8	1375	15,5	1610	16,2
Работы и услуги	74	4,01	210	2,6	507	14,5	1248	14,1	661	6,7
Стоимость ГСМ	260	14,08	311	3,9	292	8,4	1346	15,2	1280	12,9
Стоимость энергоресурсов	148	8,01	148	1,9	327	9,4	428	4,8	158	1,6
Прочие затраты	-	-	-	-	-	-	110	1,2	1038	10,5
Затраты по организации производства и управлению	210	11,4	449	5,6	208	6,0	249	2,8	-	-

Источник: рассчитано на основе годовых отчетов ОАО «Рождественское-агро» за 2011-2015 гг.

Из данной таблицы мы видим, что за период 2011-2015 гг. произошло увеличение себестоимости производства зерна в 5,4 раза, наибольший удельный вес среди всех затрат на

протяжении 5 лет приходится на удобрения и средства защиты растений, оплата труда с начислениями, и стоимость ГСМ.

Снижение себестоимости сельскохозяйственной продукции — это главный резерв повышения доходности хозяйства, рентабельности производства, а следовательно, и экономической эффективности производства. Чем ниже себестоимость продукции, тем выше доходы предприятия, тем больше оно имеет возможностей для расширения производства, повышения материальной заинтересованности работников в результатах производства.

В настоящее время можно выделить следующие факторы сокращения себестоимости на производство зерна:

- повышение производительности труда;
- увеличение производства продукции за счет интенсификации, концентрации и специализации производства, рационального использования земли, повышения урожайности сельскохозяйственных зерновых (применение новых высокоурожайных сортов);
- экономное и наиболее рациональное использование материальных ресурсов;
- повышение эффективности использования средств труда;
- использование достижений научно-технического прогресса и на этой основе повышение технического уровня производства;
- упрощение структуры управления и его удешевление;
- ликвидация потерь и устранение производственных расходов

Литература

1. Годовые отчеты ОАО «Рождественское-агро» за 2011-2015 гг.
2. Бусел, И.П. Экономика сельскохозяйственного предприятия с основами менеджмента: пособие для учащихся и студентов учреждений, обеспечивающих получение среднего специального и высшего образования / И.П. Бусел, П.И. Малихтарович. – Минск: Літаратура і мастацтва, 2009. – 464 с.
3. Лециловский, П.В. Экономика предприятий и отраслей АПК: учебник / П.В. Лециловский, В.Г. Гусаков, Е.И. Кивейша; под ред. П.В. Лециловского, В.С. Тонковича, А.В. Мозоля. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: БГЭУ, 2007. – 574 с.

Евангелос Сискос, Константия Дарвиду,
Технологический образовательный институт (TEI),
Западная Македония, Греция

ПОТЕНЦИАЛ РОСТА ЕС

Современные проблемы в Европе включают превращение традиционных двусторонних отношений в Западной Европе в международные отношения в контексте европейской интеграции, максимизации и расширения интернационализации производства, механизмы экономического сотрудничества, обеспечивая особую роль ЕС в международной политике, экономике и мировой торговли, а также обеспечение глобального и регионального мира и устранения внешних угроз безопасности и терроризма на территории Европы.

Европейский союз (ЕС) из 28 стран-участниц в настоящее время является единственной ассоциацией в мире, которая прошла пять этапов экономической интеграции. ЕС начал в основном как несовершенный таможенный союз, общий внешний тариф был основой торговой интеграции. С постепенным углублением интеграции он создал новые общие наднациональные инструменты. Это был план для единого внутреннего рынка, экономического и валютного союза, то же самое произойдет с фискальной политикой и политическим союзом ЕС.

ЕС является наиболее важным региональным экономическим и политическим интеграционным объединением в Европе. В настоящее время это также первая экономика в мире, ставшая лидером в мире по ВВП, международной торговле (35%), глобальным прямым иностранным инвестициям (50%), въездному туризму (50%), общей передаче гуманитарной

помощи (60%) и охране окружающей среды.

В странах ЕС-28 проживает 7,3% мирового населения (510 миллионов человек в 2016 году). Имея 12% рабочей силы в мире, в Европе за последние двадцать лет было произведено около одной четверти мирового ВВП [1].

Европейская экономическая интеграция тесно связана с процессами глобализации и транснационализации. Государства-члены ЕС с открытой экономикой находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости со всеми странами мировой экономики.

Развитие западноевропейской интеграции не только существенно влияет на структуру и статус международных финансовых операций, но Европейский Союз также является ключевым фактором либерализации торговой политики на глобальном уровне в контексте "открытого регионализма".

К концу 20-го века пятнадцать стран ЕС достигли постиндустриального уровня экономики, включая социальную политику, развитое транснациональное общество индивидов (гражданское общество) и конкурентной социальной рыночной экономики. Модель экономического и социального развития ЕС стала глобальной моделью экономической интеграции.

Ведущая позиция ЕС в мировой экономике может быть обеспечена в ближайшие годы за счет расширения внешней торговли и инвестиций, создания зоны свободной торговли с Канадой и Соединенными Штатами (Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства – ТТИР). ЕС экспортирует в США около 310 млрд евро по товарам (2014 г.) и 160 млрд € по услугам (2013 г.). Также в 2013 г. США были ведущим инвестором в ЕС с 1,650 млрд евро накопленных инвестиций) [2]. Кроме того, ЕС реализует стратегию быстрого перехода на новые энергосберегающие технологии для достижения энергетической независимости от энергии из России путем одновременного использования новых источников нефти и природного газа Греции, Кипра, Израиля и импорта топлива от альтернативных поставщиков.

Европейский союз 27 июня 2014 г. подписал соглашения об ассоциации с Украиной, Грузией и Молдовой, которые выразили желание приблизиться к Западной Европе и стать странами-членами ЕС в будущем, несмотря на давление России с целью их интеграции в Евразийский Таможенный союз.

С постепенной интеграцией всех стран Восточной Европы в ЕС, существующие различия в уровне издержек производства в странах Западной и Восточной Европы неизбежно приведут к укреплению межсекторной и транснациональной конкуренции, которая является основным движущим фактором экономического прогресса. Перенесение отраслей и трудоемкого производства из Западной в страны Восточной Европы с низкими налогами и дешевой рабочей силой будет способствовать развитию экономики всего европейского континента и повысит конкурентоспособность европейской продукции на мировых рынках.

Расширение может оказать положительное влияние на снижение чрезвычайно высокой плотности населения в ряде стран ЕС, а также на сокращение антропогенных выбросов парниковых газов за счет улучшения экологической обстановки в странах ЕС вследствие рационального размещения промышленных объектов.

Принятие стран-кандидатов в ЕС (Сербия, Черногория, Албания) и, возможно, потенциальных стран-кандидатов (Грузия, Молдова, Украина и Босния и Герцеговина) к 2025 г. подходит не только политически, но в основном экономически, поскольку это будет способствовать укреплению потенциала ЕС.

Трагическое стремление к созданию нового «Советского Союза» привело к политике Украины, Грузии, Молдовы и позже других стран, направленной на достижение быстрой и полной независимости от влияния России и интеграцию в евроатлантические структуры.

Дальнейшие экономические санкции США и ЕС и контрмеры (эмбарго России на продукты питания и сельскохозяйственной продукции западных стран с августа 2014 г.) приведут к постепенной изоляции России от международных рынков товаров и капитала с

болезненними наслідками для російської економіки.

Поступенне підвищення енергетичної незалежності ЄС від Росії за рахунок економії енергоресурсів шляхом розвитку відновлюваних джерел енергії до 2020 р., імпорту сжиженого природного газу з США та інших країн (Азербайджан, Іран, Лівія тощо) та нової видобувної нафти та природного газу в Греції, Ізраїлі та на Кіпрі призведе до подальшої ізоляції Росії від міжнародних ринків та зниження її валютних надходжень. За словами американського сенатора Джона Тьюна «один з найкращих способів, щоб ізолювати Росію та допомогти нашим європейським друзям протистояти агресії Росії є зміцнення наших економічних зв'язків з Європейським Союзом» [7].

Таким чином, політична та економічна ситуація в Східній Європі сьогодні стимулює прискорення переговорів ЄС та США, розпочаті в 2013 р., для ліквідації протекціонізму в торгівлі та укладення угоди про створення зони вільної торгівлі (угоди про вільну торгівлю між США та ЄС – Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство). Це може зміцнити економічні зв'язки та інтеграцію двох великих країн, які в даний час становлять 45% світової економіки, що може внести свій внесок у зростання ВВП на 1% з обох сторін та створити нові робочі місця.

Розв'язання проблем глобальної економічної нерівності в 21-му столітті в значній мірі залежить від самої ЄС. Для реалізації планів розвитку Союзу, необхідно розширювати та поглиблювати взаємовигідне торговельно-економічне співробітництво з усіма країнами Європи та інших континентів.

Література

1. World Bank. World Development Indicators database, 12 July, 2016. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
2. EU Commission. A Balanced EU-US Free Trade Agreement http://ec.europa.eu/priorities/balanced-eu-us-free-trade-agreement_en
3. World Bank. World Development Indicators 2011. Part 2 of 2. pp.235-239.
4. World Bank (2016). Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency. Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 189 Economies. A World Bank Group Flagship Report <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
5. Чого досягла Україна в космічній сфері / UBR, 12.08.2016 <http://ubr.ua/ukraine-and-world/technology/chego-dostigla-ukraina-v-kosmicheskoi-sfere-425135>

Какагелді Чарієв

Тернопільський національний економічний університет, Туркменістан

МОДЕРНІЗАЦІЙНА ПАРАДИГМА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Успішне вирішення всього комплексу соціально-економічних проблем безпосередньо пов'язане з модернізацією економіки як підвищення соціально-економічної безпеки регіонів з інвестиційним забезпеченням, що вимагає подальшого нарощування обсягу інвестицій та підвищення ефективності їх використання. З опорою на інвестиції реалізуються пріоритетні національні проекти розвитку агропромислового комплексу, забезпечення населення доступним комфортним житлом, підвищення рівня освіти та охорони здоров'я.

Модернізації економіки як підвищення соціально-економічної безпеки регіонів повинна стати одним із основних напрямів економічної діяльності держави, сутність якої повинна становити систему заходів, спрямованих на якісні й кількісні перетворення у реальному секторі на державному та регіональному рівнях. Реформування і модернізація реального сектору економіки мають бути спрямовані на розвиток промислового комплексу країни, покликаною гарантувати національну безпеку та створення таких видів виробництва, які

сприяли б переходу промисловості в цілому на нову технологічну основу, на створення інноваційного конкурентоспроможного високотехнологічного продукту.

Негативні явища, які мають місце у вітчизняній економічній практиці, – монополізація, низький рівень доходів і диференціація основної частини населення – є формою прояву розбалансованості системи економічних інтересів сучасного українського суспільства.

На початковому етапі здійснення модернізації економіки необхідно використовувати інструменти як жорсткої, так і м'якої промислової політики. А інакше це призведе до відставання розвитку промисловості одних регіонів від інших.

Практичне впровадження наукових концепцій політики модернізації сприятиме якісній реалізації заходів стратегічного і тактичного характеру, піднесенню економіки, фінансовій стабільності країни в найближчій та віддаленій перспективі.

Проведені нами дослідження показали, що регіональні програми підтримки малого підприємництва є у всіх регіонах України, але їх результативність дуже низька, можливості програмно-цільового методу планування щодо здійснення політики розвитку й підтримки підприємництва на регіональному рівні використовуються в недостатній мірі, що впливає на інвестиційний клімат в регіонах, а також на проведення модернізації. Має місце недостатнє узгодження цілей програм та їх неконкретна постановка, що закриває шляхи до використання ефективних методів управління, як самими програмами, так й бюджетуванням регіональної модернізації.

На сьогоднішній день вносить несприятливий вплив на інвестиційний клімат в регіонах України та подолання асиметрії територіального розвитку:

- високий рівень інфляції;
- правова нестабільність, супроводжується постійним прийняттям нових законодавчих актів;
- сильна бюрократизація апарату управління, корупція;
- неефективне земельне законодавство;
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- непередбачуваність митного режиму;
- слабе інформаційне забезпечення іноземних інвесторів про можливі обсяги, бажаною галузевої та регіональної спрямованості інвестування, та ін..

Сьогодні для України модернізація стала ключовим терміном дня, головним словом епохи. Для нашої країни модернізація – це система заходів щодо подолання економічного і технологічного відставання України від деяких розвинених країн Заходу, у зв'язку з цим, критерії та параметри модернізації, так само як і шкала оцінки її успішності, можуть формуватися тільки по відношенню до країн, які прийнятим за зразок. Модернізація регіонального господарства являє собою багатогранний процес і не зводиться тільки до перетворень в економіці або вдосконалення виробничих технологій – вона повинна охоплювати всі сфери життя регіонального суспільства. Проект регіональної модернізації – це якісно нова технологічна база для розвитку економіки регіону, сформована на основі синтезу соціальних, ліберальних та інноваційно-інвестиційних цінностей.

Модернізаційна парадигма регіональної економіки постійно розвивається і вдосконалюється під впливом ряду факторів. З одного боку, модернізаційні процеси об'єктивно обумовлені динамічно змінюються факторами зовнішнього середовища (макроекономічна політика країни і тенденції розвитку світової економіки), з іншого – розвиток теорії модернізації є орієнтиром інноваційного розвитку регіональних соціально-економічних систем, що характеризуються істотним розкидом показників природного, економічного, фінансового, інституційного, інвестиційного та інших видів потенціалу, а також рівнів їх розвитку [1].

Міжрегіональні відмінності, сильна диференціація рівнів включеності різних регіонів в економіку макрорівня, різна інвестиційна та інноваційна привабливість регіонів створюють різні умови формування та реалізації моделей модернізаційної політики. Це посилює значення регіональної економіки як галузі наукових знань про розміщення продуктивних сил

і соціально-економічних процесах в тісному зв'язку з ресурсним потенціалом території.

Перехід до інноваційної моделі модернізаційного розвитку країни також передбачає посилення територіального аспекту, оскільки прискорення інноваційних процесів веде до формування локальних (регіональних, муніципальних) об'єднань сторін, зацікавлених в оновленні: вчених, бізнесу, і місцевої адміністрації. Ефективність інноваційної діяльності регіону в умовах його модернізації в першу чергу визначається інноваційною інфраструктурою як базової складової інноваційної економіки, інноваційного потенціалу території; в її складі розвиток фінансової інфраструктури стає необхідною умовою модернізаційних перетворень в економіці регіону.

Також, необхідно не забувати про засади розвитку регіонів в умовах трансформаційної соціально орієнтованої економіки та формування інтегрованого економічного простору держави.

Регіональна модернізація вимагає ефективної взаємодії всіх видів ресурсів, створення механізмів їх акумулювання, відтворення соціально-економічного, інвестиційного та інноваційного потенціалів регіону в якості основних чинників конкурентоспроможності. Інструментом забезпечення процесу модернізації регіону є структурні реформи - перерозподіл ресурсних потоків між секторами, які будуть виводити регіональну систему на більш високий рівень розвитку. З позиції орієнтації на ефективне використання ресурсного потенціалу території в процесі модернізації особливого значення набуває моделювання ресурсних потоків у відповідності з концепцією моделі «балансу – балансів», згідно з якою приватні балансові побудови, що відображають процеси утворення і витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів території, об'єднуються в єдине ціле через загальні змінні у відповідності з логікою причинно-наслідкових зв'язків.

Отже, на сьогоднішній день для модернізації регіонів, основними завданнями є розробка та реалізація інвестиційної-інноваційної політики регіонів, що забезпечить соціально-економічний розвиток регіонів. Визначити пріоритетні напрями вдосконалення нормативної бази, що сприяє розвитку інвестиційної діяльності територіального розвитку та забезпечення взаємодії з органами виконавчої влади і муніципальним утворенням регіону в питанні підвищення інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів.

Якщо вважати, що саме інноваційна стратегія вектору просторової модернізації економіки забезпечать конкурентоспроможність регіонів, то можна вважати сформульовані вище дії – цілі забезпечать науково-технологічну безпеку реального сектора регіону України.

Вирішення такої ситуації вимагає творчого переосмислення і перероблення можливостей модернізації економіки та подолання асиметрії територіального розвитку.

Отримані автором основні теоретичні положення й висновки є основою для подальших наукових досліджень методологічних засад формування стратегії і тактики, регіонального виміру модернізації економіки та територіального розвитку.

Література

1. Національна економіка: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович: за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
2. Язлюк Б. Інноваційно-інвестиційна практика: теорія та методика: Монографія / Б.Язлюк // Деп. в ДНТБ України, Академія соціального управління. - Тернопіль, 2010. – 223 с.
3. Язлюк Б. Стратегія інноваційної безпеки як подолання асиметрії конкурентоспроможності підприємств у міжрегіональному розвитку / Б. Язлюк // Зб. наук. праць молодих вчених Наука молода. – Тернопіль: Економічна думка, – 2012. – Вип. 18. – С. 178-184.
4. Язлюк Б. Методичні підходи до оцінки фінансово-економічної ефективності інноваційного розвитку підприємства та її безпеки / Б. Язлюк // Наук. збірник Львівського нац. уніве-ту ім. І.Франка Формування ринкової економіки в Україні – 2012. – Вип. 27. – С. 291 – 297.

5. Язлюк Б. Шляхи підвищення рівня інноваційного розвитку виробництва з врахуванням регіональної стратегії / Б. Язлюк, С. Питель, А. Шумський // Сталий розвиток економіки. – Хмельницьк: ІЕТП, - 2013. Вип. 1 (18). – С. 224 – 230.

Ірина Белова

Тернопільський національний економічний університет

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Розглядаючи питання розвитку обліку, вчені багато уваги приділяли вивченню основних етапів його розвитку, зокрема з'ясуванню джерел і першооснов обліку.

Сьогодні бухгалтери багатьох країн світу досліджують стародавні записи та книги, адже лише вивчаючи історію науки можна зрозуміти та усвідомити ті помилки і недоліки, які мали місце в сфері організації і ведення обліку в минулому та існують на сучасному етапі.

Витоки і перші паростки обліку приховані від нас назавжди, однак, неважко уявити, що саме з розвитком людського суспільства, появою писемності і арифметики було закладено підґрунтя для обліку. Сьогодні лише одиниці бухгалтерів-практиків мають уявлення про те, наскільки давнім є облікове мистецтво. Першу згадку про мистецтво бухгалтерії можна зустріти у книзі Премудрості Сираха, в якій наказується кожному синові Ізраїлю: «Якщо щось видаєш – видавай рахунком та масою і роби усіяку видачу та приймання за записом» [8].

Історія бухгалтерського обліку налічує майже 6 тисяч років. Облік називали таємницею богів, а цифри і до цього часу – сакральний елемент буття. Батьківщиною бухгалтерського обліку вважається Древній Єгипет. Початок сучасному обліку було покладено в Лідії. У письмових джерелах, що збереглися до наших днів, згадується давньогрецький спосіб викреслювання записаної раніше інформації. Завдяки грекам в Стародавньому Римі з'явилися банки і пов'язана з ними термінологія.

У XV ст. почалася епоха появи друкованих джерел у сфері рахівництва і бухгалтерського обліку. Першою публічно оприлюдненою працею з бухгалтерського обліку вважається виклад роботи, розробленої в Дубровнику і Неаполі у 1458 р. Б. Котрульї «Про торгівлю і досконалого купця», яка, проте, була видана та надрукована лише в 1573 р. У 1602 р. її було видано повторно, а ще раніше – в 1582 р. – перекладено французькою мовою та видано в Ліоні. Серед багатьох практичних рекомендацій, викладених у 50 розділах цієї книги, XIII присвячений організації і веденню облікових книг купцями. Порядок ведення бухгалтерії був повністю зорієнтованим на подвійний запис. Щодо останнього, то дата його виникнення не встановлена й до теперішнього часу. Так, наприклад, професор Р. де Рувер у роботі «Як виникла подвійна бухгалтерія», перекладеній російською мовою і виданій у Росії в 1958 р., стверджує, що «подвійна бухгалтерія зародилася в Італії між 1250 – 1350 рр.» [10, с. 35].

Трактат про рахунки і записи Луки Пачолі, який міститься в його книзі «Сума арифметики, геометрії, вчення про пропорції і відношення», що вийшла 10 листопада 1494 року, вважається першим, вже не просто письмовим, але й друкарською рекомендацією з обліку і першим таким свідченням переважання диграфічної парадигми у середньовічному рахівництві. Ідеї, викладені великим вченим Лукою Пачолі, вже протягом п'яти століть не втрачають своєї актуальності. Він першим зібрав і систематизував розірвані відомості про прийоми, які застосовувалися купцями того часу при веденні своїх торгових рахунків і записів. Тим самим вчений поклав початок науковій розробці обліку, виводячи його з чисто практичної діяльності [1].

Узагальнення і систематизація писемного періоду у сфері обліку в епоху Середньовіччя дозволяє зробити висновок про те, що розробка Л. Пачолі була базовою основою переважної більшості друкованих праць, які описували принципи організації бухгалтерії. Заслуга цієї

розробки полягає в тому, що вчений зумів описати й систематизувати використовувані на практиці прийоми рахівництва. Його «Трактат про рахунки і записи» – це перший щабель у напрямі формування бухгалтерського обліку як теоретико-прикладної науки, яка сформувалась і виросла з практичної діяльності. Майже два століття ідеї і методичні прийоми бухгалтерії, розроблені Л. Пачолі, інтерпретувались на різних мовах і «майже два століття облікова думка стояла в одній точці, доки зміни економічних умов не дали їй такого поштовху, сила якого зрушила засадні принципи бухгалтерії з цієї точки» [5, с. 74].

Історики відмічають п'ять найголовніших моментів, які Лука Пачолі вніс до справи розвитку бухгалтерського обліку. 1. Теоретичне обґрунтування подвійного запису. Л. Пачолі був першим, хто спробував пояснити поняття дебет і кредит, хоча сам їх не вживав. Він створив персоналістичну модель обліку і тим самим заклав основи його юридичного тлумачення, яке пізніше знайшло своє відображення у відомих працях Е. Дегранжа і Дж. Чербоні.

Видатний французький бухгалтер П. Гарньє назве свою книгу «Облік — алгебра права», в якій принцип подвійного запису пояснить виходячи з причинно-наслідкових зв'язків (кредит — причина, дебет — наслідок). Персоналістична модель виявилась настільки вдалою, що нею зацікавились і використовували у своїх геніальних працях К. Маркс і Ф. Енгельс при поясненні подвійного запису. 2. Персоналістична модель призводила до неможливості самостійного розгляду таких абстрактних бухгалтерських категорій, як дебет і кредит, що призвело до створення умов для виділення бухгалтерського обліку в окрему науку. 3. Лука Пачолі розглядав бухгалтерський облік, як самостійний метод, що базується на застосуванні подвійного запису і використовується для відображення господарських процесів які відбуваються на окремому підприємстві та за його межами. Таке тлумачення відрізнялося від праці В. Котрулі, який вважав, що об'єктом бухгалтерського обліку є окреме підприємство. 4. Подвійний запис на рахунках трактується як система обліку, що не може бути постійною і залежить від мети, яку переслідує адміністрація. 5. Вперше ввів у бухгалтерський облік моделювання, що базу валосся на комбінаториці Л. Пачолі. Це дало можливість побудувати загальну модель, у межах якої будь-який обліковий факт пояснюється, як окремих випадок [4, с. 63].

До кінця 19 ст. система бухгалтерського обліку, основи якої були закладені Лукою Пачолі, зазнала певних змін, що були пов'язані із специфікою господарської діяльності великих промислових корпорацій: створені перші компанії, які були відокремлені від їх власників; виник акціонерний капітал; розмежовано капітал і прибуток; введено поняття «діюче підприємство»; почали працювати фондові біржі; розширилась промисловість і торгівля; на сцені з'явилися люди облікової професії [7, с. 26]

Зенон у 256 році реформував систему обліку, що склалася у приватних маєтках. Основні цілі обліку, які були ним сформовані: організація систематичного обліку матеріальних цінностей, своєчасний та регулярний облік дебіторської і кредиторської заборгованості, а також розрахунок економічних ефектів від різних видів господарської діяльності, що є зародженням методів і прийомів економічного аналізу [3].

Хоч записи Зенона та інші свідчення відображають давніше існування обліку і рахівництва, проте перші спроби розвитку теорії розрахунків із дебіторами та кредиторами виникли у XV–XVI ст., коли італієць Лука Пачолі сформулював мету обліку – «ведення своїх справ у належному порядку і як слід, щоб можна було без затримки отримати усілякі відомості щодо боргів та вимог» [9].

Французький економіст Л. Сей (1887) виділив такі етапи: 1) мнемонічний, який розділив на два періоди – усний, коли особі, що відповідала за підрахунки, треба було тримати все в пам'яті і символічний, коли робились зарубки на палицях чи в'язались вузли на мотузках; 2) уніфікований – проста бухгалтерія; 3) диграфічний – подвійна бухгалтерія; 4) логісмографічний – зміст якого полягав у послідовній персоналізації рахунків [6, с. 68].

Бухгалтерська справа, як і будь-який суспільний розвиток, – це складний процес: поряд із піднесенням творчої думки, успіхами, значними ривками, історія бухгалтерського обліку

сповнена падінь, невдач, відхилень, помилок.

Становлення обліку – це діалектичний, поступовий процес, мета якого –забезпечити прийнятні умови послідовного, безперервного, раціонального і успішного виконання функцій бухгалтерського обліку. Вся історія бухгалтерської праці, за своєю сутністю, є поступовим рухом до вирішення трьох основних завдань: - зробити облік максимально інформативним і точним; – досягти його простоти і дешевизни; - отримати своєчасну інформацію про факти господарського життя.

Французькі вчені висунули доктрину трьох функцій обліку: • рахівничої, пов'язаної з розробкою спеціальної логіки, класифікацією об'єктів рахунків тощо; • соціальної, що порівнює інтереси різних суб'єктів суспільних відносин; • економічної, що дозволяє за допомогою облікової інформації здійснити управління господарськими процесами [2, с. 59].

Суттєвий внесок до розвитку теорії бухгалтерського обліку зробила американська школа рахівництва силу обмеженого характеру участі держави в регулюванні економіки (в порівнянні з Європою) і специфіки англо-американської системи права ідеї американської школи обліку значно відрізняються від європейських концепцій.

Традиційно бухгалтерський облік у США був спрямований передусім на задоволення інтересів власників і використовувався, в основному, як інформація для прийняття рішень з управління виробництвом. Завдяки цьому американські спеціалісти приділяли значну увагу розробці різних економічних методик узагальнення та оцінки фактів господарської діяльності, а також їх за- стосування залежно від умов функціонування підприємства і цілей власника [2, с. 87].

Досліджуючи історію розвитку бухгалтерського обліку, необхідно пам'ятати і про інші науки, які так чи інакше пов'язані з обліком.

Література

1. Бутинець Ф.Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку: В 2-х частинах. Ч.І.: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит». – Житомир:ПП «Рута», 2007. – 512 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах. — Житомир: ПП «Рута», 2003. — 512 с
3. Бутинець Ф.Ф., Олійник О.В., Шигун М.М., Шулепова С.М. Організація бухгалтерського обліку. — Житомир: ЖІСІТІ, 2001. — 455 с.
4. Галаган, А. М. Счетоводство в его историческом развитии [Текст] / А. М. Галаган. – М.-Л: Государственное издательство, 1927. – 172 с.
5. Лучко М. . Історія обліку. Світ та Україна, погляд крізь роки // Лучко М. Р., Остап'юк М. Я.– Тернопіль : Зорепад, 1998. – 108 с.
6. Малькова Т. Н. Древняя бухгалтерия: какой она была? – М. : Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
7. Остап'юк М. Я. та ін. Історія бухгалтерського обліку. — К.: Знання, 2005. — 495 с
8. Пачоли Л. Трактат о счетах и записях / Лука Пачоли [изд. подг. Соколов Я.]. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 288 с.
9. Рувер, Р. Как возникла двойная бухгалтерия. Развитие двойной бухгалтерии до Луки Пачиоло согласно счетным книгам купцов средневековья [Текст] / Р. Рувер ; пер. с. англ. А. Мухина. – М.: Госфиниздав, 1958. – 218 с.
10. Соколов Я. В. Занимательные очерки истории бухгалтерско- го учета [Электронный ресурс] / Я. В. Соколов, М. Л. Пятов // Бух. 1С. Интернет-ресурс для бухгалтеров-2001. — Режим доступа : <http://www.buh.ru/document.jsp?ID=51&breakIIrISCEvINDDIIIssdsdiDDDD51DI=1#breakIIrISCEvINDDIIIssdsdiDDDD51DI1>

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ ТА ОСНОВНІ ФАКТОРИ ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Питання визначення конкурентоспроможності та факторів її забезпечення є надзвичайно важливим для утримання певних сегментів ринку та загалом ефективного функціонування промислових підприємств [6]. Питання конкурентоспроможності перебувають в процесі дослідження протягом усієї історії розвитку економічних відносин та є особливо актуальним в наші дні [4].

Аналіз факторів допомагає виявити сильні й слабкі сторони у діяльності підприємства та в роботі його конкурентів, розробити заходи й засоби, за рахунок яких підприємство змогло б підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх, збільшити свою частку в продажах на конкретному товарному ринку [5].

Конкурентоспроможність промислового підприємства являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, яка спрямована на забезпечення його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвиток існуючих та створення нових конкурентних переваг. Це вимагає забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, дослідження його специфіки та динаміки, а сам процес підвищення рівня конкурентоспроможності є процесом довготерміновим і вимагає стратегічного планування в рамках господарської діяльності промислового підприємства [4].

Поряд з великою кількістю робіт з даної проблеми єдиної системи як оцінювання, так і підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств ще не знайдено. Також невирішеними раніше проблемами даної тематики є поняття конкурентоспроможності промислових підприємств в сучасних ринкових умовах, виділення основних факторів, що впливають на конкурентоспроможність промислового підприємства; розкриття сутності поняття конкурентоспроможності промислового підприємства, його роль в умовах глобалізації економіки та успішного функціонування підприємства на ринку [4].

Конкурентоспроможність підприємства – це система категорій, елементами якої є: ефективність функціонування підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках; ресурсно-вартісний стан підприємства, що характеризує ефективність використання ресурсів та обігових коштів за певний проміжок часу; ефективність реалізації продукції з відповідною рентабельністю продажів та конкурентоспроможністю товару як співвідношення ціни та якості продукції; ефективність використання всіх видів ресурсів та ефективного функціонування і використання всіх можливостей для забезпечення конкурентних переваг [6].

Рівень конкурентоспроможності підприємства в кожний конкретний момент часу визначається спільним впливом ряду факторів. Ці фактори неоднакові за походженням, характером і рівнем впливу, у зв'язку з цим ефективно управління конкурентоспроможністю підприємств можливо за умови виявлення факторів і науково обґрунтованої класифікації [5].

Іващенко Г.А. класифікує фактори конкурентоспроможності за можливостями управління на: первинні, суб'єктивні, регульовані, контрольовані, заплановані; за ступенем дії на: статичні, динамічні, дискретні, безперервні; за можливостями виміру: вимірні, слабо вимірні, невимірні. На думку дослідників конкурентоспроможність залежить від ряду компонентів, які можна поділити на три групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові. Перші включають якість, ціну продажу і затрати на експлуатацію чи в процесі використання. Другі включають кон'юнктуру ринку, сервісне обслуговування, рекламу, імідж фірми. І треті фактори відображають вимоги технічної, екологічної безпеки, а також патентно-правові вимоги [1].

Дана класифікація не чітко слідує виділеним класифікаційним ознакам, оскільки комерційна група і економічна передбачають одне й те ж саме. Не враховано в даній

класифікації динамічних факторів, зокрема таких як: час між виникненням потреби і її задоволенням та швидкість реалізації інноваційних технологій, які мають бути спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства [6].

Факторами конкурентоспроможності є ті чи інші причини (суттєві обставини), що частково впливають на рівень та характер конкурентоспроможності підприємства, або ж повністю визначають його. На конкурентоспроможність промислового підприємства впливає низка факторів.

Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності підприємства, стану його ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Тобто, ці фактори характеризують умови внутрішнього середовища підприємства і, з точки зору його конкурентоспроможності, характеризують можливість та ефективність адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища. Саме ця група факторів є найбільш значимою для забезпечення стійких конкурентних позицій підприємства, оскільки ці фактори є об'єктом активного впливу з боку самого підприємства. Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності підприємства і обумовлюється станом зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня [4].

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність, на думку деяких авторів, можна розподілити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори - це ті, на які підприємство впливати не може і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне. До них відносяться: діяльність державних владних структур, господарська кон'юнктура, розвиток нових технологій, параметри попиту. До внутрішніх факторів можна віднести: діяльність керівництва та апарату управління підприємства, систему технологічного оснащення, сировину, матеріали і напівфабрикати, збут продукції, його об'єм та витрати реалізації. Саме останній фактор суттєво впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємства. Завдяки йому можна досягти непоганих результатів в виробництві, випускаючи продукцію вищої якості і відносно невисокої собівартості [2]

А. Ніколаєв також пропонує класифікувати фактори конкурентоспроможності на внутрішні і зовнішні [3].

Така сама класифікація факторів наведена в праці Н. Яшина [7]. Під зовнішніми факторами дослідник розуміє, по-перше, заходи державного економічного й адміністративного впливу на виробника, по-друге, основні характеристики ринку діяльності підприємства (його тип, місткість, наявність і можливості конкурентів, забезпеченість, склад і структура трудових ресурсів). По-третє, діяльність суспільних і недержавних інститутів, політичних партій, рухів, блоків.

До внутрішніх факторів Н. Яшин відносить потенційні можливості самого підприємства: виробничо-технологічний, науково-технічний, маркетинговий, фінансово-економічний, кадровий потенціал, ефективність виробничого контролю і реклами, рівень матеріально-технічного забезпечення, рівень сервісного й гарантійного обслуговування, рівень підготовки та розробки виробничих процесів.

Щодо класифікації факторів на зовнішні і внутрішні різних авторів, варто відзначити, що вони мають багато спільного, а різняться, в основному, за рівнем деталізації.

Для досягнення позитивного ефекту підприємству необхідно максимізувати внутрішні можливості. Прагнучи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей, підприємство повинно знайти спосіб оптимального поєднання бажаної технологічної та економічної ефективності, щоб забезпечити найкращі технологічні та економічні умови пропозиції.

Висока конкурентоспроможність підприємства є гарантом одержання високого прибутку в ринкових умовах. При цьому підприємство має за мету досягти такого рівня конкурентоспроможності, що допомагав би їй виживати протягом тривалого періоду.

Управління конкурентоспроможністю передбачає вжиття ряду заходів для систематичного вдосконалювання продукції, постійний пошук нових каналів її збуту, нових груп покупців, шляхів поліпшення сервісу, реклами.

Підприємство повинно використати якомога раціональніше усі фактори, як внутрішні, так і зовнішні для покращення свого становища і забезпечення стабільного розвитку та прибутковості. Повинні використовуватися усі технічні, економічні, адміністративні важелі для підвищення ефективності кожного працівника, відділу і підприємства загалом. Конкурентоспроможність підприємства є комплексним показником який відображає злагодженість функціонування підприємства як єдиного цілого, як системи [2].

Література

1. Іващенко Г.А. Структура організаційно-економічних факторів формування конкурентоспроможності підприємства / Г.А. Іващенко // Економіка: проблеми теорії: зб. наук, праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. - Вип. 185. Т. I. – С. 30-36.
2. Лозовський О.М. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах [електронний ресурс] / О.М. Лозовський, А.В. Дерезюк, В.В. Карпусь. - Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=13196>
3. Николаев А.Ю. Механизм управления конкурентоспособностью предприятия как основа его экономического развития: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.Ю. Николаев. - М., 2003. – 170 с.
4. Помірко Н.М. Кокурентоспроможність промислових підприємств в сучасних ринкових умовах [електронний ресурс] / Н.М. Помірко. - Режим доступу: [file:///C:/Users/Vita/Downloads/ecinn 2013 54 26%20\(U\)pdf](file:///C:/Users/Vita/Downloads/ecinn%202013%2054%2026%20(U)pdf)
5. Россіхіна О.Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства [електронний ресурс] / О.Є. Россіхіна. – Режим доступу: [http://pqasa.dp.ua/a/international%20conferences/inovacii/archive/vipusk 50 2009.pdf](http://pqasa.dp.ua/a/international%20conferences/inovacii/archive/vipusk%2050%202009.pdf)
6. Шемчук Л.О. Конкурентоспроможність підприємства в системі чинників її забезпечення [електронний ресурс] / Л.О. Шемчук. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc gum/ vsunu/2012 12 1/Xarit.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2012_12_1/Xarit.pdf)
7. Яшин Н. С. Исследование конкурентоспособности промышленного предприятия : Методология и опыт : дисс. ... д- ра экон. наук : 08.00.05 / Н.С. Яшин. – Саратов, 1997. – 273 с.

Павло Бойко

Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Діагностика діяльності підприємства є важливою складовою управлінської діяльності підприємства.

У процесі виробничо-господарської діяльності у підприємства виникають дисфункції, які ускладнюють його функціонування. Причин дисфункцій може бути дуже багато, в тому числі і низька якість управління. Діагностика підприємства покликана ідентифікувати стан та ознаки дисфункцій. Поняття «діагностика» (грец. Diagnostikos) означає «здатність розпізнавати». Це вчення про методи та принципи розпізнавання хвороб і постановки діагнозу, іншими словами, це саме процес постановки діагнозу. Діагноз («diagnosis») з грецької перекладається як «визначення суті й особливостей хвороби на основі всебічного дослідження хворого».

Діагностика діяльності підприємства є комплексом робіт, пов'язаний:

- з дослідженням економічних процесів в їх взаємозв'язку, що складаються під впливом об'єктивних економічних законів і факторів суб'єктивного порядку;
- з науковим обґрунтуванням планів, прийнятих управлінських рішень і об'єктивною оцінкою результатів їх виконання;

- з виявленням позитивних і негативних факторів, що впливають на результати діяльності підприємства;
- з розкриттям тенденцій і пропорцій розвитку підприємства, з визначенням невикористаних внутрішньогосподарських резервів і ресурсів;
- з узагальненням передового досвіду та виробленням пропозицій щодо його використання в практиці даного підприємства.

Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства повинен поєднувати методи індукції і дедукції. Це означає, що, досліджуючи одиничне, аналіз повинен враховувати і загальне. Вивчаючи діяльність виробничої бригади і окремих виконавців, необхідно одночасно приймати до уваги показники цеху і місце в ньому даної бригади; в такому ж співвідношенні розглядаються цех і підприємство, підприємство і акціонерне об'єднання і т. п.

В ході економічного аналізу всі бізнес-процеси вивчаються в їх взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості.

Причинний, або факторний, аналіз виходить з того, що кожна причина, кожен фактор отримують належну оцінку. З цією метою причини-фактори попередньо вивчаються, для чого класифікуються за групами: суттєві і несуттєві, основні та побічні, що визначають і практично невизначених. Далі досліджується вплив на господарські процеси насамперед істотних, основних, визначальних чинників. Вивчення несуттєвих, практично невизначених факторів ведеться, якщо потрібно, в другу чергу. Встановити вплив усіх факторів вкрай складно і не завжди необхідно.

Завдання аналізу – розкрити та зрозуміти основні причини та фактори, що зробили визначальний вплив на фінансово-господарський стан підприємства в даний момент.

В умовах ринку будь-яке підприємство може виявитися банкрутом або жертвою «чужого» банкрутства. Однак вміла економічна стратегія, раціональна політика у галузі фінансів, інвестицій, цін і маркетингу дозволяють підприємству уникнути цього і зберігати протягом багатьох років ділову активність, прибутковість і високу репутацію надійного партнера і виробника якісної продукції.

Діагностика банкрутства – це вид фінансового аналізу, який спрямований в першу чергу на виявлення якомога раніше різних збоїв і недоглядів у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з точки зору ймовірності настання банкрутства. Підприємство, на якому серйозно поставлена аналітична робота, здатне раніше розпізнати кризу, що насувається, оперативно відреагувати на нього і з більшою ймовірністю уникнути «неприємностей» або зменшити рівень ризику. Фінансовий аналіз дозволяє ефективно управляти фінансовими ресурсами, виявляти тенденції в їх використанні, розробляти прогнози розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу.

Не слід очікувати від фінансового аналізу точного встановлення конкретної причини очікуваного лиха. Однак тільки з його допомогою можна поставити правильний діагноз економічної «хвороби» підприємства, знайти найбільш вразливі місця в економіці підприємства та запропонувати ефективні рішення щодо виходу зі скрутного становища.

Діагностика кризового стану підприємства в залежності від цілей і методів здійснення поділяється на два види:

1. Експрес-діагностику фінансової кризи – регулярна оцінка фінансового розвитку підприємства, яка здійснюється на базі фінансового обліку за стандартними алгоритмами фінансового аналізу.

Даний вид діагностики дозволяє протягом короткого проміжку часу (5-10 днів) з'ясувати проблеми, їх причини, продумати можливі вирішення цих проблем і сформулювати пропозиції. Мета такої діагностики – виявити причини труднощів, а також сформулювати швидкі заходи порятунку та розподілити необхідні дії в порядку їх терміновості та важливості. Йдеться про те, щоб розділити короткострокові управлінські рішення, які можуть принести більш-менш швидкий результат, і структурні рішення, результати яких можна відчути лише через певний

проміжок часу.

2. Фундаментальна діагностика фінансової кризи здійснюється шляхом аналізу фінансового розвитку підприємства на основі факторного аналізу та прогнозування і є всебічною та глибокою оцінкою поточного стану підприємства, виявлення причин його погіршення і очікуваних тенденцій розвитку.

Стандартні алгоритми фінансового підприємства дозволяють вирішити такі завдання:

- визначити якість фінансового стану;
- вивчати причини його погіршення або поліпшення;
- підготувати рекомендації щодо підвищення фінансової стійкості і платоспроможності.

Ці завдання вирішуються шляхом розрахунку та вивчення динаміки абсолютних і відносних показників, які розбиваються на такі аналітичні блоки:

- I. Оцінка складу і структури балансу.
- II. Оцінка фінансової стійкості підприємства.
- III. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства.
- IV. Оцінка рентабельності.
- V. Оцінка ділової активності.

Таким чином, експрес-діагностика стану підприємства проводиться на підставі оперативного вивчення його звітності шляхом розрахунку відносних показників, порівнянних в динаміці і дозволяють оцінити тенденцію і глибину змін в стані підприємства.

На відміну від експрес-діагностики, яка є універсальною і прийнятною для будь-якого підприємства, фундаментальна діагностика є творчим дослідженням і може виконуватися лише аналітиками з високою кваліфікацією. Вона спрямована на виявлення причин фінансового «нездоров'я» господарюючого суб'єкта та шляхів їх усунення, виходячи з того, яка концепція покладена в основу оздоровлення підприємства: концепція прориву або концепція еволюційного розвитку.

Фахівці застосовують різноманітні методи діагностики стану підприємства, вибір яких залежить від ситуації і часу. До числа найпопулярніших відносяться:

- аналітичні методи, засновані на здійсненні операцій зі статистичними та фінансовими даними (серед них – трендовий аналіз великої системи критеріїв та ознак, аналіз динаміки обмеженого кола показників, аналіз динаміки інтегральних показників);
- методи експертної оцінки, засновані на отриманні та узагальненні інформації за допомогою проведення спеціальних експертних опитувань;
- динамічне програмування – обчислювальний метод вирішення завдань з багатьма змінними величинами (його різновиди – аналіз динаміки рейтингових оцінок на базі ринкових критеріїв фінансової стійкості підприємства, аналіз факторних регресійних і дискримінантних моделей).

В даний час до якості проведення діагностики кризи пред'являються високі вимоги. Саме від об'єктивності пропонованих нею оцінок залежить успіх попередження кризи або його подолання. При помилкових оцінках обирається неправильний напрямок і підприємство продовжує залишатися в кризовій ситуації або криза ще більше посилюється. Ризик помилок на етапі діагностування можна знизити шляхом одночасного застосування різних способів проведення діагностики.

Література

1. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / І. В. Яцкевич; Одес. нац. акад. зв'язку ім. О. С. Попова, Навч.-наук. ін-т економіки та менеджменту. – Одеса : Бондаренко М. О., 2015. – 291 с.
2. Економічна діагностика [Текст] : навч. посіб. / Сарай Н. І. ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль : Крок, 2015. – 165 с.
3. Економічна діагностика [Текст] : навч.-метод. посіб. / Н. В. Карпенко; Федерація проф. спілок України, Акад. праці, соц. відносин і туризму. – Київ : АПСВТ, 2014. – 109 с.

Андрій Бондар

Тернопільський національний економічний університет

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні дослідження практики корпоративного управління спрямовані на трансформацію розуміння і реалізацію належних принципів корпоративного управління. Необхідність для компаній зайнятися питаннями корпоративного управління пов'язують із залученням інвестицій шляхом публічної пропозиції своїх акцій на біржовому ринку. Умовою успішного їх залучення вважається впровадження передової практики корпоративного управління.

Підвищення якості корпоративного управління сприяє використанню процедур бенчмаркінгу (еталонного аналізу), що представляє мистецтво використання в своїх інтересах досвіду роботи кращих зарубіжних і російських компаній. Вивчення та копіювання найкращої практики корпоративного управління передових компаній, що обираються в якості еталону, дозволяє підвищити його якість і ефективність.

Розуміння сутності терміну «бенчмаркінг» в сучасному світі притаманне широкому колу управлінців і маркетологів, зацікавлених у поступальному розвитку організації як єдиної системи. Сьогодні бенчмаркінг можна трактувати як один з найефективніших способів порівняння ключових характеристик однієї організації з організаціями-лідерами ринку [4, с. 219].

Традиційно бенчмаркінг розуміється як постійний процес вивчення компаній, які є визнаними лідерами в своїх областях, як пошук кращих методів, які ведуть до поліпшення діяльності.

Бенчмаркінг (benchmark – початок відліку) – це механізм порівняльного аналізу ефективності діяльності одного підприємства з показниками інших, успішних підприємств. Фактично бенчмаркінг є альтернативним методом стратегічному плануванню, у якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розробку стратегії галузевий аналіз і аналіз конкурентів, що дають інноваційні імпульси для процесу розробки нових підходів у роботі [2, с. 188].

Основна мета бенчмаркінгу полягає у виявленні негативних відхилень у значенні порівняльних показників, у встановленні причин таких відхилень та розробці пропозицій щодо їх усунення. У процесі розробки маркетингових стратегій важливий погляд з боку, оскільки це допомагає визначити стратегічний напрям розвитку і сприяє розподілу обмежених ресурсів. Знання про методи роботи кращих фірм і потреби покупців, отримані в процесі бенчмаркінгу, є важливою інформацією, необхідною для розвитку підприємства і забезпечення його конкурентоспроможності [3, с. 16].

Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під бенчмаркінгом розуміти метод управління змінами, що передбачає дослідження технологій, технологічних процесів і методів організації виробництва та збуту продукції на кращих підприємствах партнерів і конкурентів з метою підвищення ефективності діяльності. Необхідно звернути увагу на те, що, на відміну від маркетингових досліджень, бенчмаркінг – це безперервна реалізація комплексу заходів з удосконалення, результати яких в умовах наявного зворотного зв'язку порівнюються і коригуються.

Вибір виду бенчмаркінгу залежить від того, з ким себе буде порівнювати підприємство і що саме порівнюватиметься. У підприємства може бути еталон, або ж воно лише шукає його, знаючи, що саме у своїй діяльності йому необхідно поліпшити. У будь-якому разі воно може порівняти себе з конкурентами, підприємствами із суміжних галузей, підприємствами з інших галузей або з власними підрозділами [5, с. 540].

Незважаючи на простоту використання методів бенчмаркінгу в теорії, на практиці часто проблематично застосувати ті чи інші рішення, вироблені іншими підприємствами. Справа в

тому, що просте копіювання ключових факторів успіху одного підприємства може не прижитися в іншому, яке відрізняється кадрової, фінансової, організаційної політикою побудови організації. Для впровадження нововведень часто необхідний досвід управлінців з ризик-менеджменту, тому що нові рішення завжди мають певний ризик провалу на конкретному підприємстві. Організаційна структура фірми має бути гнучкою, щоб не перешкоджати, а тільки сприяти розвитку змін в організації. Іншими словами, організація як цілісна система повинна повністю бути схильна до нововведень, в іншому випадку бенчмаркінг можна вважати неефективним заходом. Тому очевидно, що для проведення бенчмаркінгу на підприємстві повинні бути створені відповідні умови організаційного характеру [4, с. 220].

Проводити бенчмаркінг необхідно з дотриманням балансу між необхідними на модернізацію витратами і потенційною вигодою від впровадження нових методів організації роботи підприємства. В іншому випадку бенчмаркінг принесе не користь, а тільки шкоду.

Бенчмаркінг неможливий без системного розуміння конкурентів і положення самого підприємства в системі конкурентних взаємовідносин. Навряд чи буде ефективний бенчмаркінг, що проводиться підприємство-лідером ринку на основі аналізу фірм, що повністю копіюють самого лідера.

Бенчмаркінг не варто проводити без аналізу конкурентних переваг лідерів ринку і без запозичення сильних сторін у лідерів бізнесу для підвищення власної конкурентоспроможності. Аналіз лідерів ринку без подальшого запозичення конкурентних переваг не можна повною мірою вважати бенчмаркінгом, тому що в даному випадку підприємство лише задовольняє свої потреби в інформації, проводить порівняльний аналіз своїх сильних і слабких сторін, але ніяк не визначає свій розвиток на основі досвіду інших суб'єктів господарювання. Запозичення сильних сторін у лідерів ринку можна охарактеризувати просто як копіювання, але аж ніяк не бенчмаркінгом, тому що бенчмаркінг являє собою пошук зваженого рішення щодо поліпшення бізнесу. Просте копіювання не завжди доцільне, оскільки багато ключових чинники розвитку однієї підприємницької структури можуть не прижитися в іншій бізнес-структурі, яка не володіє подібною організацією управління і підприємницького середовища в цілому.

На практиці часто стає очевидним той факт, що нові оригінальні прийоми ведення бізнесу не стають одкровенням для багатьох сучасних топ-менеджерів. Бенчмаркінг, що проводиться на основі системного аналізу конкурентів, дозволяє виробити нові стратегії успіху, засновані на вже отриманому на ринку досвіді роботи. Іншими словами, нічого кардинально нового, як правило, бенчмаркінг не відкриває – всі прийоми так чи інакше вже задіяні в інших фірмах, галузях і навіть ринках. Це основна відмінність бенчмаркінгу від новацій.

Важливо відзначити, що бенчмаркінг дозволяє розвивати загальний рівень бізнесу в цілому по регіону, країні і навіть у світовому масштабі. Передовий досвід світових лідерів освоюють і малі підприємства, тим самим піднімаючи загальний рівень розвитку економіки в макроекономічному масштабі, підвищуючи конкурентоспроможність підприємств, що, в кінцевому рахунку, позитивно відбивається на якості продукції, робіт і послуг, та задоволення потреб покупця. Тому, використання бенчмаркінгу в практиці корпоративного управління вітчизняними підприємствами дозволить за рахунок оцінки передового досвіду вдосконалювати корпоративні відносини між зацікавленими особами, досить швидко і з найменшими витратами вдосконалювати бізнес-процеси і підвищувати конкурентоспроможність.

Отже, бенчмаркінг на сучасному підприємстві має великий потенціал розвитку, який може забезпечити підвищення продуктивності і результативності бізнесу, але цей процес вимагає максимальної уваги і наукового підходу. Найважливішою перевагою, яку отримує підприємство, що запровадило бенчмаркінг, є перехід до системи безперервного удосконалення, що дозволяє підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на ринку.

Література

1. Бочарова І.Ю. Бенчмаркінг в корпоративному управленні / І.Ю. Бочарова // Дайджест-фінанси. – 2012. – № 3. – С. 52-59.
2. Захарченко Л.А. Бенчмаркінг у визначенні пріоритетних напрямів розвитку телекомунікаційних операторів / Л.А. Захарченко, О.А. Колесник // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 12. – С. 187-192.
3. Масюк І.І. Поетапна модель бенчмаркінгу як основа формування конкурентної стратегії підприємства споживчої кооперації / І.І. Місюк, Б.М. Мізюк // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2010. – Вип. 11. – С. 15-19.
4. Назипова Д.А. Бенчмаркінг как один из современных инструментов завоевания рынка / Д.А. Назипова // Science Time. – 2014. – № 8. – С. 219-222.
5. Пащенко О.П. Бенчмаркінг як ефективний метод управління змінами на підприємстві / О.П. Пащенко // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2015. – Випуск 4. – С. 539-543.

Іван Брошак, Дмитро Галатович

Тернопільський національний економічний університет

**ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ В РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ**

В сучасних умовах сільське господарство є одним із найперспективніших напрямків розвитку економічного потенціалу України. З кожним роком все більше уваги приділяється саме цій галузі, оскільки вона потребує технічного, механічного та економічного вдосконалення.

Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних положень щодо обґрунтування інвестиційної діяльності в сільському господарстві здійснили відомі вітчизняні вчені: О.М. Голованов, С.О. Гуткевич, М.Я. Дем'яненко, І.Й. Дорош, О.І. Іщенко, М.І. Кісіль, М.М. Кропивко, І.І. Лукінов та ін. Окремі аспекти формування інвестиційної привабливості екологічнобезпечного землекористування висвітлено в працях Д.І. Бамбіндри, А.М. Третьяка, І.С. Марехи.

На сьогоднішній день сільське господарство потребує залучення значної кількості інвестицій для підвищення ефективності еколого-економічної діяльності підприємств. Одним із найважливіших напрямків залучення інвестицій є земельні ресурси України, від ефективності використання яких залежить розвиток усієї галузі.

У здійсненні інвестиційного забезпечення сільськогосподарського землекористування з урахуванням еколого-економічної обґрунтованості найбільше зацікавлені виробники аграрної продукції, оскільки збереження і відновлення родючості земельних ресурсів гарантують стабільність виробництва рослинницької продукції.

Землекористування в сільському господарстві потребує впровадження ряду комплексів, заходів та механізмів спрямованих на забезпечення раціонального використання та охорони земельних ресурсів. Основою для підвищення ефективності використання земельних ресурсів є екологізація, охорона і захист землі, як складової довілля, примноження та відтворення її продуктивної сили як аграрного ресурсу.

Активна інвестиційна діяльність в аграрному секторі сприяє збільшенню обсягів сільськогосподарського виробництва, підвищенню прибутковості аграрних підприємств, розширенню їхньої виробничої діяльності та, як результат, створенню додаткових робочих місць на селі, а також у промислових підприємствах, зростанню рівня задоволення споживчих потреб населення всієї країни й поліпшенню розвитку соціальної сфери села [1, с. 74].

На інвестиційну діяльність сільського господарства впливає ряд чинників, які необхідно

врахувати при формуванні інвестиційної стратегії підприємства. Фактори, які здійснюють позитивний та негативний вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств України подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Позитивні та негативні фактори, що впливають на інвестиційну привабливість сільського господарства України

Позитивні фактори	Негативні фактори
Вигідне геополітичне положення Високий рівень природно-ресурсної забезпеченості Дешева кваліфікована робоча сила Місткий споживчий ринок	Недосконалість правової системи Політична нестабільність та високий рівень корумпованості в державних органах Непередбачуваність і непрозорість державно політики Значний податковий та адміністративний тиск Обтяжлива митна політика Недосконалість галузей інфраструктури та нерозвиненість інституційної інфраструктури ринку

Аналіз табл. 1 показав, що позитивні фактори є досить вагомими у інвестиційній діяльності та потребують правильного використання та кваліфікованого управління у сільськогосподарській сфері для залучення додаткових інвестицій. Щодо негативних факторів, то вони пов'язані з недосконалим управлінням усієї галузі та недоцільним використанням усіх перспектив та сильних сторін сільськогосподарського виробництва.

Загалом же слід зазначити, що для широкомасштабного залучення іноземних інвестицій найважливіше значення здійснює економічне стимулювання з боку держави за здійснення землеохоронних заходів. Система прямого економічного стимулювання землекористування повинна передбачати певну компенсацію витрат за здійснення комплексу землеохоронних заходів поданих у таблиці 2.

Таблиця 2

Види компенсаційних виплат землевласникам і землекористувачам за здійснення землеохоронних заходів [2, с.122]

Заходи	Види компенсаційних виплат
Підвищення або зменшення родючості ґрунтів	Розрахунок виплат на основі зміни показників ресурсу поля
Хімічна меліорація	Звільнення від плати за землю
Рекультивация	
Тимчасова консервація ріллі	
Постійна консервація земель	Компенсація витрат у розмірі недоодержаної частки доходу
Створення полезахисних лісосмуг	Компенсація витрат на створення та догляд за насадженнями в розмірі 10–20 %
Створення насаджень уздовж річок, водойм, у ярах і балках	
Будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд	Відшкодування витрат на будівництво споруд та проведення робіт у розмірі 50 %
Засипання і виположування ярів	
Терасування крутих схилів	

Усі ці заходи допоможуть аграрним підприємствам підвищити свою інвестиційну привабливість, а також покращити екологічний стан земельних ресурсів.

Загалом слід зазначити, що інвестиції слід залучати підприємствам для підвищення виробничої діяльності та забезпечення інноваційних новинок, які необхідні для ефективного розвитку.

Водночас перспективним шляхом поліпшення капіталовкладень у сільськогосподарське виробництво є залучення інвестицій з-за кордону. Тому на сьогодні існує потреба залучення іноземних інвестицій у землі сільськогосподарського призначення в напрямі підвищення ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств України [3].

Отже, у формуванні інвестиційної привабливості сільського господарства важливу роль

відіграє держава та її кроки для розвитку галузі. Велику увагу потрібно приділити впровадженню інновацій, які допоможуть не лише знизити витрати виробництва, але і зберегти екологічний стан земельних ресурсів.

Література

1. Борейко І. П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки. – Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 74-79.
2. Паленичак О. В. Формування інвестиційної привабливості екологобезпечного землекористування. – Збалансоване природокористування. – 2014. – №3. – С.122
3. Гнаткович О. Д. Напрями залучення інвестицій у землі сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_2/153-156.pdf.

Руслан Бруханський

Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК: ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ІНЖИНІРИНГУ

Генерування концепції бухгалтерського інжинірингу, пов'язаного з модернізацією облікових систем, відбулось внаслідок виникнення “вузьких місць” у традиційній обліковій методології. Базовою метою застосування бухгалтерського інжинірингу є розробка нової або модернізація існуючої обліково-інформаційної технології, яка повинна оптимізувати адекватність облікової системи зростаючим потребам користувачів. Основною причиною доцільності застосування інжинірингу в системі бухгалтерському обліку є можливість формування на його основі синергетичної системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного менеджменту, здатної підвищити ефективність управління бізнес-процесами, ідентифікувати загрози та ризики внутрішнього й зовнішнього бізнес-середовища, що є особливо актуальним в умовах глобалізації та проявів світової фінансово-економічної кризи. Фінансовою передумовою реалізації інжинірингових процедур став розвиток інформаційно-комп'ютерних технологій у сфері бухгалтерського обліку, починаючи з 60-70 рр. ХХ-го століття, який дозволив значно здешевити процедурний процес і створити базові можливості для його оперативного впровадження в облікові інформаційні системи підприємств.

“Батьком” використання в управлінні ресурсами та організації контролю похідних балансових звітів, як зазначає О. Аксьонова, вважається Т. Лімперг, що створив концепцію вартості, яка могла застосовуватися в умовах ведення бізнесу в якості альтернативи панівним концепціям суб'єктивної вартості, що базувалися на індивідуальних перевагах і оцінках корисності. Він заснував концепцію вартості на дефініції гіпотетичного вибуття: вартість активів може бути визначена шляхом вирахування збитків підприємства, коли воно позбавиться від цих активів [1, с. 107]. Основним внеском Т. Лімперга в розвиток облікової науки є розширення кругозору бухгалтерів на методики, які використовуються для оцінки доходів і витрат в системі обліку. Обґрунтування авторської концепції вартості заміщення (replacement value) зумовило доцільність побудови альтернативної системи обліку, на основі функціонування якої повинен генеруватись похідний баланс, який дозволив би одержувати користувачам інформацію для гнучкого реагування на мінливі події, що відбуваються на підприємстві та його зовнішньому середовищі. Т. Лімперг запропонував відображати у системі обліку нереалізований потенціал підприємства у вигляді “втрат наявних можливостей” і порівнювати його з фактичними даними про використання існуючих можливостей, що дозволяло одержати окремий баланс, який відображав невикористані потужності, на основі чого можна було сформулювати шляхи усунення виявлених недоліків. Для реалізації цих пропозицій використовувались спеціальні рахунки та звітність, що можна вважати однією з перших спроб використання засобів бухгалтерського інжинірингу.

На думку В. Жука застосування бухгалтерського інжинірингу розпочалось у 70-ті роки

XX століття із застосуванням у ФРН автоматизованих нульових балансів. На сьогодні фахівці ідентифікують близько 100 видів інструментів бухгалтерського інжинірингу, що характеризуються використанням математичного апарату, специфічного програмного забезпечення, структурованих планів рахунків, різних видів балансів, п'ятивимірних систем замість двох і т.д. [3, с. 52]. Таким чином, можна припустити, що саме в середині XX-го століття відбулись кардинальні зміни умов функціонування підприємств, які поставили перед бухгалтерським обліком нові завдання, зумовлені появою критичної маси зацікавлених в обліковій інформації осіб, яких не влаштовували облікові методи оцінки власності підприємства, оскільки в умовах ринкової економіки вони були не здатні відобразити всі особливості цієї облікової категорії. Таким чином, для забезпечення відповідності новим вимогам і адаптації зростаючим потребам користувачів облікової інформації, система фінансового обліку повинна була трансформуватись у високоякісну стратегічно орієнтовану інформаційну технологію, що й зумовило необхідність застосування бухгалтерського інжинірингу як універсального засобу проектування стратегічно орієнтованих систем обліку.

М. Шумейко у 2012 р. запропонував поняття “інжинірингова архітектура”, яка включає систему інструментів бухгалтерського інжинірингу: похідні балансові звіти, субстанційні, хеджовані, інтегрованого ризику, моніторингові, соціальні, синергетичні, реорганізаційні, мережеві, ситуаційні, актуарні, субсидіарні, інвестиційні, фрактальні, ситуаційні, стратегічні, семантичні, венчурні, інноваційні тощо) [5, с. 74]. У результаті систематизації й узагальнення напрацювань у сфері бухгалтерського інжинірингу В. Ткачем і М. Шумейко була розроблена інжинірингова теорія бухгалтерського обліку з власним предметом (майно, елементи затрат, джерела і статті калькуляції) й об'єктами (чисті активи та чисті пасиви), інжиніринговим методом обліку. На думку авторів [4, с. 83] формування інжинірингової теорії відповідає потребам сингулярного управління, виникнення якого пов'язано з появою світової фінансової кризи на початку XXI-го століття.

Сучасні науковці пропонують наступні варіанти здійснення інжинірингових записів:

- трансформаційні бухгалтерські проведення (І. Богатая);
- фрактальні бухгалтерські записи (Л. Лілеєва);
- субстанційні записи (Ю. Ільштейн);
- записи за економічними ситуаціями (О. Русина);
- стратегічні балансові проведення (О. Щемелєв);
- імунізаційні бухгалтерські проведення (О. Щемелєв);
- імунізаційні балансові проведення (Л. Кузнецова, Ю. Денисевич);
- проведення щодо відображення ризикових активів (Е. Архіпов);
- хеджовані записи (Е. Архіпов);
- відображення фактів господарського життя з врахуванням впливу факторів макро- і мікросередовища (Є. Євстаф'єва);
- стратегічні агреговані проведення за фракталами (Т. Графова).

Кожен із представлених варіантів може бути використаний для одержання облікової інформації стратегічного характеру у вигляді відповідного похідного балансового звіту. Наприклад, якщо для здійснення вибору із існуючих стратегічних альтернатив необхідно провести порівняння в контексті можливості виникнення стратегічних ризиків, то в даному випадку доцільно використовувати імунізаційні і хеджовані проведення та проведення щодо відображення ризикових активів, що дозволить сформулювати три різних види похідних балансових звітів для кожної зі стратегічних альтернатив та прийняти в підсумку стратегічне рішення на основі аналізу одержаних показників з кожного звіту (наприклад, хеджованих чистих активів, імунізованих чистих активів, чистих ризикових активів тощо).

За результатами моніторингу профільних наукових праць можна виділити два основних підходи до розуміння сутності бухгалтерського інжинірингу:

1. У вузькому розумінні бухгалтерський інжиніринг розглядається окремими авторами (наприклад, О. Аксьонова [1, с. 108-109]) як система похідних балансових звітів, які

використовуються для забезпечення управління платоспроможністю, власністю, резервною системою, ризиками. Похідні балансові звіти можуть використовуватись в якості основного джерела інформації для стратегічного управління економічними процесами і ресурсним потенціалом підприємства. Однак, таке звужене розуміння бухгалтерського інжинірингу залишає поза увагою порядок змістовного наповнення таких звітів, опис і обґрунтування методів і технік, які використовуються для наповнення показників похідних балансових звітів обліковою інформацією стратегічного характеру.

2. У широкому розумінні бухгалтерський інжиніринг – це концепція розробки і впровадження облікових інформаційних систем, побудована на використанні структурованого плану рахунків, нових видів облікової архітектури (базова, коригуюча, похідна, стратегічна та гіпотетична складові), агрегованих і дезагрегованих об'єктів з метою забезпечення бухгалтерського супроводу управління економічними процесами та визначення результатів діяльності підприємства або його бізнес-одиниць. На нашу думку, застосування такого підходу є найбільш доцільним при побудові стратегічно орієнтованої системи обліку, оскільки дозволяє на основі інжинірингових інструментів забезпечити ідентифікацію й оцінку об'єктів внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства і комплексно забезпечити процес розробки, реалізації та контролю стратегії підприємства.

Система інжинірингового фінансового обліку є надбудовою до системи фінансового обліку. На відміну від останнього, що передбачає складання стандартизованих форм фінансової звітності, інжиніринговий облік забезпечує складання інжинірингових й похідних форм звітності залежно від обраного варіанта здійснення інжинірингових операцій відповідно до запитів зацікавлених користувачів в обліковій інформації. Основними характерними особливостями інжинірингового фінансового обліку є: 1) неможливість функціонування без початкового оператора (бухгалтерського балансу); 2) використання нових розрізів для кваліфікації групування фактів господарського життя шляхом застосування структурованих планів рахунків; 3) використання системи початкових та кінцевих бухгалтерських агрегатів (чистих активів і чистих пасивів), а також агрегованих господарських операцій для зменшення трудомісткості облікових інжинірингових процедур; 4) обов'язкове використання інформаційно-комп'ютерних технологій як організаційно-технологічної основи реалізації бухгалтерського інжинірингу на практиці; 5) застосування різних видів оцінок залежно від потреб користувачів інжинірингової звітності; 6) використання інжинірингових та гіпотетичних господарських операцій, що передбачає розширення предмета бухгалтерського обліку в просторі (зовнішнє середовище) та в часі (майбутнє); 7) формування похідних балансових звітів різних видів; 8) орієнтація на потреби стратегічного управління та під конкретні цілі і запити управлінського персоналу.

Пропонуємо формувати методику стратегічного фінансового обліку з використанням інструментів бухгалтерського інжинірингу в розрізі наступних етапів: 1) побудова бухгалтерських агрегатів (агрегація об'єктів обліку); 2) структурований план рахунків як елемент системи стратегічного фінансового обліку; 3) проведення коригуючих записів і складання скоригованого балансу; 4) проведення інжинірингових облікових записів за агрегованими й аналітичними позиціями (субрахунки й аналітичні рахунки) залежно від обраного початкового оператора; 5) проведення стратегічних облікових записів за агрегованими і аналітичними позиціями (субрахунки й аналітичні рахунки) залежно від обраного початкового оператора; 6) здійснення гіпотетичних проведень з реалізації активів і погашення зобов'язань і складання похідного гіпотетичного стратегічного балансового звіту.

Детальна характеристика кожного з вище наведених етапів формування методики стратегічного фінансового обліку представлена в монографії “Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва” [2, с. 187-207].

Література

1. Аксенова, Е. А. Бухгалтерский инжиниринг в управлении ресурсами и экономикой предприятия / Е. А. Аксенова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 2, Вып. 2 (178). – С. 107-112.

2. Бруханський, Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва : моногр. / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.

3. Жук, В. М. Бухгалтерський інжиніринг / В. М. Жук // Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці: збірник тез та доп. І Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (21.02.2013 р. – К.: ТОВ “Всеукраїнський інститут права і оцінки”, 2013. – С.51-54.

4. Ткач, В. И. Инжиниринговая теория бухгалтерского учета: Квалиметрический учебник / В. И. Ткач, М. В. Шумейко. – Азов : ООО “АзовПечать”, 2013. – 460 с.

5. Шумейко, М. В. Концепция инструментов бухгалтерского инжиниринга / М. В. Шумейко // Terra Economicus. – 2012. – Том. 10, № 1. – С. 72-77.

Віталій Булюк

Херсонська обласна рада

УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ

Ефективна реалізація економічних інтересів території через соціальну політику безпосередньо впливає на якість життя населення, сприяє сталому розвитку регіональної економіки і, відповідно, української економіки в цілому. У зв'язку з цим, актуалізується необхідність дослідження питань пов'язаних із соціально-економічним розвитком регіонів.

Функціонування і розвиток регіонів, як економічних суб'єктів виникнення та реалізації їхніх інтересів, пов'язано з поділом влади, законодавчими умовами та обмеженнями. При цьому слід враховувати, що органи влади регіону, крім висловлення ними інтересів жителів території, мають і власні, відмінні від інтересів платників податків, спрямовані на отримання додаткової вигоди, названої політичною рентою [1].

В умовах трансформації державної власності виникла можливість вивчення регіону як економічного суб'єкта, що володіє якісно певними економічними інтересами. Специфіка їх визначається особливістю укладених економічних відносин, потреб і виконуваних функцій.

Природа економічних інтересів, в основному, розглядається через призму економічних відносин і базується на задоволенні певних потреб. Слід виділити два підходи, коли інтерес виражається як цільова функція потреб і як усвідомлені потреби. З методологічної точки зору економічні потреби утворюються як на рівні окремої особистості, господарюючого суб'єкта, так і на рівні територіального утворення. Система потреб на мезорівні визначається об'єктивними умовами життєдіяльності на даній території, соціальним і культурним розвитком її населення. У цьому зв'язку регіональний інтерес як економічна категорія являє собою об'єктивну необхідність задоволення сформованих і постійно розвиваючихся регіональних потреб в умовах історично певних економічних відносин [2].

В системі економічних інтересів суспільства значну роль відіграє державний економічний інтерес, основою якого виступає державна власність. Даний вид інтересу виступає як загальнонаціональний економічний інтерес. У цьому зв'язку узгодження економічних інтересів регіону із загальнонаціональними є необхідною умовою економічного порядку і розвитку регіону. Такий підхід забезпечує соціальну орієнтацію сучасної економіки, необхідний рівень добробуту для всіх верств населення.

Ефективна реалізація регіональних економічних інтересів обґрунтовується функцією відтворювального процесу на мезорівні з метою задоволення потреб населення даної території і господарюючих суб'єктів. При цьому простежується чітка функціональна залежність між достатністю матеріальної бази і розвиненістю формальних інститутів, особливо в області майнових, земельних та фінансово-податкових відносин, і питаннями реалізації регіональних економічних інтересів [3].

На сучасному етапі розвиток національної та регіональної економік в значній мірі визначається закономірностями загальносвітових, глобалізаційних процесів, які, з одного боку, сприяють збільшенню темпів економічного зростання і, тим самим, забезпечують

можливість задовольняти зростаючі потреби все більшого числа населення планети, а з іншого - тягнуть за собою зростання невизначеності і нестійкість розвитку. Виникаючі обурення носять непрогнозований характер і є дестабілізуючим чинником, що істотно ускладнює управління соціально-економічними процесами. Ці обставини вимагають пошуку шляхів комплексного вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем в умовах глобалізації і ставлять проблему переходу країни на модель сталого соціально-економічного розвитку.

Питання сталого розвитку соціально-економічних систем не втрачають своєї актуальності протягом вже багатьох десятиліть. Теорія стійкості соціально-економічних систем має давню історію. Її основи були закладені філософами, математиками, фізиками, біологами. Однак стійкість соціально-економічної системи значно відрізняється від будь-якої іншої стійкості, так як її предметом виступає система, в якій зв'язками між елементами є суспільні відносини людей у процесі виробництва і споживання. Наприкінці ХХ - початку ХХІ ст. проблема сталого розвитку соціально-економічних систем набула особливої гостроти через посилення впливу глобалізації на соціально-економічні процеси [4].

Для вирішення конкретних завдань необхідно розуміти, які властивості системи повинні відтворюватися обов'язково. Якщо деяка властивість системи не спостерігається в принципі або спостерігається з великими труднощами, то стійкість за цією ознакою можна не враховувати. Особливістю і складністю побудови системи економічної безпеки є той факт, що її дієвість практично повністю залежить від людського фактору. Прийняття рішень економічним суб'єктом характеризується необоротністю наслідків, тому вони стають дуже ризикованими через відсутність об'єктивних даних про ймовірність того, що будуть отримані бажані результати [5].

В даний час у вітчизняній теорії регіональної економіки найбільшого поширення набув підхід, в якому об'єкт дослідження представлений локальними аспектами соціально-економічної системи держави та напрямками функціонування і розвитку підсистем національної економіки на різних територіях, їх окремих складових елементів і зв'язків між ними. Економічний простір являє собою володіючу географічними кордонами територію, з розташованими на ній зонами проживання та відпочинку населення, підприємствами різного галузевого профілю з відповідною інфраструктурою та іншими елементами відтворювального процесу [6].

Здійсненню єдиної ефективної державної політики в галузі соціально-економічного розвитку перешкоджає збільшувати неоднорідність організації економічного простору, обумовлена рядом причин: створенням інноваційних кластерів в регіонах, виникненням нових точок і полюсів зростання. На нашу думку, полюс зростання регіону являє собою комбінацію володіючих тенденцією до розвитку і раціонально-обґрунтованого розширення галузей (підприємств), орієнтованих на досягнення сталого економічного зростання на виділеній території.

Для зміни ситуації та скорочення просторової диференціації економічного розвитку необхідно задіяти такі результативні інструменти економіки, як підвищення ефективності регіональної інвестиційної політики і, як наслідок, активності регіонального економічного середовища.

Розглядаючи напрямки розвитку регіональної економіки, необхідно, в першу чергу, дослідити діяльність суб'єктів економічних відносин, представлених комерційними та некомерційними організаціями, особами, які здійснюють індивідуальну підприємницьку діяльність. При цьому, сутність регіонів можна розглядати в розрізі виконуваних ними функцій. З одного боку, вони є представниками публічної влади, здійснюючи регулювання підвідомчій території в рамках нормативно-законодавчих актів, а, з іншого, - власників, що мають право на отримання доходу від здійснення операцій з належним йому майном. Відзначимо, що економічна діяльність господарюючих суб'єктів і регіонів здійснюється відповідно з правовими актами державного та регіонального значення та з дотриманням інтересів всіх учасників економічних відносин.

Досягнення сталого регіонального розвитку являє собою складне поєднання соціально-економічних процесів та облік безлічі складових, факторів і умов, ключовими з яких є розглянуті вище точки або полюси зростання регіону, що характеризуються наявністю зв'язку і взаємозумовленістю між валовим регіональним продуктом та інвестиціями, рівнем розвитку економіки і якістю життя населення регіону.

Література

1. Євдокименко В. Стратегія соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці: концептуальний підхід в сучасних умовах / В. Євдокименко // Регіональна економіка. - 2004. - № 2. - С. 104-117.
2. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: у 6 т. / [М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша та ін.]. - К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2004. - Т. 4: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі. - 2004. - 364 с.
3. Величко В.В. Програмно-цільові методи в управлінні соціальною сферою регіону / В.В. Величко, О.А. Карлова // Економіка та держава. - 2005. - № 12. - С. 74-77.
4. Урсул А.Д. Природа інформації. Філософський очерк / А.Д. Урсул. — М. : Политиздат, 1968. — 287 с.
5. Максимова Т.С. Формування механізму діагностування та прогнозування економічного і соціального розвитку регіонів: дис. ...доктора екон. наук: 08.10.01 / Максимова Тетяна Семенівна – Д, 2004. – 465 с.
6. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри: Монографія / [В.В. Адамик, О.І. Амоша. Є.В. Савельєв та ін.]. - К.: Знання, 2007. - 595 с.

Андрій Бутов

Тернопільський національний економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ ФІНАНСОВОГО АУТСОРСИНГУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємств у ринкових умовах господарювання зумовлює необхідність постійного вдосконалення всіх аспектів їх діяльності, пошуку нових засобів підвищення ефективності та конкурентоспроможності. Останнім часом значного поширення у світовій господарській практиці набуває аутсорсинг, сутність якого полягає у передачі виконання певних функцій підприємства іншим суб'єктам господарювання – спеціалізованим аутсорсинговим компаніям (аутсорсерам) – на контрактних умовах. Світовий ринок аутсорсингу стрімко зростає, створюючи передумови для прискорення розвитку інших його секторів.

Аутсорсинг може здійснюватися у різних сферах діяльності підприємства, тому існують численні різновиди аутсорсингу, які зазвичай поєднують у дві основні групи: аутсорсинг бізнес-процесів і виробничий аутсорсинг. Серед різних видів аутсорсингу бізнес-процесів все більшої популярності у науковців і практиків набуває фінансовий аутсорсинг, а світовий ринок фінансового аутсорсингу динамічно зростає.

Аналіз зарубіжної практики застосування аутсорсингу показав, що аутсорсинг необхідно розглядати як стратегічний інструмент, який дозволяє оптимізувати внутрішні процеси, впровадити в роботу технологічні новинки, вивільнити власні фінансові ресурси для виконання стратегічних завдань, що дозволяють істотно підвищити конкурентні позиції підприємства.

Фінансовий аутсорсинг охоплює послуги у галузі управління, оподаткування та бухгалтерського обліку, фінансово-інвестиційного аналізу й банківського обслуговування [3, с. 41]. Застосування фінансового аутсорсингу дозволяє забезпечити оптимізацію структури капіталу, контроль доходів і витрат, аналіз фінансових показників для прийняття рішень оперативного управління, підвищення ефективності фінансових операцій, оптимізацію податкових платежів тощо.

Для визначення економічної сутності фінансового аутсорсингу як напрямку фінансової діяльності досліджувався його розвиток на практиці в динаміці.

Аналіз досліджень, проведених в області фінансового аутсорсингу показав, що переваги, одержувані користувачем послуг (клієнтом) фінансового аутсорсингу, можна умовно розділити на дві групи [1, с. 93]. Перша група – стандартні переваги, властиві аутсорсингу будь-якого виду діяльності, зокрема:

- підвищення ефективності діяльності споживачем аутсорсингу за рахунок можливості концентрації уваги на основному бізнесі за допомогою доручення зовнішньому виконавцеві – аутсорсера – виконання другорядних функцій;
- можливість перерозподілу ресурсів організації, раніше задіяних у здійсненні другорядних функцій, вивільнених ресурсів на підтримку основної діяльності організації;
- фіксовані та передбачувані договором витрати на ведення процесу, переданого на аутсорсинг;
- відсутність необхідності розширення штату організації на ведення другорядних функцій, переданих на аутсорсинг, в разі розширення бізнесу;
- зменшення собівартості функцій, переданих аутсорсеру, за рахунок «оптового» продажу його послуг, спеціалізації та ефекту масштабу;
- отримання доступу до фахівців високої кваліфікації, рішенням вищого рівня аутсорсера;
- використання готових передових технологій;
- оплата послуг аутсорсера входить у витрати і в повному обсязі зменшує базу оподаткування прибутку;
- якість і надійність послуг (вузька спеціалізація і накопичений досвід аутсорсера);
- взаємовигідна співпраця аутсорсера і споживача, що дозволяє розділити ризики;
- оптимізація системи управління підприємством;
- доступ до сучасної техніки, інновацій та інформаційних технологій при постійній величині витрат;
- можливості синергетичного ефекту (використання аутсорсером знань, спеціалізованого обладнання, технологій);
- збереження повної юридичної та господарської самостійності організації, що використовує аутсорсинг в своїй діяльності;
- збереження контролю над делегованими процесами через аутсорсинговий контракт тощо.

В ході ведення процесу аутсорсингу можливе зниження витрат: на персонал (на заробітну плату та нарахування); на виробничі площі; на покупку і постійне оновлення програмного забезпечення, якщо це необхідно для виконання другорядних функцій; на технічне обладнання (обладнання одного робочого місця, включаючи вартість комп'ютера); на навчання персоналу, що виконує другорядні функції; на непрофільні процеси [2, с. 51].

Друга група переваг специфічна саме для фінансового аутсорсингу і полягає в перекладанні відповідальності за організацію обліку та правильність його ведення на аутсорсера, в т. ч. відшкодування збитків, пов'язаних із неправильним розрахунком податків або з несвоєчасним наданням звітності, відбувається за рахунок постачальника послуг або за страховим договором (більшість аутсорсерів страхують свою професійну діяльність).

Поряд із перевагами існують стандартні недоліки аутсорсингу, які стримують його застосування, зокрема:

- втрата контролю над власними ресурсами, над частиною справ, функцій;
- ризик витоку інформації, в тому числі конфіденційної;
- відсутність опрацьованої законодавчої бази; складності з отриманням відомостей про професійний рівень фахівців аутсорсера;
- постачальник послуг (аутсорсер) може стати фінансово нестабільним або

збанкрутувати;

– інша компанія може придбати фірму – постачальника послуг, ставлення якої до угод про аутсорсинг може бути негативним;

– якість послуг може знизитися до неприпустимого рівня внаслідок внутрішніх проблем аутсорсера.

Модернізація фінансової стратегії управління підприємства за допомогою застосування фінансового аутсорсингу дозволить підприємству спрямувати найбільшу кількість сил на вдосконалення і модернізацію тієї сфери діяльності, на якій воно спеціалізується. Тут аутсорсинг в якості фінансової модернізації економіки підприємства виступає так само як фактор соціально-економічного розвитку. З точки зору економіки підприємства, відбудуться зміни в плані вдосконалення процедур моніторингу та оцінки використання ресурсів підприємства. Поділ діяльності підприємства на сектори дозволить оперативно відстежувати фінансові потоки, аналізувати їх в якості різних управлінських рішень, перерозподіляти фінанси підприємства з метою підвищення рентабельності бізнесу [4, с. 173].

В Україні аутсорсинг ще не набув досить широкого розповсюдження. Хоча розвиток інформаційних технологій, деталізація виробничих процесів, комунікативних систем, зростання ділової активності, потреба в достовірній та прозорій фінансовій звітності формують основу для розвитку аутсорсингу.

Аутсорсинг фінансових функцій до недавнього часу застосовувався в основному лише великими компаніями, які мали іноземних власників і у яких виникала необхідність формування фінансової звітності за міжнародними стандартами для виходу на міжнародні ринки. В даний час аутсорсинг може бути корисним для підприємств з дочірніми підрозділами, коли кожне підприємство веде бухгалтерський облік окремо, а за допомогою аутсорсингу централізуються та стандартизуються системи загального обліку. А загалом, найбільш часто аутсорсинг використовують великі компанії, який сприяє концентрації на основному бізнесі. Для середніх підприємств – це зниження витрат і підвищення ефективності за рахунок використання досвіду професіоналів. Застосування аутсорсингу підприємствами малого бізнесу вкрай нестійке і залежить від великої кількості зовнішніх факторів, але в принципі може підтримати розвиток.

За оцінками експертів найближчим часом попит на послуги фінансового аутсорсингу зростатиме як з боку малих, так і великих підприємств. Але це буде можливим тільки за умов стійкого політичного становища, стабільного оподаткування у всіх сферах бізнесу, а з боку компаній-аутсорсерів – якісного та своєчасного надання послуг.

Таким чином, фінансовий аутсорсинг є дієвим засобом оптимізації діяльності підприємств. Вітчизняний ринок фінансового аутсорсингу, незважаючи на низку стримуючих чинників і деяких проблем, демонструє тенденцію до зростання та має широкі перспективи розвитку. Проте прийняттю рішення про застосування послуг аутсорсингу має передувати ретельне його обґрунтування шляхом комплексної оцінки й співставлення можливих позитивних і негативних наслідків для підприємства з урахуванням довгострокових перспектив його розвитку.

Тому бачимо необхідність здійснення подальших досліджень теоретико-методологічних аспектів фінансового аутсорсингу для прискорення впровадження його у практику управління підприємств і підвищення їхньої інноваційної активності.

Література

1. Бутов А. М. Фінансовий аутсорсинг та його застосування в управлінні діяльністю підприємства / А. М. Бутов // Причорноморські економічні студії. – 2016. – Випуск 5. – С. 91-94.
2. Лактионова О. Е. Аутсорсинг управління фінансами підприємств: переваги, недоліки / О. Е. Лактионова // Вестник Финансового университета. – 2011. – № 6 (66). – С. 48-52.
3. Логвінова О. П. Фінансовий аутсорсинг: сутність, тенденції та перспективи розвитку в Україні / О. П. Логвінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та

послуг. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 40-48.

4. Петров А. А. Аутсорсинг как финансовая модернизация стратегии управления предприятием / А. А. Петров // Новая индустриализация и умная экономика: вызовы и возможности. Материалы Пермского конгресса ученых-экономистов. Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Пермский государственный национальный исследовательский университет». – 2015. – С. 172-175.

Олена Вашкевич

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На даному етапі розвитку сільське господарство України характеризується трансформаційними процесами, пов'язаними зі змінами форм господарювання, збільшенням частки підприємств, створенням принципово нових сільськогосподарських формувань. Переважна більшість підприємств аграрної галузі значно зменшила обсяги виробництва, змінила спеціалізацію, що обумовило потребу у сумісництві посад окремих спеціалістів та фахівців і загостило проблему ефективного використання наявного робочого персоналу. Загальновідомим є той факт, що побудова ефективної системи управління персоналом, достатня забезпеченість підприємства працівниками справляє позитивний вплив на основні економічні показники їх діяльності, такі як: продуктивність праці, прибуток, рентабельність тощо [1, с. 123].

У сучасному аграрному середовищі проблеми організації і функціонування управлінської системи недооцінюються з точки зору їх важливості і можливості досягнення очікуваних результатів. Сучасні агровиробники вважають, що мають актуальні фінансові, технічні та інші виробничо-господарські проблеми, а питання удосконалення управлінських аспектів не є актуальними. Саме з цього починаються усі проблеми функціонування сільськогосподарських підприємств, тому що організація усієї діяльності підприємства залежить від раціональності прийнятих управлінських рішень. Особливо недостатньо приділяється уваги управлінню персоналом. Проте, враховуючи те, що основними складовими виробничого потенціалу є земля, матеріально-технічні ресурси та персонал, то досягти підвищення ефективності його використання можна лише через управління трудовими ресурсами.

Головна мета управління персоналом складається в забезпеченні підприємства працівниками, що відповідають вимогам даного підприємства, їхньої професійної і соціальної адаптації.

Основними задачами, що вирішують структури по управлінню персоналом, є: планування потреби підприємства в трудових ресурсах, пошук і добір потрібних працівників, навчання і підвищення їхньої кваліфікації, управління трудовою мотивацією, створення умов для підвищення продуктивності праці, контроль за зміною статусу працівників, правові питання трудових відносин.

Об'єднавши перші чотири складові структури управління персоналом, можемо зробити наступний висновок, що метою вирішення цих питань є створення на кожному підприємстві системи навчання, підготовки та перепідготовки, направлення на додаткове навчання й підвищення кваліфікації, направлення на тренінги та семінари з урахуванням конкретних особливостей діяльності. Важливо зміцнювати зв'язки між базовими підприємствами та професорсько-викладацьким складом ВНЗ аграрного профілю й профільних науково-дослідних станцій. Це дає зримі переваги, зокрема:

- підприємства отримують можливість навчання своїх працівників на базі ВНЗ;
- навчальні заклади мають змогу направляти дипломованих випускників на роботу

(стажування, проходження практики) до сільськогосподарських підприємств.

Крім того ефективним кроком у напрямі вдосконалення знань, умінь і навичок працівників є організація системи навчання безпосередньо на підприємстві. Це можуть бути додаткові навчальні семінари щодо ведення сільськогосподарського виробництва, які проводитимуть більш досвідчені працівники підприємства. У разі їх практичного впровадження матиме місце подвійна мотивація праці: задоволення потреби у визнанні, підвищення авторитетності досвідчених робітників, які мають відмінні результати праці, з одного боку, і прагнення нових працівників досягти трудових висот та отримати заохочення – з іншого. Наступний напрям підвищення ефективності управління персоналом – нематеріальне стимулювання праці в рамках удосконалення ведення соціально-трудових відносин. Наступний крок – задоволення потреб працівників у приналежності, визнанні, повазі з боку оточуючих та самореалізації. В даному випадку вступають у дію нематеріальні стимули праці. Оскільки інтереси людей постійно переплітаються, поєднуються, змінюються, то система стимулювання й мотивації праці на підприємстві повинна бути комплексною, системною та гнучкою, швидко адаптуючись до змін навколишнього середовища.

Важливою складовою особливості управління персоналом є створення умов для підвищення продуктивності праці. Як вбачають окремі дослідники, зокрема К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, під продуктивністю праці розуміють середній її продукт праці чи виробіток одного працівника за одну годину [3, с. 780]. Іншими словами, це поняття характеризує відношення результату до витрат праці [3, с. 636]. Продуктивність праці – важливий трудовий показник: від її рівня і динаміки залежить чисельність працівників, рівень і фонд оплати праці, обсяг виробництва продукції тощо. Значна увага має приділятися управлінню кар'єрним ростом працівника. Кар'єрне зростання може відбуватися як у вертикальному напрямку (переміщення на більш високу посаду), так і в горизонтальному (підвищення кваліфікації, розширення функцій і завдань) та діагональному напрямках (зростання авторитету і визнання з-поміж колег). Потреба працівників досліджуваних підприємств у визнанні може бути частково реалізована також за рахунок надання права участі у прийнятті організаційно-управлінських рішень та надання права підпису документів організаційного характеру. Невід'ємною складовою ефективного управління персоналу була й залишається система оцінювання працівників. Головне її завдання полягає у «визначенні його трудового потенціалу, рівня використання цього потенціалу, відповідності працівника наявним вимогам до посади (професії), міри ефективності його трудової діяльності, а отже, у визначенні цінності працівника для підприємства» [2, с. 303].

Особливість управління персоналом в аграрному підприємстві повинна розкривати приховані знання персоналу, розширювати межі цих знань, змінювати відносини між людьми і тим самим збільшувати людський капітал, який сьогодні є найціннішим ресурсом аграрних організацій. Загальновідомо, що вихід сільськогосподарського підприємства на позиції лідера в конкурентній боротьбі можливий лише за умови становлення на інноваційний шлях розвитку. Водночас із практичним застосуванням соціально-економічних резервів ефективного використання робочої сили це матиме позитивний вплив не лише на формування та використання трудових ресурсів, а й підвищить рівень прибутковості підприємств аграрного сектора.

Література

1. Дієсперов В. С. Сільськогосподарська праця в нових умовах / Дієсперов В. С. – К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2009. – 184 с.
2. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник [Текст] / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 345 с.
3. Макконелл К. Р., Брю С. Л. Економіка: принципи, проблеми і політика / Пер. с англ. – 11-е изд. – К. : Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства характеризує економічні та фінансові аспекти його функціонування, дає техніко-економічне обґрунтування конкретних заходів щодо покращення результатів діяльності, що вказує на складність формування такого планового-результативного механізму у конкурентних умовах господарювання. В умовах глобалізації зовнішньоекономічна діяльність є основним компонентом еволюційного розвитку підприємства.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства повинен здійснюватися таким чином, щоб його продукція зберігала високі конкурентні якості та технічну новизну протягом довгого часу. Такі підприємства зберігають лідерство у світовому виробництві.

Успішне функціонування підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічні операції неможливе без ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності.

Організація зовнішньоекономічної діяльності – складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці та продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод тощо. Тому, для ефективного керівництва зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління, яка відображає побудову системи управління в даній сфері, тобто органи, служби, апарат, що здійснює управління зовнішньоекономічною діяльністю [5, с. 3].

У даний час управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств не має чіткої структури як на стратегічному, так і на оперативному та тактичних рівнях.

Управління розвитком зовнішньоекономічної діяльності передбачає наступні етапи механізму управління.

1 етап. Формування цільових установок розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Зовнішньоекономічні цілі формулюються і встановлюються відповідно до місії підприємства, а також у рамках загальнофірмових цінностей. Крім того, зовнішньоекономічна мета будь-якого підприємства повинна відповідати нормам і характеристикам, які висуваються сучасним менеджментом до цілей. Підприємство може розвивати власний зовнішньоекономічний потенціал за двома напрямками:

– товарним (підвищення конкурентоспроможності вже наявних у виробництві товарів, або створення нових і розширення асортименту експорту);

– географічним (збільшення охоплення ринків або збільшення збуту продукції на вже освоєних ринках) [1, с. 10].

У зв'язку з цим, можна виділити два фактори (товар і ринок), що впливають на рівень зовнішньоекономічної діяльності.

2 етап. Оцінка зовнішньоекономічної діяльності.

Комплексна оцінка зовнішньоекономічного потенціалу підприємства передбачає аналіз не тільки експортної діяльності, а й аналіз усіх сторін підприємства, так чи інакше пов'язаних з експортом. Аналіз кожного елемента зовнішньоекономічного потенціалу окремо один від одного не дасть точного уявлення про резерви підприємства на зовнішніх ринках. З метою всебічного обґрунтування та аналізу економічної ефективності експортної діяльності і виявлення конкретних резервів її підвищення необхідно застосовувати комплексний аналіз, заснований на системі взаємопов'язаних показників. Як узагальнюючий в цій системі приймається показник рівня зовнішньоекономічної діяльності.

3 етап. Вибір стратегії управління зовнішньоекономічним потенціалом.

Даний етап управління передбачає вибір альтернативних варіантів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

4 етап. Розробка алгоритму реалізації стратегічного плану.

З даного етапу управління зовнішньоекономічною діяльністю починається застосування інструментів впливу. Хоча механізмів впливу інструментів і методів управління досить багато, необхідно чітко позиціонувати їх з цілями зовнішньоекономічної діяльності і погоджувати з іншими показниками діяльності підприємства.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємства до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії.

Формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності відбувається під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників, які в свою чергу формують експортний потенціал підприємства, що є основою для формування стратегії. До внутрішніх чинників відносять: організацію управління підприємством, інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, планування експортного виробництва, облік та аналіз експортних поставок, кадровий менеджмент [4].

Серед зовнішніх чинників формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності можна виділити: економічні (рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної та іноземної валюти, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна ставка, рівень цін, попит, платоспроможність контрагентів тощо); демографічні (кількість населення, його вік, стать, сімейний стан тощо); політико-правові; соціокультурні (відмінності у ставленні людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей, відмінності у потребах тощо); науково-технічні (рівень розвитку науки і техніки у країні, рівень впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво, доступність новітніх технологій тощо); природні (особливості кліматичних умов, можливість виникнення природних надзвичайних ситуацій тощо) [2, с. 65].

Сукупність усіх вищезазначених чинників формують зовнішньоекономічний потенціал підприємства на основі якого здійснюється розробка стратегії зовнішньоекономічної діяльності.

На сучасному етапі багато українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності. Проте ефективність зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств ще доволі низька. Це свідчить про відсутність чіткої зовнішньоторгової політики, слабкі канали збуту, недостатній досвід роботи на зовнішньому ринку, прагнення до швидкої віддачі шляхом продажу продукції, яка не потребує особливих зусиль для її просування.

Окреслене коло проблем вимагає від керівників вітчизняних підприємств відповідних дій щодо удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності.

Література

1. Афоничкин А.И. Механизм управления развитием внешнеэкономического потенциала промышленного предприятия / А.И. Афоничкин, Т.И. Чиранова // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2011. – № 24. – С. 7-14.

2. Баула О.В. Особливості формування стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В. Сачук // Матеріали ІХ міжнародної науково-практичної конференції «Современные исследования и развитие – 2013». – Том 7. Экономика. – София: «Бялград-БГ» ООД, 2013. – С.64 -68.

3. Джусов О.А. Стратегічні альтернативи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / О.А. Джусов, А.Д. Прокоф'єва // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Менеджмент інновацій». – 2014. – Випуск 3. – С. 24-31.

4. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В.М. Соколовська // Ефективна економіка. – 2012. – №4. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1092>.

5. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності

підприємства / М.М. Стефаненко, З.А. Муртазаєва // Економіка, фінанси, право. – 2012. – №8. – С. 3-5.

Андрій Вітровий, Віктор Мамчур

Тернопільський національний економічний університет

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Під ефективністю сільськогосподарського виробництва розуміється складна економічна категорія, яка відображає найважливішу сторону виробництва – результативність. Ефективність сільськогосподарського виробництва відображає результативність фінансово – господарської діяльності підприємств сільського господарства та їх здатність забезпечити високі показники продуктивності, економічності та якості сільськогосподарської продукції. Критерієм такого виду ефективності являється отримання максимальної кількості сільськогосподарської продукції при мінімальних затратах живої та матеріалізованої праці.

Економічна ефективність являється оцінкою результативності всіх форм сільськогосподарського і переробного виробництва. Для будь якого підприємства, в тому числі і для сільськогосподарського ефективним вважається такий стан, при якому найбільше задовольняються всі його потреби при наявних обмежених ресурсах.

Економічна ефективність дозволяє оцінити кінцевий так званий повний ефект від застосування як засобів виробництва так і живої праці, тобто віддачу всіх сукупних вкладень. Для сільськогосподарських господарств – це означає отримання максимальної кількості продукції з однієї голови худоби або одиниці площі при найменших витратах живої і матеріалізованої праці [1].

Одним із основних методів підвищення економічної ефективності агропідприємств, на нашу думку, є поліпшення використання земельних ресурсів як основних ресурсів аграрного виробництва. Розглянемо наступні напрямки покращення ґрунтів.

Самим ефективним із запропонованих нами методів є збільшення гумусу. Основним джерелом поповнення гумусу в ґрунті є органічні добрива та поживні залишки. При внесенні тільки мінеральних добрив без використання органічних вміст гумусу в ґрунті знижуватиметься поступово кожного року. Для підтримки в ґрунті оптимальної концентрації гумусу потрібно кожен рік вносити мінімум 14-16 тонн органіки на 1 га ріллі. Щоб забезпечити позитивний баланс гумусу (0,01% в рік) потрібно кожен рік вносити по 20 тонн органічних добрив на 1 га, в тому числі в травопільних сівозмінах - 10-12, плодозмінні - 14-18, просапних - 70-80 т [2].

Слід врахувати, що підживлення ґрунту не дасть ефекту, якщо його використовувати не за рекомендаціями. Якщо органічні добрива вносити як рідкі стоки ферм, що містять велику кількість металів, то вони отруюватимуть ґрунт. Рослини встигатимуть засвоювати лише 30-40% внесених мінеральних добрив, решта отруюватимуть ґрунт і ґрунтові води [2].

Значний вплив при підвищенні продуктивності земельних угідь має боротьба з забур'яненістю та шкідниками сільгоспкультур. За оцінками фахівців, загальні втрати урожаю через бур'яни та шкідників становлять близько 40%. Основними способами захисту рослин є: біологічний, механічний та хімічний. Перші два являються екологічно безпечними. Зате останнім часом підприємства все більше прибігають до застосування хімічного засобу, який є небезпечним як для людей так і для природи.

Для боротьби з однорічними та багаторічними злаковими бур'янами, вже після сходу зернових культур, на всіх фазах їх розвитку (за висоти пір'ю 11-13 см і 3-4 однорічних листки) потрібно застосовувати Фюзілад-супер, КЕ; Фюзілад новий, КЕ та інші грамініциди.

З появою на рослинах шкідників і хвороб потрібно проводити їх обробку інсектицидами та пестицидами. Найпоширенішими на сьогодні препаратами по боротьбі зі попелицею, шведською мушкою, кліщем та іншими шкідниками є фастак, актеллік, децис, фуфанон. Для

боротьби з хворобами (борошністою россою, сітчасткою, темно-бурою плямистістю, ринхоспориозом, жовтою і бурую іржею) на даний час широко використовують фунгіциди: фундазим, тілат, аккорд та інші.

Але дані гербіциди бажано використовувати лише в тих випадках, коли вичерпано всі альтернативи, зокрема - біологічний метод. Це дасть можливість привести у попередній стан біологічну родючість ґрунту, майже повністю зруйновану масованою хімізацією.

Один із чинників підвищення продуктивності земельних угідь - боротьба із переущільненням ґрунту. Під тиском коліс важких тракторів, збиральної та транспортної техніки значна частка орних ґрунтів зазнає ущільнення, яка перевищуватиме допустиме. Значного ущільнення ґрунтів можна уникнути використовуючи більш легку техніку, широкозахватні ґрунтообробні машини. Значних успіхів у боротьбі з переущільненням земель можна досягти мінімізувавши їх обробіток, тобто скоротивши і сумістивши операції при обробітку, посівах та догляді за сільськогосподарськими рослинами. Мінімальний обробіток ґрунту в поєднанні з отриманням природоохоронного ефекту дозволить значно зекономити кошти [3].

До підвищення ефективності використання земельних угідь належить також вапнування кислих і гіпсування засоленних ґрунтів. За розрахунками фахівців з причини несприятливої кислотності ґрунту втрати врожаю кожного року становлять близько 15%.

Наступним істотним фактором підвищення продуктивності ґрунтів є регуляція водного режиму: вчасний відвід фільтраційної води у вологі роки і вчасне зрошення в посуху. Меліорація - невід'ємний і потужний важіль впливу на підвищення продуктивності землеробства.

Слідуючим чинником, який значно підвищує врожайність, є насінництво. Даний процес включає ряд заходів по сортооновленню та впровадженню прогресивних районованих сортів насіння сільгоспкультур відповідно до конкретних зон, які являються стійкими до конкретних несприятливих природних умов їх вирощування, що дозволить підвищити врожайність і якість продукції.

В сучасних умовах генної інженерії роль сортів при формуванні врожаїв становить близько 40-50%, що говорить про те, що насінництво є визначальним фактором ефективного сучасного землеробства, і в майбутньому його вплив тільки зростатиме.

Підвищенню ефективності використання земель сприяє застосування інтенсивних технологій вирощування культур, використання більш врожайних районованих сортів, вдосконалення структури посівів, проведення всіх польових робіт в оптимальні терміни, поліпшення організації праці, підвищення кваліфікації працівників, культури землеробства і т.д.

Література

1. Моніторинг, шляхи покращення родючості та екологічної безпеки ґрунтів тернопільської області: монографія/ І. С. Брошак, Р. Б. Гевко, С. С. Никеруй, А. О. Вітровий, Б. І. Ориник, В. Ф. Скаржинський – Тернопіль: Видавн.-поліграф. центр «Економічна думка», 2013. – 160с.
2. Серединський С. М., Брошак І. С. Сидерати та їх застосування // Агроекологічний журнал, № 4, 2007, с. 72-74
3. Медведев В. В. Твердость почвы / В. В. Медведев. — Харьков: Городская типография, 2009. — 152 с.

Дмитро Войт
Міжнародний університет бізнесу і права
Юлія Левенець

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОМУ КОМПЛЕКСІ

Сучасна економіка багато в чому залежить від кількісного та якісного інвестиційного забезпечення. До перспективних галузей, орієнтованих на залучення інвестицій, відноситься туристично-рекреаційний бізнес, розвиток якого спрямований не тільки на відновлення фізичного, а й психолого-соціального стану населення, так як зростаюча інтенсивне навантаження негативно впливає на життя і здоров'я людей. Туристично-рекреаційний комплекс здійснює суттєвий вплив на економіку і розвиток регіону, сприяє надходженню валюти в країну, створенню нових робочих місць, поліпшенню інфраструктури і т. п. Для отримання максимальної користі від туристично-рекреаційного бізнесу кожна держава розробляє туристичну політику, яка є одним з напрямків соціально-економічної політики держави.

Туристично-рекреаційна сфера, як вагома складова національної економіки, набуває дедалі більшого значення та стрімко інтегрується у світову туристичну індустрію. Її розвиток впливає на такі сектори економіки, як транспорт, сільське господарство, торгівля, зв'язок, будівництво, і є одним з найбільш перспективних напрямів структурної переорієнтації економіки.

Розвиток туристично-рекреаційного комплексу багато в чому визначається обсягом залучених в нього інвестицій. У сучасному світі стрімко розвивається інвестиційний розвиток курортно-рекреаційних об'єктів і регіонів в цілому немислимо без застосування сучасних засобів і технологій управління та інформаційних систем. Початкові інвестиції в туристично-рекреаційний комплекс притягають все більше вкладень в майбутньому у допоміжні і підтримуючі галузі господарства. Сюди входять великі інвестиції в головні готелі, ресторани, торгові центри, порти, аеропорти, транспортні засоби і т. п.

Розроблення механізму обґрунтування та прийняття управлінських рішень з питань активізації туристично-рекреаційного бізнесу через удосконалення форм і методів координування напрямів інвестиційного забезпечення туристично-рекреаційного комплексу є особливо актуальними для України в умовах виходу з фінансової кризи. Активізація туристично-рекреаційної діяльності тісно пов'язана зі створенням відповідного економічного середовища. Тому дослідження методів управління інвестиційними процесами в туристично-рекреаційному комплексі є особливо важливим напрямом в розвитку регіональної економіки.

На сучасному етапі розвитку підприємств туристично-рекреаційного комплексу проблема залучення інвестицій є однією з центральних для більшості суб'єктів в Україні. Рішення проблеми залучення інвестицій підприємств в умовах невисокої інвестиційної привабливості потребує розробки і впровадження в практику спеціальних ефективних технологій управління та механізмів організації інвестиційних процесів підприємств туристично-рекреаційного комплексу, що забезпечують досягнення стратегічних цілей інвестиційного розвитку регіонів.

Науково обґрунтована інвестиційна політика держави відіграє вирішальну роль у забезпеченні стабілізації та сталого розвитку економіки країни. Вона визначає пріоритетність, напрямки, джерела та структуру інвестицій, створює умови для реалізації загальнодержавних, регіональних та місцевих економічних, соціальних та технічних проєктів, формує сприятливий інвестиційний клімат для ефективного залучення як внутрішніх, так і іноземних інвестицій. Успішний розвиток туристично-рекреаційного комплексу, перш за все, забезпечується раціональним плануванням і дієвими методами управління інвестиційними процесами. Тому дослідження методів управління

інвестиційними процесами в туристично-рекреаційному комплексі є особливо актуальними в контексті викликів глобалізації та євроінтеграції.

Для інтеграції України у міжнародні інтеграційні угруповання, які забезпечують узгоджений розвиток і взаємодоповнення регіонів і держав, інтенсифікують процеси виробництва в окремих країнах, дають змогу ефективніше використовувати всі наявні резерви розподілу інвестицій та всі види капіталу, передусім потрібно здійснювати стабілізаційну політику, спрямовану на покращення інвестиційного клімату і вдосконалення структури національного виробництва згідно з принципом порівняльної переваги, який твердить, що спеціалізація, що ґрунтується на принципі порівняльної переваги, сприяє ефективнішому розподілові світових ресурсів, унаслідок чого за однакових сукупних витрат цих ресурсів і технологій світовий обсяг виробництва збільшується.

Ефективне залучення інвестиційних ресурсів в туристично-рекреаційний комплекс не лише збільшує економічний потенціал підприємницького середовища галузі, але і позитивно впливає на регіональний розвиток в цілому. Найбільш суттєвими позитивними аспектами, які отримує громадськість регіону при акумулюванні інвестицій є: економічні, соціальні, екологічні, політичні, технологічні, правові, культурні, наукові та технічні аспекти.

Вплив туристично-рекреаційного сектору у світі важко недооцінити, оскільки саме він робить великий внесок у зміцнення контактів і встановлення добрих відносин між країнами, поліпшення порозуміння між народами, виступає чинником зміцнення авторитету держави на міжнародній арені, вироблення її ідентичності та іміджу, формує національну гідність, удосконалює особистість та суспільство, стимулює розвиток світової торгівлі, гуманітарних сфер, міжнародного співробітництва, відродження культурної спадщини та традицій, залучає інвестиції, розвиває інфраструктуру, сільське господарство тощо. Саме тому, розроблення механізму обґрунтування та прийняття управлінських рішень з питань регіонального розвитку туристично-рекреаційного комплексу шляхом удосконалення форм та методів координування напрямів іноземного інвестування є особливо актуальними для нашої країни в умовах виходу з кризи.

Література

1. Іртищева І.О. Орієнтири інвестиційно-інноваційного розвитку туристично-рекреаційного комплексу регіону / Д.С. Войт, І.О. Іртищева // Міжнародна науково-практична конференція [Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу], (15-17 жовтня 2015 р., м. Тернопіль). – ТНТУ імені Івана Пулюя, 2015. – С. 27-29.

2. Іртищева І.О. Трансформація туристично-рекреаційного комплексу регіону / Д.С. Войт, І.О. Іртищева // IV Міжнародна науково-практична конференція [Структурні трансформації національних економік в глобальному вимірі], (6 листопада 2015 р., м. Миколаїв). – МНУ імені В.О. Сухомлинського, 2015. – С. 90-92.

3. Приварникова І.Ю., Використання іноземного досвіду залучення інвестицій в розвиток туристичної інфраструктури АР Крим / І.Ю. Приварникова, І.А. Крутіна // Економіка Крима. - №1(38). – 2012. – С. 113-116.

Сергій Войт

ДП «Виробниче Об'єднання

Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова»

ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНО-УПРАВЛІНСЬКОЇ ІНФОРМАЦІЇ В СИСТЕМІ КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Затребуваність сучасною господарською практикою розвитку управління витратами надає нові якості внутрівиробничому обліку, контролю, аналізу, плануванню й прогнозуванню.

Проблема ефективного управління економікою харчових організацій перебуває в

тісному взаємозв'язку з інформаційною підготовкою прийняття оптимальних, науково обґрунтованих управлінських рішень. В умовах швидко зовнішнього середовища, невизначеності поведінки учасників ринку, істотно зростає потік інформації, що вимагає оперативної обробки. Все це вимагає створення такої інформаційної системи, яка б могла задовольняти зростаючі інформаційні запити керуючої системи.

Створення й освоєння на практиці нових нетрадиційних систем одержання інформації про витрати й результати виробничої діяльності, застосування нових підходів і методів оцінки й контролю забезпечує можливість вирішення багатьох завдань ефективного управління сучасним харчовим підприємством.

Розглянуті питання потреби суб'єктів ринку в обліковій інформації і її впливу на ефективність управління харчовим підприємством, а також оцінки облікових показників для цілей обґрунтованого прийняття управлінських рішень досить актуальні. Розумне поєднання старого й нового вітчизняного й закордонного досвіду дозволяє визначати подальші тенденції розвитку управління витратами на українських харчових підприємствах.

У цей час багато питань самих можливостей освоєння управління витратами у харчових організаціях не вирішені. У вітчизняній практиці освоєння систем управління витратами пов'язано не тільки з їх вивченням й адаптацією в сформованих умовах підприємницької діяльності, але й законодавчим закріпленням можливості самостійно створювати не регламентовану державою систему внутрівиробничого обліку й управління організацією.

Управління витратами як інструмент досягнення успіху в бізнесі має своєю метою забезпечення можливо більш гнучкого застосування методів збору й узагальнення інформації про витрати й результати на основі загальної стратегії розвитку харчового підприємства. Недостатність інформації, її низьку якість значно погіршують можливості ефективного управління витратами й операційною діяльністю. У сучасних умовах господарювання це може привести до значних втрат, втрати конкурентної здатності виробленої продукції, уповільнення її реалізації, затоварення складів, несвоєчасності розрахунків і платежів, скорочення забезпеченості оборотними коштами. Управлінська інформація повинна забезпечувати не тільки високий рівень підприємницької діяльності харчового підприємства, але й ефективний контроль і управління витратами й результатами окремих операцій і процесів.

Досягнення якісних зрушень й одержання значних результатів можливе лише в умовах створення й широкого використання єдиної інформаційної бази й традиційних методів удосконалювання управлінського механізму, що зарекомендували себе багаторічною практикою. Тому основні функції управління витратами – контроль-управлінська й інформаційно-забезпечувальна, утворюють конкретні види діяльності системи управління витратами: інформаційно-контрольну, інформаційно-прогностичну, інформаційно-аналітичну, інформаційно-регулюючу, інформаційно-керуючу та ін.

Серед різноманіття управлінських рішень, прийнятих керівником, особливі труднощі викликає реалізація функцій управлінського обліку за допомогою контролю по відхиленнях. При цьому в технології розробки управлінських рішень й організації їх виконання важливе місце приділяється оцінці ефективності виробництва через фіксацію й аналіз відхилень від установлених норм і нормативів на основі порівняння планованих і фактично сформованих показників прийнятих, за об'єкт нормування.

У цей час невідповідність функцій інформаційної системи харчового підприємства цілям управління полягає в тому, що немає міцного зв'язку й взаємодії облікових служб із системою керівництва й управління. Це пояснюється, насамперед, відсутністю чітко сформульованих запитів і вимог системи управління до надаваної облікової інформації, недостатністю надаваної для цілей управління оперативної аналітичної інформації. Причиною тут є відсутність галузевих методик і рекомендацій регулювання облікової практики відповідно до вимог ринку, а також несвоєчасне використання всіх можливостей переорієнтації інформаційної системи на потреби управління.

Достовірність господарської інформації, що адекватно характеризує управлінську

ситуацію, дозволяє визначити оптимальне поєднання очікуваного ефекту й витрачених ресурсів. Внесені зміни, припущення інших ситуацій, що відповідають фактам господарської діяльності, дозволяють одержати більш глибокий аналіз і прогнозувати, а отже і планувати наступні дії. При цьому можна сказати, що моделювання ситуації в системі управління витратами дає початок новому напрямку у сфері організації управління витратами й управління підприємством в цілому.

Один з важливих аспектів у розвитку теорії й практики управління витратами - концепція розмежування контролю за рівнем витрат і рівнем доходів по місяцях їх виникнення й центрах відповідальності. Аналізуючи вітчизняний і закордонний досвід організації управління витратами, можна зробити висновок, що це економічно відокремлювані об'єкти, по яких приймаються рішення.

Створення ефективної системи управління витратами на підприємстві вимагає реорганізації як облікових форм і реєстрів, що обслуговують окремі процеси, так і фінансових потоків, що мають важливе інформаційне значення. Але оскільки система добре налагодженого виробничого обліку, контролю й управління витратами являє собою складний механізм зв'язків, відносин і дій менеджерів різного рівня діяльності, організація управління витратами вимагає обліку особливостей створення й використання його даних. Це питання ефективного управління виробництвом, фінансами, економічними зв'язками й відносинами, це умова самого існування харчового підприємства в умовах ринку.

Економічна інформація про витрати операційної діяльності з метою її ефективного використання може бути класифікована за цілим рядом ознак: по виду й повноті, якості й достовірності, стабільності й своєчасності, а також по носіях. При цьому якість інформації найчастіше оцінюють у напрямках її достовірності й об'єктивності, оперативності й надійності, повноти і ясності, збалансованості. Особливо важливим класифікатором економічної інформації є її класифікація за формою й змістом, структурою й призначенням, властивостями і значенням окремих її видів.

Серед різних видів інформації зі ступеня впливу на керуючу систему можна виділити два види: інформацію прогнозу, плануючу конкретні дії й показники й інформацію, що відображає їх результати. Перша є актуалізованою з урахуванням майбутніх змін і минулих досягнень, пов'язана з функціями прогнозування й планування, друга відтворює фактично досягнутий рівень, забезпечується аналітичними функціями. Спільне й ефективне використання цих видів управлінської інформації забезпечує обґрунтованість прийнятих управлінських рішень і правильність виконання управлінських завдань.

Формування інформації для цілей ефективного управління виробничими процесами на стадіях заготівлі, виробництва й збуту, створення механізму функціонування й взаємозв'язків внутрішньовиробничих структур з досить високим ступенем самостійності має вирішальне значення, за умови їх участі в питаннях забезпечення виробничої діяльності й зацікавленості у формуванні високих кінцевих результатів. Подібний підхід забезпечує формування гнучкого механізму внутрішньогосподарських відносин.

У цілому необхідно відзначити, що вибір конкретних форм і методів організації системи управлінської інформації на харчовому підприємстві визначається як економічними, юридичними, організаційними, техніко-технологічними й іншими факторами, так і компетентністю його керівників, їх потребами в тій або іншій управлінській інформації.

Ефективний контроль величини витрат доцільно вести на основі первинної облікової інформації. Подібний контроль може здійснюватися в натуральному й грошовому вираженні методом зіставлення або так званим методом бюджетування. В основу першого способу покладений метод підсумовування відхилень від встановлюваних норм і виробничих завдань по місяцях витрат. Другий спосіб контролю передбачає зіставлення витрат з актуалізованим (спланованим з урахуванням змін) кошторисом витрат і результатів.

Інший об'єкт системи управлінської інформації – результати, які можуть також враховуватися по місяцях виникнення витрат, носіях витрат і центрах відповідальності. У процесі зіставлення витрат і результатів різних об'єктів і ланок управління виявляється

ефективність виробничо-господарських процесів, зв'язків, діяльності й відносин як підприємства в цілому, так й окремих його підрозділів.

В умовах ринкових відносин особливе значення має придбання професійних знань, навичок й умінь працівників, зайнятих у різних галузях економіки й управління, знаходити правильні й обґрунтовані управлінські підходи й рішення для підвищення ефективності роботи підприємства. Недостатність інформації, її низька якість значно погіршують можливості ефективного управління виробничою діяльністю. У сучасних умовах господарювання це може привести до значних втрат: втраті конкурентної здатності виробленої продукції (виконуваних робіт, надаваних послуг), своєчасності її реалізації, затоваренню складів, несвоечасності розрахунків і платежів, скороченню забезпеченості оборотними коштами, скороченню попиту й т.д. та ін. Управлінська інформація повинна забезпечувати не тільки високий рівень підприємницької діяльності на будь-якому сучасному підприємстві, але й ефективний контроль і управління витратами й результатами окремих процесів і операцій.

У цей час особливу актуальність здобувають мало затребувані в минулому теоретичні розробки по використанню різних методів ефективного управління витратами й результатами. Сучасні методи господарювання визначили необхідність систематизації вже накопичених знань по організації своєчасного обліку й оперативного контролю витрат виробництва у вітчизняній теорії й практиці.

Основний об'єкт інформативності системи управлінської інформації - витрати на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг. Рівень витрат є критерієм використання ефективних або неефективних інформаційних форм і методів господарювання, він обумовлений сформованими виробничими відносинами.

Будь-яка виробнича або господарська діяльність неможлива без своєчасної аргументованої інформації про обсяг витрат, собівартості продукції, робіт, послуг. З одного боку, достовірно обчислений показник собівартості забезпечує правильність формування основного оціночного показника діяльності харчового підприємства - прибутку, з іншого боку - обчислювальний як різниця між сумою зроблених витрат й отриманих доходів, показник прибутку є базою визначення податку на доходи.

При цьому ефективний контроль по кожному виду продукції, по кожній операції, по кожному центру відповідальності звичайно досягається шляхом оперативного порівняння фактичних витрат з нормативними по відхиленнях. Відхилення (різниця між нормативними й фактичними витратами) здатні встановити місця їх виникнення, визначити відповідальних осіб (винуватців) і ступінь їх відповідальності.

Література

1. Андрющенко Г. Управлінська звітність: проблеми створення / Г.Андрющенко, І. Парасій-Вергуненко // Бухгалтерський облік і аудит. - 2008. - № 11. - С. 15-24.
2. Бланк І.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. / Бланк И.А. – К.: Ника-Центр, 2002. – 528 с.
3. Яремко Ш.Й. Економічні категорії в методології обліку: Монографія. / Яремко Ш.Й. – Львів: Каменяр, 2002. – 192 с.
4. American Accounting Association, Committee to Prerare a Statement of Basic Accounting Theory. A Statement of Basic Accounting Theory. American Accounting Association, 1966.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ЗЕМЛІ В КОНТЕКСТІ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕФОРМИ

В контексті завершення аграрної реформи, ключовим питанням, яке привертає найбільше уваги і найширше дискутується в суспільстві є формування вільного ринку землі. Наукова спільнота, експерти і практики в цьому питанні часто дотримуються протилежних думок із різними ступенями обґрунтованості. В залежності від точки зору, варіюється й бачення ціни землі.

Земля за своєю суттю є унікальним явищем, яке завдяки використанню в економіці і сільському господарстві набуває можливості оцінювання і визначення вартості. При цьому, методологічну основу її оцінювання визначають наступні особливості:

- земля – це унікальний ресурс, що не має заміників, не може бути відтвореним штучно, а заходи, спрямовані на її покращення можуть лише підвищити якісні параметри, але не збільшити її загальну кількість;

- земля – це просторовий фактор, призначений для проживання людей і ведення господарства, вона характеризується повною відсутністю мобільності;

- земельні ділянки мають різну родючість і різне місце розташування, що обумовлює їх різну цінність;

- земля, за раціонального використання, не зношується, а навпаки, може підвищувати свою родючість і використовуватися безкінечно довго;

- зважаючи на обмеженість землі, збільшення обсягів її вилучення під міста, шляхи, виробничі та інфраструктурні об'єкти, а також з огляду на загострення продовольчої кризи вартість землі постійно зростає.

Сільськогосподарське використання землі формує її додаткові особливості, обумовлені специфікою відносин людини і природи. Відповідно до цього виділяють поняття сільськогосподарських угідь, які характеризуються наступними рисами:

- вони є стратегічним ресурсом для забезпечення продовольчої безпеки і незалежності кожного суспільства;

- вони забезпечують можливість зайнятості селян економічною діяльністю та отримання ними засобів для існування;

- вони вимагають участі держави в процесах регулювання власності і користування угіддями.

Окреслені особливості, окрім суто декларативних позицій, формують основу для визначення вартості і ціни землі. Відповідно до цього, у випадку формування ринку земель сільськогосподарського призначення, ключовими факторами, які будуть формувати її ціну стануть наступні тенденції: перевищення попиту на сільськогосподарські угіддя над їхньою пропозицією; поступовий ріст ціни на землю; формування і забезпечення дотримання протекціоністських нормативних актів щодо купівлі-продажу землі з метою забезпечення продовольчої безпеки, захисту і раціонального використання землі.

На даний момент, за відсутності ринку землі, на якому ключовими важелями встановлення ціни виступає співвідношення попиту і пропозиції, основні фактори ціноутворення реалізують свій вплив через такі інструменти, як бонітування ґрунтів, нормативна і грошова оцінка. Кожен із цих інструментів виконує свою роль в системі економіко-правових відносин в аграрній сфері. Проте, жоден із них не може в повній мірі оцінити вартість землі з точки зору перспективи вільного ринку.

Основним завданням бонітування ґрунтів є визначення їх придатності для вирощування сільськогосподарських культур. Бонітування дозволяє структурувати угіддя за якісними властивостями. Його результати можна широко використовувати при порівнянні окремих ділянок на предмет кращої придатності до ведення сільського господарства. Проте, в

абсолютному вираженні, такий інструмент не дозволяє назвати визначати точну ціну землі без врахування додаткових умов.

Більш раціональною, в контексті визначення ціни сільськогосподарських угідь є їхня економічна оцінка. Економічна оцінка дозволяє розглядати землю з точки зору її використання і можливості отримання економічної вигоди. При цьому враховується, що на ціну землі впливають не тільки її хімічні чи фізичні властивості, але й ступінь освоєння, наближеність до виробничих чи інфраструктурних об'єктів, доступність для виконання господарських операцій тощо.

Бонітування і економічна оцінка ґрунтів становлять основу для проведення грошової оцінки земельних ділянок. Грошова оцінка земельних ділянок відповідно до ст. 201 Земельного кодексу України визначається на рентній основі і залежно від призначення та порядку проведення, вона може бути нормативною та експертною. Співіснування двох видів грошової оцінки земель обумовлено недостатньо розвинутим характером ринкових відносин в аграрній сфері [1, с. 110].

Нормативною базою для проведення нормативної оцінки землі є постанова Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 р. №213 «Про методику грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення і населених пунктів». Відповідно до неї, ціна землі визначається за встановленими нормативними показниками без врахування вагомих факторів ринкового характеру, таких, як обставини майнової угоди, попит і пропозиція на ділянку, призначення та умови землекористування. Як наслідок, результати нормативної грошової оцінки часто не співпадають із результатами земельних торгів. Проте, саме результати нормативної оцінки землі беруться до уваги при оподаткуванні землевласників, визначенні вартості оренди і т.д.

Експертна грошова оцінка землі передбачає більш комплексний підхід до визначення вартості земельної ділянки, в дечому схожий із методикою оцінки нерухомості. Застосування даного методу передбачає врахування комплексу факторів, які розглядають не тільки якість землі, її параметри та місце розташування, але й враховують перспективу використання, можливість її альтернативної експлуатації тощо. Експертний метод більше орієнтований на ринкові фактори, тому, в контексті формування ринку землі, дозволяє встановлювати більш адекватну ціну на земельні ділянки.

На сьогодні виділяють три основних підходи до грошової оцінки землі. Перший – нормативно обґрунтований Законом України «Про плату за землю». Відповідно до нього ціна ділянки встановлюється у стократному розмірі земельного податку на неї. При цьому, розмір податку визначається законодавчо і диференціюється в залежності від якості землі та інших параметрів.

Другий – ґрунтується на концепції енергетичного потенціалу землі. В основу цього способу покладено критерій родючості ґрунтів, який максимально проявляється в оптимальних умовах навколишнього середовища, а також під дією соціально-економічних факторів. Відтворення енергетичного потенціалу ґрунту, основними показниками якого є вміст і запаси гумусу, залежить як від рівня природних умов, так і від рівня використання сільськогосподарських угідь. Цей спосіб доцільно використовувати при впровадженні економічних регуляторів механізму охорони і відтворення земель сільськогосподарського призначення [2].

Третій підхід, передбачає використання так званого рентного доходу як засобу виміру ціни ділянки. При цьому рента визначається не тільки властивостями землі, але й застосуванням людської праці і враховує дію таких факторів як: рівень урожайності базової культури, нормативні технологічні витрати на її вирощування та ціну її реалізації.

Як бачимо, кожен із підходів характеризується визначеною мірою раціональності. Вони враховують параметри якості, природного та економічного потенціалу землі, а також, в певній мірі, корелюють із ринковими факторами, що супроводжують землекористування. Проте, перспектива формування повноцінного земельного ринку вимагає більш чіткого врахування основоположних характеристик землі в контексті визначення її ціни. Так, жодна

із пропорованих методик оцінювання не враховує стратегічної цінності земельних угідь, а також тенденцій, притаманних земельному ринку та землекористуванню в глобальному вимірі. Окрім цього, слабо врахованими є екологічні виклики, зокрема обумовлені зміною клімату.

Таким чином, існуючі методики оцінки землі на сьогодні в достатній мірі враховують економічні та природні умови землекористування. Вони дозволяють визначати ціну із урахуванням економічного і природного потенціалу земельних ділянок та окремих ринкових факторів. Адекватність ціни землі, отриманої на основі цих методик і її відповідність реальній ціні, що сформується після запуску повноцінного земельного ринку на даний момент визначити складно, оскільки більшість операцій та угод ринку мають тіньовий характер. Тим не менш, ключові напрями, які потребують доопрацювання в контексті дослідження, це максимальне врахування впливу стратегічних та екологічних факторів на стан і ціну землі за умови дії повноцінного земельного ринку.

Література

1. Ліщук В. І. Грошова оцінка землі як інструмент сталого землекористування [Текст] / В. І. Ліщук, А. Т. Московчук, М. Є. Ліщук // Економічний форум. – № 1. – 2016. – С. 109-115.
2. Замула І. В. Оцінка земель сільськогосподарського призначення / І. В. Замула // Міжнародний збірник наукових праць. – Випуск 1(10). – 2012. – С. 97-107
3. Мартин О. М. Формування і розвиток ринку землі в перехідних економічних системах [Текст] / О. М. Мартин // Формування ринкової економіки в Україні: наук. збірник. Спецвип. 13 «Економіка України в євроінтеграційних процесах». – Львів: Інтереко, 2004. – С. 157-166.
4. Постанова Кабінету Міністрів України “Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів”: за станом на 23 березня 1995 р. № 213 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=213-95>
5. Постанова Кабінету Міністрів України “Про експертну грошову оцінку земельних ділянок”: за станом на 11 жовтня 2002 р. № 1531 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1531-2002-%EF>
6. Потлатюк В. С. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні [Текст] / В. С. Потлатюк // Вісник Сумського аграрного національного ун-ту. Серія «Фінанси і кредит». – 2013. – № 1. – С. 200-206.

Наталія Гавадзин, Уляна Андрусів

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Галина Сидор

Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу

Тернопільського національного економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

У економіці змішаного типу господарювання підприємство має органічно поєднувати, ринковий механізм та державне регулювання. Таке поєднання необхідне і у аграрному бізнесі. Підтримка та належна увага держави агропромислому комплексу дозволила б значно підвищити ефективність функціонування агропідприємств України. У зв'язку, з цим для агропромислових підприємств важливе значення має удосконалення існуючого механізму раціонального природокористування.

Завданням економічного механізму раціонального природокористування у агробізнесі має бути ефективне регулювання і вирішення існуючих еколого-економічних проблем. Для цього необхідне постійне його вдосконалення таким чином, щоб забезпечити гнучке й дієве функціонування екологічної складової у ринковій моделі розвитку агропромислового комплексу.

На нашу думку, існуючий механізм є недостатньо ефективним, оскільки він не враховує новітні тенденції розвитку, сучасні управлінські технології, специфіку аграрної промисловості, а також існуючий інструментарій стимулювання діяльності.

Основними елементами даного механізму, котрі мають вдосконалюватися у взаємозв'язку є: організаційно-економічне забезпечення, методи та функції управління раціональним природокористуванням та управлінські технології.

Важливим елементом механізму раціонального використання природних ресурсів є організаційно-економічне забезпечення, до якого включається нормативно-правове забезпечення, інноваційне забезпечення, інформаційне забезпечення, проектне забезпечення, фінансове забезпечення, а також економічні інструменти (податки, пільги, дотації та штрафи).

Організаційно-економічне забезпечення тісно пов'язане з нормативно-правовим забезпеченням, оскільки раціональне природокористування, не може суперечити регіональній, державній та міжнародній політиці в галузі охорони навколишнього природного середовища, котра в свою чергу опирається на низку нормативно-правових державних і світових документів.

Інноваційне забезпечення раціонального природокористування має передбачати пріоритетність екологічного аспекту в системі управління з ряду інших. Нововведення аграрних підприємств у природоохоронній діяльності мають бути не тільки ефективними, тобто сприяти отриманню прибутків, але й свідомими, при прийнятті управлінських рішень, щодо функціонування підприємства та попередження еколого-економічних втрат.

Важливе значення має інформаційне забезпечення. Тут значна увага має надаватися стимулюванню поширення інформації, рекламній підтримці раціонального природокористування. Важливою передумовою є доступність і достовірність інформації.

Проектне забезпечення раціонального природокористування визначається технічними і технологічними можливостями його реалізації. Визначення та аналіз технологій, які передбачається використовувати має проводитися на альтернативній основі. Також проектне забезпечення має відповідати сучасним вимогам науково-технічного прогресу і стимулювати підвищення економічної ефективності з поміж наявних варіантів.

Будь-який механізм не може функціонувати без фінансового забезпечення. Фінансове забезпечення раціонального природокористування, переважно, здійснюється з Державного фонду охорони навколишнього природного середовища, що є складовою Державного

бюджету України і, який створено з метою концентрації коштів і цільового фінансування природоохоронних та ресурсозберігаючих заходів, пов'язаних з охороною навколишнього природного середовища. Фонд формується за рахунок коштів збору за забруднення навколишнього природного середовища та інших коштів визначених законодавством України.

Важливе і, навіть, пріоритетне значення в механізмі раціонального природокористування належить економічним інструментам – податкам, пільгам, дотаціям та штрафам. Регулювання раціонального використання природних ресурсів в Україні ґрунтується на концепції платності природокористування, що охоплює систему економічних інструментів, спрямованих на акумулювання матеріальних ресурсів для реалізації природоохоронних програм та на спонукання підприємств до підвищення екологічності застосовуваних технологій.

Методами управління раціонального природокористування можуть бути: адміністративні, економічні, соціально-психологічні.

Адміністративні методи управління передбачають введення обмежень та прямий контроль щодо процесу природокористування. Вони покликані обмежити діяльність агровиробників, що змушує відмовитися від виробництва екологічно небезпечних товарів та здійснення екодеструктивної діяльності з великим тиском на навколишнє природне середовище на користь екологічно спрямованих чи екологічно прийнятних.

Економічні методи управління є ефективнішими і їх застосування можливе за допомогою різноманітних важелів (цін, платежів, податкових пільг та покарань). Держава робить вигіднішим дотримання природоохоронного законодавства, ніж його порушення.

Соціально-психологічні методи управління реалізують закономірності функціонування і розвитку раціонального природокористування і зводяться до управління інтересами.

Методи управління не можна розглядати відокремлено від функцій управління і без зв'язку з організаційно-економічним забезпеченням раціонального природокористування. Функції раціонального природокористування в межах діяльності підприємств агросектору мають базуватись на класичних функціях теорії управління підприємством: планування, організація, мотивація, контроль.

Для кращого функціонування механізму раціонального природокористування необхідно використовувати і сучасні управлінські технології. На нашу думку, найефективнішими управлінськими технологіями можуть бути: реінжиніринг, бенчмаркінг та контролінг.

Основним завданням реінжинірингу є вдосконалення та перепроектування екодеструктивних бізнес-процесів на основі виконання комплексу еколого-економічних досліджень, розробки і пропозиції стратегій розвитку агропідприємств для мінімізації рівня небезпеки та максимізації рівня корисності їх діяльності..

Як управлінську технологію вдосконалення механізму раціонального природокористування можна розглянути і бенчмаркінг, який використовується для створення конкурентної переваги проектів раціонального природокористування з ряду інших при вирішенні проблем. Цей інструмент передбачає вивчення передового досвіду агробізнесу і використання їх досягнень для успішного функціонування підприємств в Україні.

Не менш важливим, у механізмі раціонального природокористування має бути контролінг. Його слід розглядати системно при інтеграції відповідних функцій контролю за агробізнесом в поєднанні з оцінкою результатів діяльності та внесення пропозицій щодо їх вирішення.

Таким чином, запропонований удосконалений механізм раціонального природокористування сприятиме підвищенню ефективності функціонування агробізнесу за рахунок реалізації методів управління при відповідному нормативно-правовому, інноваційному, інформаційному проектному, фінансовому забезпеченні, використанні сучасних управлінських технологій.

Володимир Галанець,

Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку України важливе значення для її економіки має адекватна оцінка потенціалу аграрного сектору та ефективна його реалізація. Забезпечити виконання цього завдання покликана, зокрема, Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р., схвалена відповідним розпорядженням КМУ №806-р від 17.10.2013 р.

Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, є системоутворювальним у національній економіці, формує засади збереження суверенності держави - продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій.

Входження до світового економічного простору, посилення процесів глобалізації, лібералізації торгівлі потребує адаптації до умов, що постійно змінюються, а відповідно – подальшого удосконалення аграрної політики.

Потенціал виробництва аграрного сектору України значно перевищує потреби внутрішнього ринку, може сприяти розвитку національної економіки та її ефективній інтеграції у світовий економічний простір та зростанню доходів задіяного в аграрній економіці сільського населення, кількість якого становить понад третину всього населення країни, а також забезпечити мультиплікативний ефект розвитку інших галузей національної економіки.

Зазначена Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. передбачає стратегічні цілі [1]:

- гарантування продовольчої безпеки держави;
- забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору шляхом розвитку різних форм господарювання;
- сприяння розвитку сільських населених пунктів та формування середнього класу на селі шляхом забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення рівня доходів;
- підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків;
- розширення участі України у забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією;
- раціональне використання земель сільськогосподарського призначення та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на навколишнє природне середовище.

Принципами розвитку аграрного сектору у сфері організації аграрного виробництва згідно Стратегії є:

- збалансованість його розвитку за економічними, соціальними та екологічними критеріями;
- створення умов для формування заінтересованого в довгостроковому ефективному господарюванні відповідального користувача (власника) землі;
- розвиток різних форм господарювання за умови пріоритетності формування господарств, що мають велику соціально-економічну роль для сільських громад.

До господарств, що мають велику соціально-економічну роль для сільських громад, належать:

- особисті селянські господарства, що використовують переважно власну працю, ведуть товарне виробництво, орієнтовані на збільшення загального доходу, тож більше

мотивовані до виробництва працемісткої сільськогосподарської продукції;

- суб'єкти господарювання, власники яких проживають у громаді, у тому числі фермерські господарства, які зареєстровані за місцем провадження господарської діяльності і використовують власну працю та найману працю переважно односельчан.

Принципами розвитку аграрного сектору у сфері формування та реалізації державної аграрної політики визначено:

- пріоритетність аграрного сектору у загальнодержавній економічній політиці;
- забезпечення продовольчої безпеки в умовах глобалізації;
- застосування інструментів стратегічного управління розвитком аграрного сектору та оперативного впливу на кон'юнктуру ринку;
- застосування диференційованих підходів до створення умов для державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників залежно від установлених законодавством критеріїв їх діяльності;
- орієнтація на підтримку розвитку кооперації із застосуванням кластерної моделі;
- розвиток саморегулювання в аграрному секторі, делегування державою галузевим, фаховим та територіальним об'єднанням частини повноважень щодо регулювання аграрного ринку, в тому числі у частині здійснення контролю за якістю та безпечністю вітчизняної сільськогосподарської продукції;
- формування у сільськогосподарських товаровиробників позитивних довгострокових очікувань;
- створення умов для запровадження найбільш продуктивних, ресурсомістких та енергоефективних засобів виробництва і технологій;
- стимулювання сільськогосподарських товаровиробників до раціонального аграрного природокористування;
- урахування регіональних умов розвитку сільського господарства.

Що ж стосується реалій аграрного сектору економіки України, то вони наступні.

За словами президента Асоціації фермерів та землевласників України І.Томича на прес-конференції 30.08.2016 р. "Стан справ у сфері земельних відносин загрожує українській державності" в Україні за останній рік знищено 2 тис. фермерських господарств. Знищуються фермерські господарства шляхом скупки корпоративних справ фермерських господарств; через економічні методи впливу, наприклад, шляхом підняття вартості землі при переоформленні землі (інколи за пай вимагають 25 тис. грн.); погрози фермерам; викрадення фермерів. Фермерські господарства викрадають і використовують і в інший спосіб, господарства в різний спосіб захоплюються, але як юридичні особи вони зберігаються і використовуються в кримінальних та фінансово-промислових олігархічних руках.

Збільшилась кількість рейдерських захоплень урожаю, техніки, майна і землі.

У 2016 р. Європейський Союз прийняв рішення про збільшення квот для сільськогосподарських виробників України. Це дає можливість наростити обсяги торгівлі в рамках квот з ЄС додатково майже на 200 млн. дол. США. Наразі, частка ЄС в загальній структурі зовнішньоторговельного обігу сільськогосподарської продукції складає 33,9%. Згідно з прийнятим рішенням українські виробники сільськогосподарських товарів отримують додаткові квоти на кукурудзу, пшеницю, мед, крупи, оброблені томати. [2]

Україна вже стала одним з ключових експортерів зернових та олійних культур в світі. Необхідно збільшити в агропромисловому комплексі частку агропродукції з високою доданою вартістю та частку нішевої продукції, на яку в світі є попит.

Українські виробники органічної продукції досить конкурентоспроможні на ринках ЄС. Коштує "органіка" набагато дорожче, ніж продукція з аналогічною якістю. Необхідно підтримувати малий та середній бізнес, які зацікавлені у розвитку продукції з доданою вартістю та нішевої продукції. Великі агрохолдинги дають прибуток в країну, але нішевий бізнес їм нецікавий.

Бажання займатися нішевими культурами мають фермери, але вони не можуть це робити

через відсутність техніки та можливостей освоювати нові технології. При земельному банку до 500 га отримати кредит практично неможливо. Фермери змушені просто здавати землю в суборенду великим агрохолдингам. За оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства для прямої фінансової підтримки малих і середніх фермерів необхідно не менше 3 млрд. грн.

Міністерство аграрної політики і продовольства пропонує шляхом надання дотацій малому виробнику (до 1000 га) здешевити виробництво нішевих культур - жита та гречки, порядку 5-6 000 грн/га. Планується надати підтримку галузі тваринництва через здешевлення виробництва кормових культур (зелені корми), порядку 10-12 000 грн./га.

В той же час міністерство ставить до відома, що програма розвитку кооперації закінчилась в 2015 році і для подальшої підтримки кооперації потрібно створити відповідну нормативно-правову базу. Механізм розподілу коштів кредиту від Європейського банку розвитку, затвердженого ще наприкінці 2015 року, на даний момент невідомий. Механізм представлення проектів на розгляд та надання державних гарантій також поки що не визначено.

19 вересня 2016р. було оприлюднено проект бюджету на 2017 рік. У запропонованих Міністерством фінансів змінах до Податкового Кодексу не передбачено продовження спеціального режиму відшкодування ПДВ для аграріїв. [3]

Так, у частині змін до податку на додану вартість зазначено, що запроваджується єдиний публічний Реєстр заяв на бюджетне відшкодування податку на додану вартість.

Однак у проекті бюджету такий пункт відсутній. Як і побоювалися сільгоспвиробники, уряд не стримав слова. З обіцяних 5,5 млрд. грн. прямої державної підтримки на розвиток у проекті бюджету є лише 3,5 млрд. грн. На пряму фінансову підтримку закладено 2 млрд. 973 млн. грн., на здешевлення кредитів - 300 млн. грн., на підтримку тваринництва - 210 млн. грн., розвиток хмелярства, виноградарства і садівництва - 75 млн. грн. Цього явно недостатньо. Держпідтримка галузі складе всього 5% від прямих втрат аграріїв.

На фоні відміни спеціального режиму оподаткування, суми майже непомітні. Більш того, виділені кошти будуть розподілятися за допомогою ручного механізму, що дає шанс корупції просочитися і у цей сегмент.

Кореляція між стратегічними цілями і принципами, передбаченими Стратегією розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. та реальним станом справ у галузі – незначна, викликає сумніви щодо реалізації у зазначені строки.

Прийняття депутатами Верховної Ради Законопроекту №5123-1 від 06.10.2016 р. Про внесення змін до розділу X "Перехідні положення" Земельного кодексу України щодо продовження заборони відчуження сільськогосподарських земель, засвідчило в черговий раз провал запуску прозорого ринку земель в Україні та збереження корупційних схем купівлі-продажу земель.

Література

1. Офіційний вісник України від 05.11.2013 — 2013 р., № 83, стор. 23, стаття 3088, код акту 69433/2013.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua> (дата звернення 08.10.2016).
3. Урядовий портал. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249346768&cat_id=244277212 (дата звернення 22.09.2016).

Роман Гевко, Василь Градовий,
Тернопільський національний економічний університет

КОНФЛІКТИ, ЯКІ ВИНИКАЮТЬ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ БІОГАЗУ

Законодавство, яке регулює розвиток альтернативної енергетики в Україні, постійно вдосконалюється. Нещодавно Верховна Рада ухвалила певні зміни про закону “Про електроенергетику”, котрий регламентує діяльність в усіх видах відновлювальної енергетики, а саме вітрової, сонячної, біомаси, біогазу, енергії малих річок, тощо. При цьому зміни стосувалися підтримки або стимулювання виробництва електроенергетики з альтернативних джерел енергії. Головною особливістю стало надання біогазу статусу енергії, яка може претендувати на “зелений тариф”.

На перший погляд, здавалося, що для відновлювальних джерел енергії в Україні наступають умови для інтенсивного розвитку. Особливо це стосується тих структур, які розвивають виробництво біогазу. Окрім цього, виробники альтернативних джерел енергії повинні були б бути впевненими, що виробництво електроенергії з відновлюваних джерел енергії буде зростати, а значить, буде зростати їх частка в енергобалансі України. Тим більше, що альтернативна енергетика має колосальні ресурси і місця для роботи у даному напрямку вистачить усім (саме за це боролися у рамках обговорення оновленої енергетичної стратегії розвитку України до 2030 року). Однак проблем так і не вдалось уникнути.

Сьогодні на дані проблеми варто звернути увагу, оскільки альтернативна енергетика в Україні робить перші кроки і в 2012 році відзначила дворіччя у її розвитку. На компанії, які працюють у даній галузі, тисне світова криза та конкуренція зі сторони виробників традиційних джерел енергії. В зв'язку з цим виникають суперечки, які у перспективі можуть зашкодити залученню інвестицій у відновлювальну енергетику.

Для більш широкого розуміння закон “Про електроенергетику”, запроваджує “зелений тариф” на електроенергію вироблену з біогазу на рівні із електроенергією, яка виробляється з біомаси. В цьому випадку коефіцієнт для біогазу буде аналогічним, як і в біомаси - 2,3. Також із закону вилучили обмеження, що “зелений тариф” буде надаватись лише новим електростанціям, які працюють на біогазі. Тому "зелений тариф" отримують всі: і вже працюючі об'єкти, а також новозбудовані.

Разом із біогазом в законі появились додаткові “бонуси” для малих гідроелектростанцій. Причому для мікро гідроелектростанцій з потужністю до 200 кВт даний коефіцієнт збільшений майже у вдвічі з 1,2 до 2, а для міні електростанцій, потужність яких перевищує 200 кВт, але не є більшою 1 МВт коефіцієнт підвищили з 1,2 до 1,6. Відповідні зміни сприятимуть тому, що знизиться терміни окупності при будівництві мікро ГЕС і міні ГЕС, а це покращить привабливість для банків в плані виділення кредитів.

Якщо інвестори малих ГЕС залишилися задоволені, то прихильники біомасової енергетики як аргумент порівнюють “зелений тариф” для біогазу із тарифом, котрий отримують підприємства, які інвестують у виробництво сонячної енергетики.

Державним агентством з енергозбереження та енергоефективності була розроблена методика розрахунку тарифів для сонячної, вітрової, біомасової та енергії малих ГЕС. Методика була розроблена у 2008 році, а у 2009 році вона отримала статус закону.

На той час це був прогресивний крок для розвитку альтернативної енергетики.

"Що стосується розвитку біоенергетики то Україна має надзвичайний потенціал в даній сфері, який за підрахунками фахівців становить понад 30 млн. тонн умовного палива в рік. При цьому існує суттєва різниця між вітровою, сонячною, гідроенергетикою та біогазом, а також необхідними умовами розвитку кожного напрямку та окупності інвестицій.

В Україні, як і у всіх країнах світу (від провідної у цій галузі Німеччини до маленької Естонії) "зелені тарифи" для виробників електроенергії із сонячної енергії на разі є високими, так як це нові технології. Однак з часом вони будуть зменшуватись при здешевленні відповідних технологій.

Коли порівнювати тарифи на електроенергію, яка вироблена із сонячної енергії із тарифами для електростанцій, які працюють на біомасі чи біогазі то для споживачів ця різниця буде суттєвою. На це є відповідні причини.

По-перше, електростанція на сонячних панелях виробляє електроенергію лише тоді, коли світить сонце. Як правило це з 8.⁰⁰ ранку до 17.⁰⁰ вечора. Електростанція, яка працює на біомасі може працювати цілодобово за наявності палива, тобто біомаси. Отож, електростанція на біомасі за певний проміжок часу (день, місяць або рік) завжди виробить більше кіловат електроенергії, а ніж електростанція на сонячних панелях.

По-друге, обладнання для сонячних електростанцій на даний час є у декілька разів дорожчим, ніж обладнання для електроенергії з біомаси.

Таким чином, щоб проекти з впровадження сонячних і біомасових електростанцій однаково були привабливі для інвесторів, то вони повинні мати близький термін окупності інвестицій. В іншому випадку конкурентної боротьби за інвестиції, які прийдуть у галузь, не буде.

Тому тарифи на сонячну електроенергію є вищими, а ніж тарифи на електроенергію, вироблену з біомаси. Така різниця між тарифами встановлена, для того щоб зрівняти сонячну та біомасову енергію за привабливістю. В іншому випадку, якщо тарифи зробити однаковими для всіх видів виробленої енергії, то будувати сонячні чи вітрові станції буде не вигідно, а всі інвестиції будуть спрямовані в біоенергетику.

Фактично на даний Україна практично копіює європейський шлях у розвитку альтернативних джерел енергії, коли за рахунок запровадження різних тарифів держава стимулює застосування сонячних систем в першу чергу у приватному секторі, а також на дахах будівель і споруд. Як відомо, саме сонячна енергетика наразі є однією з галузей, яка найбільш динамічно розвиваються.

Тому, більш високі значення зелених тарифів, а ніж у Європі це тимчасовий і до певної міри вимушений крок для залучення іноземних інвестицій. До того ж, кредитні кошти в Україні є дорожчі ніж Європейські.

Досить важливим є те, що нововведення до закону "Про електроенергетику" передбачають на півроку відстрочку від запровадження правил "місцевої складової". Попередньо закон вимагав, що для отримання "зеленого тарифу" для електростанції, будівництво якої розпочалося після 2011 року, а закінчилось пізніше 1 січня 2013 року, обсяг матеріалів вироблених в Україні, обладнання та будівельних робіт повинен становити не менш ніж 30%.

У випадку якщо об'єкт планували вводити в експлуатацію після 1 січня 2014 року, то обсяг українських матеріалів, обладнання та робіт повинен становити не менш як 50%.

Тому знову варто згадати і про конфлікти з виробництва біогазу, з якого почався аналіз змін до закону. Так, біогазові установки отримали привілейований статус. Для біогазових електростанцій введена додаткова відстрочка щодо правила "місцевої складової" в порівнянні з іншими відновлюваними джерелами енергії. Частку в 30% для таких об'єктів потрібно забезпечити починаючи з 2014 року, а 50% – з 2015 року. Таким чином біогазові установки отримали піврічну відстрочку в порівнянні з сонцем, вітром і біомасою.

Література

1. <http://ubr.ua/market/industrial/konflktanii-bogaz-superechnost-sho-mojut-nashkoditi-181475>.
2. Дзядикевич Ю.В. Енергетичний менеджмент. Підручник / Ю.В.Дзядикевич, Р.Б.Гевко, М.В.Буряк, Р.І.Розум. – Тернопіль: Підручники і посібники. – 2014. – 336 с.
3. Корчемний М., Федорейко В., Щербань В. Енергозбереження в агропромисловому комплексі. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2001. – 984 с.

Інна Голінка, Людмила Кісіль
УкрНДІ «Ресурс» м. Київ

ПРИНЦИПИ СТАНДАРТИЗАЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ СИСТЕМИ РЕЗЕРВУВАННЯ

Стандартизація є організаційно-технічною основою міжнародного економічного і науково-технічного співробітництва, ефективним напрямом забезпечення економічних відносин на внутрішніх ринках, досягнення стабільності в постачанні товарів та їх безпечності. Зазначене обумовлює об'єктивну необхідність у стандартизації діяльності ризик-менеджменту на підприємствах України, зокрема державної системи резервування.

Основну роль у побудові системи стандартизації ризик-менеджменту відіграють власники та управлінський персонал підприємства, які здійснюють практичну діяльність, пов'язану з прийняття рішень щодо використання ресурсів, капіталу та працівників з метою вирішення поставлених завдань і постійного розвитку. Зміст поняття “ризик-менеджмент” включає принципи, систему та процеси забезпечення ефективності системи управління ризиками, а “управління ризиками” охоплює аспекти застосування даної системи стосовно певних ризиків.

На підприємствах системи резервування України нині відсутня науково обґрунтована система стандартизації ризик-менеджменту, хоча її роль посилюється, оскільки вона формується як інструмент забезпечення стабільності держави, а якість продукції у резервах в умовах загальнодержавних і регіональних криз в сучасних умовах має особливо важливе значення. Діяльність ризик-менеджменту підприємств системи в найближчий час слід не лише стандартизувати, а й уніфікувати, що буде забезпечувати системний підхід до аналізу, управління ризиками та формування ефективності.

В основу побудови ризик-менеджменту підприємств системи резервування слід покласти існуючі міжнародні стандарти управління ризиками. З них, найважливіше значення має серія міжнародних стандартів ISO 31000, зокрема ISO 31000:2009 «Менеджмент ризиків. Принципи та директиви», ISO Guide 73:2009 «Менеджмент ризиків. Словник», ISO/TR 31004:2013 «Менеджмент ризиків, Керівництво по впровадженню ISO 31000» та ISO/IEC 31010:2009 «Менеджмент ризиків. Методи оцінки ризиків». Положення цих стандартів можуть стати основою для створення і запровадження відповідних національних стандартів, які будуть застосовуватися і в підприємствах системи резервування. Ці стандарти гнучкі, та дозволяють урахувати специфіку системи.

До найважливіших принципів стандартизації ризик-менеджменту, яких слід дотримуватися при її побудові, відносяться: створення та захист вартості організації, інтегрування в усі організаційні процеси; розгляд стандартизації як частини процесу прийняття рішень; врахування невизначеності, систематичність, структурованість та своєчасність; використання доступної надійної інформації; відповідність встановленим вимогам у сфері стандартизації; врахування людського і культурного факторів; зрозумілість та прозорість, динамічність, повторюваність та схильність до змін.

Оскільки порівняно з комерційною сферою цілі й завдання підприємств суб'єктів резервування вирізняються складною структурою, а їх завдання визначаються державою, в процесі стандартизації діяльності ризик-менеджменту необхідно враховувати ієрархію цілей органу державного управління системою в їх взаємозв'язку, місію, призначення, стратегічні цілі і специфічні завдання підприємств та його структурних підрозділів.

Заходи з упровадження й діяльності ризик-менеджменту підприємств системи резервування мають здійснюватися відповідно до моделі, яка передбачає здійснення комунікацій та консультування, визначення оточення та зовнішніх чинників, ідентифікацію ризиків, аналіз ризиків, оцінки ризиків, розроблення і запровадження заходів з управління ризиками, моніторинг та перегляд попередньо здійснених оцінок і заходів тощо.

Формування системи ризик-менеджменту в системі Укрдержрезерву з дотриманням вищезазначених принципів дозволить закласти міцну основу для виконання завдань щодо

закладання, зберігання та оновлення державних резервів, забезпечення продовольчої і енергетичної безпеки держави, а також здійснення ефективної економічної діяльності підприємств системи при раціональному використанні їх виробничих потужностей і персоналу.

Володимир Горин

Тернопільський національний економічний університет

ФІНАНСОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ СУСПІЛЬНОГО ДОБРОБУТУ

Суспільно-економічні трансформації останніх десятиліть супроводжувалися різким зниженням рівня добробуту сільського населення. Занепад сільського господарства як галузі, масове банкрутство колективних сільськогосподарських підприємств, зменшення зайнятості в аграрному секторі призвели до обмеження можливостей сільських жителів реалізувати своє право на працю й гідний рівень життя. Заробітна плата в аграрному секторі «традиційно» є однією із найнижчих серед усіх галузей економіки, а сільське населення формує основу контингенту реципієнтів соціальних виплат. Чинна нормативно-правова база, яка покликана вирішити ці проблеми має значною мірою декларативний характер [1, с. 106], а закріплені у ній завдання і наміри – нереалізованими. Ускладнює проблему і неузгодженість пріоритетів та дій органів державної влади щодо соціально-економічного розвитку сільських громад і підвищення рівня життя сільського населення.

Знищення економічного базису для формування матеріального добробуту сільського населення за рахунок трудових зусиль призводить до спотворення структури його доходів, все більшу роль у яких відіграють соціальні трансферти. Доходи у формі заробітної плати, від підприємницької діяльності і продажу сільськогосподарської продукції складають менше половини сукупних ресурсів сільських домогосподарств [2, с. 199]. На думку Н. Василенки, це свідчить про руйнування основ мотиваційного механізму до розвитку активної зайнятості, пригнічення самостійності працюючих селян [1, с. 110], поширення утриманської психології та надмірних очікувань на допомогу з боку держави.

Вирішити проблему бідності сільського населення на довгостроковій основі можна лише за рахунок інтенсивного розвитку аграрного сектору, що дасть можливість не лише забезпечити підвищення рівня життя сільського населення, але й сприятиме зміцненню фінансової бази сільських громад, формуванню передумов для їх комплексного розвитку. Однак, розбудова ефективного аграрного сектору не можлива без належного фінансового базису, адже сільське господарство є однією із найбільш ресурсномістких галузей економіки, характеризується значною тривалістю виробничого циклу, значним періодом обертання коштів. Відтак, важливою передумовою розвитку стабільного розвитку галузі є забезпечення притоку для її потреб довгострокових фінансових ресурсів, оскільки власні кошти аграрних підприємств зазвичай обмежені. Особливо гостро проблема нестачі фінансування стоїть перед дрібними сільськогосподарськими виробниками, які не мають можливості залучити ресурси на внутрішньому ринку через їхню високу вартість, а також з об'єктивних причин позбавлені доступу на зовнішні ринки позикового капіталу.

Альтернативою ринковому механізму мобілізації фінансових ресурсів для потреб аграрної галузі є розвиток системи її державної підтримки, що передбачає використання широкого спектру фіскально-бюджетних важелів: бюджетного фінансування у формі дотацій та субсидій на виробництво та придбання ресурсів; спеціальних режимів оподаткування для аграрних підприємств; пільгового бюджетного кредитування і часткової компенсації вартості кредитних ресурсів; цінової підтримки через встановлення закупівельних цін на продукцію сільського господарства та здійснення інтервенцій на товарних ринках з метою підтримання сприятливої цінової кон'юнктури; державних гарантій за кредитами аграрних підприємств; страхування ризиків; фінансового забезпечення лізингових процедур тощо. Однак, значна

частина цих механізмів фінансової підтримки орієнтовані на великі аграрні підприємства і залишаються недоступними для дрібних фермерських підприємств і одноосібних селянських господарств. Відтак, спостерігається монополізація аграрного виробництва, формування крупних агрохолдингів, які поступово витісняють з ринку дрібних виробників. Хоча з точки зору підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва – це рух у правильному напрямку, однак за таких обставин марно очікувати, що зростання виробничих показників в аграрному секторі економіки призведе до поліпшення соціально-економічного становища сільського населення, матиме позитивний вплив на умови його життя та розвиток сільських територій.

Головною формою прямої підтримки аграрного сектору є бюджетне фінансування у таких формах: кошторисне фінансування (фінансування установ і організацій, які реалізують урядову політику в аграрній сфері); фінансування бюджетних програм; державні субсидії, субвенції, дотації та інші державні трансферти [3, с. 26]. Однак, як показує практика, обсяги бюджетного фінансування аграрного сектору залишаються недостатніми і характеризуються високим ступенем мінливості у розрізі цільових програм. Також зберігається нераціональна структура видатків, близько половини з яких складають витрати на утримання управлінських структур в аграрній галузі та реалізацію бюрократичних процедур. Для прикладу, у 2014 році понад 2,8 млрд. грн. із 5,8 млрд. грн. сукупних бюджетних видатків на сільське господарство становили видатки на здійснення наглядово-контрольних функцій бюджетними установами в системі Міністерства аграрної політики та продовольства України. Натомість, видатки за цільовими програмами прямої фінансової підтримки розвитку сільського господарства майже не збільшились. Зокрема, фінансування програми «Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва» у 2014 році склало 0,37 млрд. грн., а видатки на заходи з фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу сукупно склали 0,26 млрд. грн., тоді як у 2009 році лише за програмою здешевлення кредитів для аграрних виробників з бюджету було виділено 0,37 млрд. грн., а в 2008 році – 1,02 млрд. грн. Зауважимо, що у 2014 році на ці потреби було виділено всього 23,1 млн. грн.

Причини низької ефективності видатків бюджету на стимулювання розвитку аграрної галузі криються у недостатності обсягів фінансування і розмитості пріоритетів у виділенні коштів. На думку окремих експертів, обсяги бюджетних коштів, які спрямовує держава на стимулювання аграрного виробництва, покривають тільки половину від необхідної потреби [4, с. 208], а їхній розподіл між бюджетними програмами здійснюється з використанням методик, позбавлених зв'язку з результативністю використання коштів [3, с. 29]. До інших недоліків діючої моделі бюджетної підтримки аграрного сектору зараховують прорахунки у розробці цільових бюджетних програм; відсутність дієвого контролю за використанням виділених коштів; нестабільність та значні коливання обсягів фінансування окремих програм у розрізі років; низьку інвестиційну спрямованість бюджетної підтримки галузі сільського господарства та ін.

Податкові інструменти є одними із найбільш поширених непрямих методів фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва, що отримали широке розповсюдження у світовій практиці. В Україні ключовим стимулюючим механізмом системи оподаткування в сільському господарстві є спеціальний режим справляння податку на додану вартість, який до 2016 року передбачав можливість виробникам захищувати на спеціальні рахунки надходження податку від продажу їхньої продукції і використовувати ці кошти на потреби власного розвитку. За рахунок цієї норми обсяг фінансової підтримки аграрного сектору за період 2005-2015 рр. збільшився до 20 млрд. грн. [5, с. 35]. Однак, у 2016 році на вимогу іноземних кредиторів режим пільгового справляння податку на додану вартість було кардинально обмежено, а з 2017 року заплановане його повне скасування [6]. За оцінками експертів, це призведе до стагнації галузі й масового банкрутства дрібних виробників.

Для компенсації втрат від скасування спеціального режиму сплати податку на додану вартість з 2017 року передбачено реалізацію кредитних програм, спрямованих на фінансову підтримку дрібних та середніх сільськогосподарських виробників. Відповідно до угоди з

Європейським інвестиційним банком заплановане залучення 12-річного пільгового кредиту обсягом 400 млн. євро [7], кошти від якого мають бути направлені на підтримку розвитку аквакультури, а також пільгове кредитування малого і середнього агробізнесу. З цією ж метою передбачене залучення допомоги від Агентства з міжнародного розвитку США на суму 20 млн. дол. [8]. В доповнення до цього, проектом державного бюджету на 2017 рік передбачене суттєве збільшення видатків на надання прямої бюджетної підтримки малим та середнім аграрним підприємствам (до 500 га) у формі дотації в розрахунку на гектар ріллі. Обсяги цієї підтримки складатимуть 1% від ВВП галузі і на 2017 рік прогноуються на рівні 5,5 млрд. грн.

Перспективи вдосконалення фінансового забезпечення аграрного сектору вітчизняної економіки, на наш погляд, лежать у площині забезпечення доступності кредитування для дрібних сільськогосподарських виробників, а також подальшого підвищення ефективності видатків бюджету. Зниження адміністративних витрат і витрат на бюрократичні процедури, які лишень продукують корупцію в галузі, та спрямування вивільнених коштів на виконання бюджетних програм прямої чи опосередкованої фінансової підтримки підприємств здатне за умови незмінності сукупних обсягів бюджетного фінансування галузі забезпечити значно вищу віддачу від бюджетних коштів та посилити їх позитивний вплив на розвиток сільського господарства. Поряд з цим, необхідний цілий комплекс заходів, спрямованих на дерегуляцію діяльності суб'єктів господарювання аграрного сектору, усунення бюрократичних перепон, розвиток кооперації в сільському господарстві, оптимізацію режиму оподаткування галузі, формування мережі спеціалізованих кредитних установ в аграрній сфері та інше.

Реалізація окреслених заходів матиме не лише позитивні економічні, але й вагомні соціальні наслідки. Поліпшення фінансового становища дрібних виробників аграрної галузі, зміцнення місцевої економіки створить передумови для формування в сільській місцевості потужного середнього класу, зниження рівня бідності й загального підвищення рівня життя сільського населення.

Література

1. Василенка Н. Матеріальний добробут сільського населення: трудові виміри та особливості регулювання / Н. Василенка // Економіка АПК. – 2013. - №7. – С. 105-112.
2. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2015 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): Статистичний збірник. – Ч. 1. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 380 с.
3. Коваль С. Л. Прагматика бюджетного фінансування розвитку сільського господарства / С. Л. Коваль // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. – 2010. – Вип. 13. – С. 23-30.
4. Радченко О. Д. Напрями державної фінансової підтримки сільського господарства України / О. Д. Радченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1(3). – С. 207-214.
5. Зеленський А. В. Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит / А. В. Зеленський. – Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2016. – 224 с.
6. МВФ вимагає повного скасування спецрежиму ПДВ для аграріїв // Економічна правда. – 2016. – 10 березня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/03/10/584746/>
7. Рада ратифікувала угоду з ЄІБ про кредит в 400 мільйонів євро для агробізнесу // Інформаційне агентство «Уніан». – 2016. – 20 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/agro/1531342-rada-ratifikuvala-ugodu-z-eib-pro-kredit-v-400-milyoniv-evro-dlya-agrobiznesu.html>
8. Агентство USAID має намір виділити Україні \$20 мільйонів на підтримку фермерів // Інформаційне агентство «Уніан». – 2016. – 20 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/agro/1569646-agentstvo-usaid-mae-namir-vidiliti-ukrajini-20-milyoniv-na-pidtrimku-fermeriv.html>

Микола Горлачук, Володимир Ляховець
Тернопільський національний економічний університет

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЯЛОВИЧИНИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СКОТАРСТВА

Однією з найважливіших і найскладніших галузей агропромислового комплексу є тваринництво. Від результатів його роботи залежить забезпеченість населення високоякісними продуктами харчування, а також діяльності окремих галузей промисловості для яких воно постачає сировину. Найбільшу питому вагу в структурі тваринницької продукції становить молоко і м'ясо, рівень споживання яких на душу населення є показником добробуту людей та опосередковано характеризує стан економіки країни.

Скотарство – найбільша галузь тваринництва, яка забезпечує населення молоком і яловичиною. В галузі зосереджено понад 65 % продуктивного умовного поголів'я тваринництва.

Ринкова економіка передбачає проведення виваженої аграрної політики, направленої на розв'язання в країні проблем функціонування і розвитку агропродовольчого ринку, основним завданням якого є забезпечення продовольчої безпеки країни. Тривалий час тваринництво перебуває у кризовому стані: зменшується поголів'я великої рогатої худоби, скорочуються обсяги виробництва м'яса і молока, руйнується і занепадає матеріально-технічна база галузі. Рівень закупівельних цін на продукцію скотарства – велику рогату худобу і молоко – не завжди покриває затрати навіть найефективніших товаровиробників.

З іншого боку, попит на м'ясо яловичини через низьку купівельну спроможність знизився. Виходячи із зазначеного, виникла нагальна потреба детально проаналізувати сучасний стан розвитку галузі.

В Україні, починаючи з 1990 р. спостерігалось скорочення поголів'я тварин і відповідно процес спаду виробництва продукції тваринництва.

Рушійною силою у будь-якій справі є зацікавленість: чим вона вища, тим вища мотивація виробництва й тим кращі результати. Об'єктивний економічний закон вартості вимагає, щоб ціни на продукцію відшкодовували витрати і приносили прибуток. Якщо прибутку немає, то виробництво продукції скорочується або ліквідується. Високорозвинуті країни забезпечують державну підтримку сільського господарства, і особливо тваринництва, як галузей з уповільненим оборотом капіталу.

Для підтвердження відповідності цієї тези нашим умовам звернемося до історії. Занепад тваринництва в Україні як складовій колишнього Радянського Союзу особливо чітко спостерігався як наслідок волонтаристських економічних реформ, ініційованих під керівництвом М.С.Хрущова, на початку 60-х років минулого століття. Потім були забезпечені державні дотації на реалізовану продукцію і відповідно до ступеня їх зростання збільшувались обсяги виробництва, підвищувалась його ефективність.

Так, у 1990 році державні дотації колгоспам, радгоспам і міжгосподарським підприємствам Міністерства сільського господарства на тонну молока становили 12,4 крб., або 40,1 % до основної ціни, на м'ясо ВРХ – 842 (39,6 %). У цілому річний розмір державної дотації на молоко становив 2222 млн. крб., на м'ясо 2833, рівень рентабельності молока становив 32,5 %, м'яса 20,2 %, а без дотації виробництво було збитковим – відповідно 8,1 і 8,8 %.

Найбільших втрат зазначало сільське господарство і, зокрема, тваринництво у 1993 р. Індекс зростання цін за цей рік на тваринницьку продукцію проти 1992 р. становив 37,6 рази, у м'ясній промисловості – 245,4 рази, у молочній – 237,6 рази.

Скотарство України має значний виробничий потенціал, який, однак, використовується дуже нераціонально. Низький рівень використання потужностей можна пояснити, крім впливу обмеженого попиту на скотарську продукцію населенням внаслідок постійного зниження купівельної спроможності, дією двох чинників, які залежать від виробників

продукції цієї галузі: скорочення обсягів виробництва; зменшення обсягів, що надходять на промислово переробку.

Збільшення виробництва й поліпшення якості м'яса – одне з найвідповідальніших і найскладніших завдань економічного розвитку галузі. У багатьох країнах світу його розв'язують за рахунок нарощування виробництва яловичини. Порівняно з м'ясом інших видів тварин у ній більше, ніж у свинині, білків (19-20 %) і менше жиру, що задовольняє вимоги більшості споживачів.

Поступаючись за скороспілістю свиням і птиці, велика рогата худоба має великі переваги, оскільки здатна перетворювати в м'ясо поживні речовини зелених, грубих, соковитих кормів [1].

Останнім часом у показниках виробництва продукції яловичини не сталося позитивних зрушень. Держава намагається активізувати свою діяльність у питаннях освоєння виробничих потужностей, повнішого використання резервів галузі, але це поки не дає бажаних результатів.

Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва значною мірою залежить і від поліпшення використання матеріальних ресурсів, збільшення фондівіддачі.

Прискорення темпів виробництва і приросту продукції, можна досягнути завдяки інтенсифікації, спеціалізації та концентрації виробництва, впровадження прогресивної моделі, досконалих форм регулювання і контролю виробничих процесів, базованих на розвитку економічного механізму ринку яловичини.

Економічну ефективність виробництва яловичини характеризують такі показники:

- продуктивність праці;
- фондівіддача;
- окупність виробничих витрат;
- собівартість продукції;
- норма прибутку;
- рівень рентабельності;
- окупність додаткових витрат.

Основою економічної ефективності виробництва яловичини є гарантована забезпеченість кормами. Знаючи про це, виробники продукції даної галузі повинні приділяти увагу раціональному використанню кормових ресурсів.

Економічна ефективність виробництва яловичини певною мірою залежить від правильного регулювання зв'язків і розрахунків з фермерськими господарствами – постачальниками ВРХ. Між ними економічні взаємовідносини складаються на договірних умовах, які вигідні для обох сторін.

Можна зробити висновок, що економічна ефективність виробництва яловичини залежить від використання продуктивного потенціалу великої рогатої худоби, що в свою чергу визначається умовами утримання тварин і якістю кормів. В основному збільшення виробництва м'яса буде проходити завдяки заміні і введення поголів'я нових видів порід [2].

В цілому, в Україні наявна кризова ситуація на ринку яловичини. До цих всіх проблем, збитковості галузі додається ще надто великий вплив імпорту продукції, що просто знищує національного виробника, тому в даній ситуації потрібно втручання держави, яка має провести дієві заходи у цій сфері.

У сфері виробництва м'яса ВРХ, підвищення мита, встановлення квот дало б змогу підприємствам ефективніше проводити свою діяльність. Поки що держава не робить ніяких кроків у питаннях регулювання цих проблем, а ідеологія «невидимої руки» ринку виявилася повністю неспроможною.

Основними формами державної підтримки повинно стати регулювання ціноутворення, економічних і правових основ ефективного функціонування галузі, стимулювання матеріальної заінтересованості виробників у збільшенні виробництва високоякісної

яловичини, просування вітчизняної продукції на зовнішні ринки, захист вітчизняного товаровиробника.

Досвід останніх років засвідчив помилковість твердження про те, що ринок, як особлива саморегулююча система, виключає або зводить до мінімуму державне втручання у розвиток будь-якого виробництва, а особливо аграрного. Потрібні механізми ефективного державного впливу на виробництво і перш з а все з врахуванням вітчизняної специфіки, забезпечення країни власним виробництвом.

Необхідність державного регулювання зумовлена неспроможністю ринкового механізму саморегулювання вирішити комплекс питань, що стосуються стратегії економічного зростання і загострення суперечностей між потребами розвитку продуктивних сил та відносинами власності, що особливо характерно для України.

Література

1. Маменко О. М. Довідник по виробництву яловичини / Маменко О. М., Захарченко П. П., Маренець В. М. – Київ: Урожай, 1990 р. – С. 3.
2. Оляднійчук Н.В. Ефективність інноваційних технологій при виробництві яловичини // Н.В. Оляднійчук // Економіка АПК. – 2008 – № 3 – С. 55-60.

Олександр Гранчук

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Останніми роками у зв'язку із розвитком в нашій країні ринкових відносин, розширенням можливості зовнішньоекономічної діяльності значно зросла зацікавленість до маркетингу як концепції ринкового управління.

Сьогодні маркетинг – не просто діяльність з вивчення ринку і потреб населення. Сучасний маркетинг передбачає взаємозв'язок всіх без винятку ланок підприємства в питаннях формування стійкого бренду самого підприємства і його товарів, чіткого уявлення своєї місії і невідступно слідування її принципам [3, с. 56]. Основна увага концентрується на формуванні цілісної стратегії, здатної зібрати воедино всі наявні на сучасному етапі методи маркетингового стимулювання і просування товару.

Маркетингова стратегія підприємства – це принципові середньо- і довгострокові рішення, які формують орієнтири і напрямки дії систем маркетингових заходів на досягнення цілей, які ставить підприємство в своїй діяльності на зовнішніх ринках з урахуванням її можливостей і ринкових вимог [1, с. 124].

Стратегія підприємства формується із запланованих маркетингових дій та необхідних корективів у разі непередбачених обставин. Тому, стратегію слід розглядати як комбінацію із запланованих дій і оперативних рішень адаптації до міжнародного (зовнішнього) середовища.

Слід зазначити, що в основі розробки маркетингової стратегії лежить стратегічний аналіз і прогноз ринкового потенціалу підприємства як динамічної характеристики, що об'єднує виробничо-технологічні та маркетингові можливості. Важливим елементом цього аналізу є визначення стартових і потенційних позицій підприємства в конкурентній боротьбі на ринку. На підставі цього аналізу формують цілі підприємства і вибирають стратегії їх досягнення. До того ж маркетингова діяльність завжди повинна мати стратегічний характер.

Переваги стратегічного підходу до формування маркетингових заходів проявляються в тому, що він дає можливість:

- 1) направити підприємство з пасивної адаптації до вимог ринку на їх активне формування;
- 2) координувати основні сфери діяльності підприємства направляючи їх дію на конкретну, довгострокову роботу зі споживачами;

3) зосередження уваги на перспективних напрямках діяльності і споживачах.

До принципів стратегічного підходу до формування міжнародної маркетингової стратегії належать:

- взаємоузгодження із загальнофірмовим стратегічним плануванням;
- постійне дослідження маркетингового середовища;
- циклічність, яка передбачає необхідність маркетингового планування як безперервного процесу;
- гнучкість, що означає постійну маркетингову адаптацію стратегії до змін в маркетинговому середовищі;
- врахування можливих змін навколишнього середовища в різних варіантах маркетингового плану і стратегій його реалізації.

Маркетинг як функція управління діяльністю підприємства з орієнтацією на ринок містить у собі цілий ряд етапів і форм управлінської та дослідницької діяльності. Два основні аспекти маркетингової діяльності – маркетингові дослідження, вибір і реалізація маркетингу є, з одного боку, етапами маркетингу, а з іншого – це два види маркетингової діяльності, які не тільки впливають один на одного, а й одночасно здійснюються: фірма реалізує стратегію, прийняту на підставі попередніх досліджень, і одночасно продовжує проводити дослідження з метою пошуку нових стратегічних рішень або розширення сфери впливу вже наявних альтернатив.

Як відомо, маркетингових стратегій багато, але головною метою вітчизняних виробників є розширення обсягів збуту, частки ринку і прибутку, тобто зростання. Динамічне зростання можливе тільки за умови активного протистояння в конкурентній боротьбі, тому головними стратегіями вітчизняних підприємств повинні бути стратегії конкуренції.

Як відомо, існує три базові конкурентні стратегії, застосування яких визначається можливостями підприємств до дій конкурентів, а саме: диференціація, найменші сукупні витрати, зосередження. Успішне впровадження цих стратегій вимагає різних ресурсів і навичок. Загальні стратегії також передбачають різні організаційні заходи, процедури контролю та системи впровадження. Тому для досягнення успіху необхідно дотримуватися однієї з цих стратегій, як першочерговий мети.

Варто зазначити, що процес розробки маркетингової стратегії розвитку підприємства має циклічний характер, оскільки незадовільні результати аналізу якості стратегій та висока турбулентність зовнішнього середовища вимагають їх коригування [2, с. 448]. Основними вимогами до формування маркетингової стратегії розвитку вважаємо наступні:

- 1) реальність, що передбачає їх відповідність ситуації, цілям, ринковим, виробничим та ресурсним факторам, досвіду та навичкам працівників і менеджерів, організаційним здібностям та компетенціям персоналу;
- 2) логічність, внутрішня цілісність та несуперечливість окремих елементів;
- 3) сумісність з зовнішнім середовищем, що забезпечує можливість взаємодії з ним;
- 4) виправдана ризикованість;
- 5) спрямованість на формування стійких конкурентних переваг.

Тому, на нашу думку, особливості розробки сучасної міжнародної маркетингової стратегії підприємства мають враховувати такі заходи:

- 1) орієнтація на соціальні цілі та їх формування у відповідності з інтересами всіх зацікавлених осіб;
- 2) підвищення вимог до формування інформаційно-аналітичного базису розвитку підприємства;
- 3) забезпечення трансформації конкурентних переваг у ланцюгу: тимчасові – динамічні – стійкі за рахунок формування унікальних комбінацій ресурсів та компетенцій;
- 4) виокремлення етапу забезпечення стратегічної відповідності, основним завданням якого є дотримання збалансованості виробничих можливостей, ресурсного базису та ринкових умов;
- 5) необхідність формування стратегічного активу підприємства та акцентування уваги на

акумулюванні маркетингового потенціалу.

Таким чином, добре спланована і науково обґрунтована маркетингова стратегія сприяє залученню нових покупців, зростання популярності підприємства на ринку, поліпшення його репутації, і, як наслідок, зростання обсягів збуту та рівня використання потенціалу ринку.

Література

1. Вьюник О.Г. Разработка маркетинговых стратегий как инструмент повышения эффективности предприятия / О.Г. Вьюник, Е.Н. Шершенюк // Вопросы структуризации экономики. – 2009. – № 3. – С. 124-125.
2. Гелевачук З.Й. Концепція формування маркетингової стратегії розвитку підприємства / З.Й. Гелевачук // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – Випуск 2. – С. 444-449.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг / Р.А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.

Андрій Грицишин

Тернопільський національний економічний університет

МЕХАНІЗМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В СИСТЕМІ КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Економічні, соціальні результати, ефективність поточної діяльності та перспективного розвитку регіональних господарств в умовах істотних змін стану зовнішнього середовища, регіональних ринків інновацій і капіталів в істотному ступені залежать від управління інвестиційними та інноваційними процесами в регіоні, що визначає темпи оновлення та модернізація основних засобів, створення і впровадження базисних і поліпшувачих технічних, технологічних і інформаційних нововведень з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, послуг, переорієнтації сировинної спрямованості експорту на експорт оброблених галузевих складових регіону.

Зростання значущості інвестиційно-інноваційного процесу призвело до необхідності більш глибокого дослідження його сутності, змісту і форм взаємодії учасників даного процесу, пошуку шляхів підвищення його ефективності в умовах регіонального розвитку. В економічній літературі існує досить багато походів до визначення інвестиційного та інноваційного потенціалів регіону як самостійних понять і вивчення факторів, що впливають на них, але, в той же час, немає однозначного підходу до визначення інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону, чинників і методики його оцінки.

Суть інвестиційно-інноваційної політики регіону полягає в забезпеченні силами громадських механізмів інноваційно-відтворювального розвитку на базі використання конкурентних переваг регіону і, перш за все, завдяки нарощуванню його інвестиційного та інноваційного потенціалу. Існує безліч інтерпретацій поняття «потенціал» (від латинського «*potentia*» – сила, міць), яке визначається як «сукупність наявних засобів, можливостей у будь-якій галузі». У науковій літературі наводиться безліч різних визначень понять «інвестиційний потенціал».

Реалізація інвестиційного потенціалу має на увазі поряд з заходами, що забезпечують його формування та підвищення рівня, також і комплекс заходів по створенню умов його включення в реальний інвестиційний процес і процес ефективної реалізації через активізацію інвестиційного потенціалу. В цілому, інвестиційний потенціал регіону можна визначити як сукупну можливість власних і залучених в регіон економічних ресурсів забезпечувати при наявності сприятливого інвестиційного клімату інвестиційну діяльність з метою і масштабах, визначених економічною політикою регіону. Інвестиційний потенціал та інвестиційна привабливість регіону визначаються, в тому числі, і його інноваційною складовою. Під інноваційним потенціалом регіону слід розуміти сукупність науково-технічних, виробничих, технологічних, кадрових, інфраструктурних, фінансових, правових та інших можливостей

господарюючих суб'єктів регіону забезпечити сприйняття і дифузії інновацій. Інноваційний потенціал виражається в існуючих інноваційних проектах, що знаходяться на стадіях розробки та завершення, а також в інфраструктурі, яка є сполучною ланкою між усіма елементами розвитку інноваційної діяльності. В основі теорії інноваційного шляху розвитку економіки лежить поняття «інновація», під яким розуміється внесення в різноманітні види людської діяльності нових елементів (видів, способів), що підвищують результативність цієї діяльності. Отже, інновації – це загальноекономічна закономірність, двигун і спонукальний мотив прогресу суспільства у всій його багатогранності. По суті своїй інновація переслідує підвищення результативності та головна проблема полягає не тільки в пошуку нової ідеї, а й матеріального забезпечення інновації. Трактуювання терміну «інноваційний потенціал» різна і, як наслідок, відсутній єдиний підхід до його визначення.

Інноваційний потенціал регіону – це ступінь можливості (готовності) соціально-економічної системи регіонального господарства до здійснення інноваційної діяльності, що визначається ресурсною компонентою, що формується науковими, інтелектуальними, кадровими, фінансовими, техніко-технологічними ресурсами і забезпечує формування її інвестиційного потенціалу. Огляд можливих визначень понять «інвестиційний потенціал» і «інноваційний потенціал» дають можливість говорити про те, що реалізація регіональної інноваційної політики неминуче пов'язана з інвестуванням, тобто здійсненням інвестицій. За економічним змістом регіональні інвестиції – це частина ресурсів регіону, які свідомо вилучаються з споживання і вкладаються в розширення або модернізацію виробництва (нові технології, обладнання, методи організації господарської діяльності і т. п.) в розрахунок на отримання прибутку в майбутньому. Іншими словами, основною причиною для розвитку інноваційної діяльності в регіональному аспекті є необхідність об'єднання під єдиним управлінням інноваційної та інвестиційної функцій. Тому можна сказати, що інвестиційна політика та інноваційна політика є сукупними частинами ефективної регіональної політики, спрямованої на поліпшення інвестиційного та інноваційного потенціалу регіону та оптимізацію його розвитку та ставиться питання про те, що саме сукупний інвестиційно-інноваційний потенціал є основою розвитку регіону і всіх його сфер. Інвестиції виступають необхідною умовою і основним джерелом інноваційної діяльності. Досягнення високих конкурентних переваг і інноваційного результату залежить від збалансованості та взаємозв'язку цілей і завдань інвестування конкретних інноваційних проектів, засобів і практичних прийомів їх реалізації, обсягів капіталовкладень, відповідності потенціалів і організаційних дій суб'єктів єдиного інвестиційно-інноваційного процесу [1]. Таким чином, в найзагальнішому сенсі інвестиційно-інноваційний потенціал регіону можна визначити як сукупну можливість соціально-економічної системи регіону забезпечувати розвиток його інвестиційної та інноваційної сфер в цілях і масштабах, визначених економічною політикою регіону, що визначається ресурсною компонентою, що формується науковими, інтелектуальними, кадровими, фінансовими, техніко-технологічними ресурсами. Для оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону та його збільшення необхідно визначити умови та фактори, що впливають на інвестиційні та інноваційні процеси в регіоні. Найбільш значущими для оцінки інвестиційного потенціалу регіону є наступні фактори: ресурсно-сировинний (середньозважена забезпеченість балансовими запасами основних видів природних ресурсів); виробничий (сукупний результат господарської діяльності в регіоні); споживчий (сукупна купівельна спроможність населення регіону); інфраструктурний (економіко-географічне положення регіону і його інфраструктурна облаштованість); інтелектуальний (освітній рівень населення); інституційний (ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки); інноваційний (рівень впровадження досягнень науково-технічного прогресу в регіоні).

Оцінюючи інвестиційно-інноваційний потенціал регіону і визначаючи шляхи його зростання, необхідно аналізувати чинники, що впливають на сукупний інвестиційно-інноваційний потенціал регіону. Серед цих чинників можна виділити: ефективність проведеної регіональної економічної і соціальної політики; інвестиційна та інноваційна

привабливість регіону; ступінь розвитку провідних інститутів ринкової інфраструктури (інвестиційної, банківської, страхової, торгової); наявність системи фінансування наукових розробок і венчурних фондів; умови існуючої податкової системи, в т. ч. наявність податкових пільг і можливість отримання інвестиційних податкових кредитів; рівень інвестиційного та інноваційного ризику в регіоні; умови для залучення іноземних інвестицій; розвиненість матеріальної і науково-технічної бази; нормативно-законодавчі умови в регіоні, в т. ч. обмеження антимонопольного, патентно-ліцензійного законодавства; наявність і умови системи державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності; трудовий та інтелектуальний потенціал регіону та наявність кваліфікованих кадрів; фінансовий потенціал регіону, прибутковість і рентабельність його підприємств, прибутковість бюджету території.

Розглянувши різні підходи до виділення факторів, що впливають на інвестиційно-інноваційний потенціал, можна відзначити, що тільки при детальному вивченні кожного з факторів, що впливають на інвестиційно-інноваційний потенціал регіону, можна досягти його сталого інвестиційного та інноваційного розвитку. У підсумку можна сказати, що активізація інвестиційного-інноваційного процесу є одним з найбільш дієвих механізмів соціально-економічних перетворень і зумовлює стійке функціонування регіонів, підвищення їх економічного і соціального потенціалу. Взаємозв'язок і взаємозумовленість інвестиційних та інноваційних процесів в системі розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону піднімає проблему розгляду цих понять не ізольовано, а сукупно, і обумовлює необхідність трактувати інвестиційну та інноваційну політику як єдиного напрямку фінансової політики регіону. Центральна роль у майбутньому процвітанні регіону належить інноваційним інвестиціям, що підвищують продуктивність праці і вкладеного капіталу. Розвиток інновацій здійснюється в умовах накопичення нових знань, створення і продуктивного використання нових технологій.

Література

1. Захарченко, В. І. Динаміка інвестиційно-інноваційних процесів у нестабільному середовищі [Текст] : монографія / В. І. Захарченко, М. О. Акулюшина ; Одес. нац. політехн. ун-т. - Херсон : Олді-плюс, 2013. - 211 с.

Анатолій Гулей

«Українська міжбанківська валютна біржа», м. Київ

РОЗВИТОК ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК СКЛADOVA РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Останніми роками зміни, що відбуваються в площині фінансових відносин за кілька останніх десятиліть, набувають особливо швидких темпів. Стрімкі глобалізаційні процеси світової економіки, з одного боку, створюють нові можливості щодо фінансування реального сектору економіки, а з другого – посилюють загрозу поглинання фінансової системи країни із слабким фінансовим сектором. Відомий український економіст В. Базилевич зазначає: “В умовах трансформаційних перетворень економіки фінансовий ринок практично набуває рис потужного джерела інвестиційних ресурсів, забезпечуючи ефективне акумулювання коштів та економічно доцільне задоволення інвестиційного попиту економічних агентів на ресурси як коротко, так і довгострокового характеру” [1, с. 5].

Державна політика у сфері підвищення ефективності функціонування фінансового ринку України повинна включати єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності та стійкості фінансової системи, ефективний контроль руху фінансових потоків, раціональне використання фінансових ресурсів. Торкуючись пріоритетних напрямів державної фінансової політики, слід забезпечити ефективність ринкової інфраструктури, зокрема, особливу увагу необхідно приділити розвитку сегменту фінансових інструментів фінансового ринку, підвищити ефективність облікової системи, ефективно протидіяти спекулятивній практиці біржової торгівлі.

Так, з елементів умов Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і завдань “Стратегії—2020” владою за участю громадських та експертних організацій були розроблені заходи щодо реформування фінансового ринку, що відображені в Комплексній програмі розвитку фінансового сектора України до 2020 року, затвердженій Постановою Правління Національного банку України від 18.06.2015 року № 391 [2–4].

Одним із заходів, у контексті провадження Плану Законодавчого Забезпечення Реформ та Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 року, є забезпечення динамічного розвитку інструментів та інфраструктури фінансових ринків, що охоплює прийняття та впровадження Закону України “Про похідні фінансові інструменти (деривативи)”, розширення лінійки боргових цінних паперів, удосконалення розрахункової та клірингової інфраструктури фінансового ринку та реалізація плану впровадження накопичувального пенсійного забезпечення.

За ініціативи ГО “Агентство з розвитку вексельного ринку” в Комплексну програму розвитку фінансового сектору України до 2020 року як законотворчу ініціативу приведення національного законодавства до європейських та міжнародних стандартів (наближення українського законодавства має бути здійснено згідно із ст. 133 Угоди про Асоціацію) включено нову редакцію Закону України “Про обіг векселів в Україні” [5]. Також у Стратегії розвитку банківської системи 2016–2020: “Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки” [6] Агентством запропоновано запровадження в обіг фінансових банківських векселів, що забезпечить банкам залучення довгого та стабільного ресурсу, до даткового високоліквідного фінансового інструменту із вільним ринком обігу також позитивно вплине на економіку країни через зниження фінансових ризиків та кредитних ставок [7].

Інтерес до банківського фінансового векселя має виявитися у всіх сферах фінансового та комерційного ринку, оскільки кожний учасник ринку отримає сенс та ефект від роботи з банківськими векселями. Серед основних операторів, що будуть залучені до операцій з банківськими векселями, — суб’єкти господарської діяльності, зокрема підприємства, банки (корпоративний бізнес та казначейство), торговці цінними паперами, компанії з управління активами, страхові компанії та ін.

Подальший розвиток ринкової інфраструктури вексельного ринку має відбуватися відповідно до світового досвіду та вимог європейських стандартів, зокрема, щодо створення регульованих ринків фінансових інструментів (Директиви 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 21 квітня 2004 р.). Вирішення цього завдання повинно бути здійснено шляхом створення високотехнологічних та максимально зручних для учасників вексельного ринку інфраструктурних інститутів.

Необхідно зазначити, що з переліку елементів *acquis* ЄС, зазначених у Додатку XVII до Угоди про асоціацію в якості таких, що можуть бути віднесені до першої групи заходів, необхідно віднести імплементацію Директиви № 2009/110/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 вересня 2009 р. щодо започаткування та ведення діяльності установ по роботі з електронними фінансовими інструментами. Положення цієї Директиви повинні бути впроваджені протягом 4 років з дати набрання чинності Угодою. На жаль, до теперішнього часу питання функціонування електронних грошей та віртуальних валют знаходиться поза центром уваги Національного банку України, що буде призводити тільки до розширення розходжень у питаннях регулювання цього сегменту ринку між Україною та ЄС, а також подальшого технологічного відставання механізму обігу фінансових інструментів у нашій країні.

Надалі у процесі реформування фінансового ринку важливим питанням є створення перехресних пропозицій фінансових продуктів: банками – страхових, фондових, пенсійних, колективних інвестицій тощо; страховими та брокерськодилерськими компаніями – банківських; сек’юритизація фінансових продуктів; взаємне проникнення різних напрямів фінансового бізнесу в результаті виникнення нових фінансових інструментів, в умовах якого комбіноване надання фінансових стає домінуючою тенденцією.

Відзначаючи міжнародний досвід та практику, слід зауважити, що каталізатором

пришвидшеного розвитку різних сегментів фінансового ринку повинна також стати ефективною пенсійна реформа, адже великі пенсійні фонди та лайфові страхові компанії повинні стати серйозними споживачами фінансових послуг, що має підтримати розвиток фінансових потоків як на національному, так і транснаціональному рівні. Для розвитку їхньої діяльності необхідні різноманітні ліквідні фінансові інструменти для формування страхових резервів та зниження ризику інвестування, що призведе до більшого захисту вітчизняних вкладників та інвесторів.

Література

1. Базилевич В. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 5–12.
2. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] / Урядовий вебпортал. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEUAssociation_Agreement_%28body%29.pdf
3. Стратегія розвитку України “Україна-2020: стратегія національної модернізації” [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/>
4. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20program%20finance%20v4.pdf>
5. Про обіг векселів в Україні [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.2013 № 407VII. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2374-14>
6. Стратегія розвитку банківської системи 2016–2020: “Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки” [Електронний ресурс] / Всеукр. науковопрактичний форум “Стратегія розвитку банківської системи України”. — 2016. — Режим доступу: <http://www.forumstrategy.com/>
7. Проект “Фінансові банківські векселі” [Електронний ресурс] / Агентство з розвитку вексельного ринку. — 2015. — Режим доступу: http://www.abmd.expert/ua/vprovadzhennya_bankivskih_vekseliv.html__

Олена Гуменюк

Тернопільський національний економічний університет

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансовий стан – найважливіша характеристика діяльності підприємства, яка з розвитком ринкових відносин в суспільстві приймає все більш складну форму і сутність, що робить актуальним розгляд різних позицій трактування економічної категорії «фінансовий стан» і розробку єдиного методологічного підходу до визначення.

Для того щоб більш повно висвітлити сутність фінансового стану підприємства слід дати якомога повне уявлення про фінансовий стан.

Рівень фінансового стану визначається конкурентоспроможністю підприємства, його економічним потенціалом, діловою активністю, що виступає гарантом ефективної реалізації економічних інтересів всіх учасників фінансово-господарської діяльності.

Оцінюючи і аналізуючи фінансовий стан підприємства в даний момент, фінансово-економічні та управлінські служби на підприємстві отримують можливість спрогнозувати розвиток підприємства в майбутньому і поліпшити його становище.

Оцінка фінансового стану дає змогу виявити недоліки фінансової політики підприємства, вжити відповідних заходів щодо своєчасного усунення цих недоліків, знайти резерви поліпшення фінансового стану і платоспроможності компанії і виробити рекомендації, спрямовані на поліпшення фінансового стану через вдосконалення фінансової політики. Завдяки грамотно проведеному фінансовому аналізу діяльності підприємства можна скорегувати податкову, облікову і кредитну політику, змінити дивідендну політику з метою поліпшення інвестиційної привабливості компанії. Значення і роль фінансового

аналізу важко переоцінити, оскільки саме він є тією базою, на якій будується розробка ефективної фінансової політики.

Поняття фінансового стану є набагато ширшим і характеризується не тільки платоспроможністю, а й забезпеченістю фінансовими ресурсами, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними і фізичними особами, ліквідністю і фінансовою стійкістю. Не варто забувати і про те, що фінансове становище обумовлюється досягнутими за звітний період фінансовими результатами разом з ліквідністю, платоспроможністю і фінансовою стійкістю. Так, з позиції короткострокової перспективи доцільно визначати ліквідність і платоспроможність підприємства, а в довгостроковій перспективі – фінансову стійкість.

Фінансовий стан характеризується певною сукупністю показників, відображених в балансі підприємства станом на певну дату (початок і кінець кварталу, півріччя, дев'яти місяців, року) як залишки по конкретних рахунках чи комплексу рахунків бухгалтерського обліку.

Для оцінки фінансового стану застосовують систему певних показників, які характеризують здатність підприємства самостійно фінансувати свою діяльність і своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Таким чином, можна сказати, що оцінка фінансового стану є одним з головних інструментів побудови та оцінки фінансової політики підприємства, виявлення тенденцій, вимірювання пропорцій, планування, прогнозування, визначення ключових факторів діяльності, обчислення їх впливу на результат, виявлення невикористаних резервів. Одна з найважливіших характеристик фінансового стану – фінансова стійкість підприємства, яка визначає і стабільність його діяльності. Мета оцінки фінансового стану – оцінка фінансових параметрів діяльності підприємства. Якість проведеного фінансового аналізу залежить від застосовуваної підприємством методики, достовірності даних її бухгалтерської звітності, а також від компетентності осіб, відповідальних за прийняття управлінських рішень в сфері фінансової політики.

Для підвищення фінансової стійкості вітчизняних підприємств можна рекомендувати наступні напрямки:

1. Раціональне використання оборотних коштів і прискорення їх оборотності, тобто скорочення періоду часу, необхідного на проходження всіх стадій кругообігу. Прискорення оборотності оборотних коштів полягає в тому, що підприємство отримує можливість при наявних у ньому оборотних коштах виконати більший обсяг робіт або вивільнити кошти для інших потреб. У свою чергу, прискорення оборотності оборотних коштів тісно пов'язане з розвитком науково-технічного прогресу, з безперервним вдосконаленням організації та управління. Це завдання може вирішуватися на основі теорії управління запасами з використанням математичних методів, що дають змогу мінімізувати загальну вартість створення і зберігання запасів матеріалів. Великим резервом прискорення оборотності оборотних коштів і зменшення їх загальної кількості є скорочення витрат матеріалів на одиницю продукції, тобто матеріаломісткості, недопущення понаднормативних витрат матеріальних ресурсів на виробництві. Тобто, на всіх етапах руху матеріальних ресурсів необхідно проводити жорсткий режим економії.

2. Прискорення виробничого процесу на основі підвищення продуктивності праці. Як відомо, в процесі кругообігу значна частина оборотних коштів знаходиться в сфері незавершеного виробництва. Обсяг незавершеного виробництва безпосередньо пов'язаний з формами оплати виконаних робіт замовником. Так, при застосуванні оплати за об'єкт в цілому і етапи робіт обсяг незавершеного виробництва збільшується, при щомісячній оплаті робіт його обсяг зменшується.

3. Удосконалення системи розрахунків із замовниками та іншими підприємствами за виконані роботи та надані послуги. Система розрахунків за виконані роботи будується так, щоб, з одного боку, забезпечити дотримання контрактних термінів виконання робіт і послуг, а з іншого – створити умови для прискореного руху оборотних коштів. Важливими заходами

в цьому напрямку є: скорочення термінів перевірки платіжних документів, своєчасна оплата пред'явлених рахунків; дотримання фінансової і договірної дисципліни; зниження дебіторської заборгованості всіх юридичних осіб. Велике значення в підвищенні оперативності в розрахунках, скорочення термінів поштового обігу документів має розширення комп'ютерної технології управління, використання електронних мереж для передачі інформації.

Таким чином, аналіз фінансового стану підприємства – це узагальнююча оцінка, проведена з метою вивчення всіх основних аспектів фінансової діяльності підприємства, що проводиться на основі балансу підприємства, звітів про фінансові результати та інших звітних документів. Методи фінансового аналізу, а також використовувані фінансові показники дають змогу керівникам провести глибокий аналіз результатів діяльності підприємства лише за звітними даними. Саме тому кожен керівник повинен не тільки знати технологію проведення фінансового аналізу підприємства, але вміти робити на його основі необхідні висновки, розробляти і пропонувати підприємству заходи щодо поліпшення його фінансового стану.

Література

1. Пуцентейло, П. Р. Особливості функціонування аналітичного забезпечення підприємств / П. Р. Пуцентейло // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 194-198. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2015_1_37.
2. Сарапіна, О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення / О.А. Сарапіна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2013. – Випуск 1. – С. 96-99.
3. Шеремет, А.Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій: учебное пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 208 с.

Ольга Дзеса

Тернопільський національний економічний університет

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Питання сучасного економічного розвитку суб'єктів господарювання в Україні нерозривно пов'язане із підвищенням їхньої інвестиційної привабливості як для залучення іноземних інвестицій, так і для міжгалузевого перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «investio», що означає «вкладати». У найбільш широкому тлумаченні інвестиції є вкладенням капіталу з метою подальшого його збільшення. При цьому приріст капіталу має бути достатнім, щоб компенсувати інвестору відмову від використання існуючих засобів на споживання в поточному періоді, щоб винагородити інвестора за ризик, відшкодувати йому втрати від інфляції в майбутньому періоді [1].

Інвестиції— це «економічні ресурси, що спрямовуються на збільшення реального капіталу суспільства, тобто на розширення або модернізацію виробничого апарату» (Клаус Еклунд. Ефективна економіка). «Інвестувати - означає купувати якість добро заради того доходу, якого ми від нього чекаємо в майбутньому» (Дж. Кейнс. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей).

Під інвестиціями розуміють довгострокове вкладення ресурсів (фінансових чи матеріальних) у промисловість, сільське господарство та інші галузі економіки всередині держави і за кордоном з метою отримання прибутку. Специфіка здійснення приватних, державних, а також іноземних інвестицій регулюється в інвестиційному законодавстві, що визначає основні види інвестиційної діяльності окремих господарських утворень і захищає права інвесторів.

У нашій країні, згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями вважають усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [2]. До подібних цінностей відносяться: грошові засоби і цінні папери, рухоме і нерухоме майно, майнові права і інші цінності. Учасниками інвестиційної діяльності виступають фізичні і юридичні особи, в тому числі іноземного походження, а також держави.

Отже, під інвестиціями розуміють вкладення коштів на відносно тривалий час у виробничі проекти, цінні папери, нерухомість, статутні фонди інших підприємств, колекції, дорогоцінні метали та інші об'єкти, ринкова вартість яких постійно зростає і дає власникові дохід у вигляді відсотків, дивідендів, прибутків від перепродажу тощо. У загальному розумінні інвестиціями називають вкладення коштів.

Діяльність, пов'язану із здійсненням інвестицій називають інвестиційною. Згідно Національних стандартів бухгалтерського обліку і звітності, інвестиційна діяльність – операції з придбання та реалізації тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [3]. При цьому необхідно враховувати такі особливості інвестиційної діяльності:

- обмеженість фінансових ресурсів;
- можливість вибору альтернативних проектів;
- значний вплив фактора ризику.

Інвестиції забезпечують динамічний розвиток підприємства і дозволяють вирішувати такі задачі, як розширення власної підприємницької діяльності за рахунок нагромадження фінансових і матеріальних ресурсів; придбання нових підприємств.

В умовах переходу до ринку у суб'єктів господарювання з'явилася необхідність і можливість самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, джерела і заходи (засоби) досягнення поставлених цілей, тобто самостійно формувати інвестиційну політику.

Будь-який перехідний період в економічній системі характеризується високим динамізмом, що вимагає від кожного суб'єкта господарювання швидкої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності корегувати свої практичні кроки. Наявність у підприємства таких якостей забезпечує йому можливість розвиватися, поступово переходити від одного стану до якісно нового.

Інвестиційна політика займає важливе місце у системі формування ринкової економіки, її роль особливо зростає в світлі того, що ринкова економіка без інвестиційної політики, в тому її вигляді, в якому вона існує зараз в світі, практично неможлива. Вона проникає у всі сфери діяльності суспільства, що пов'язані з економікою. Тому налагодження цієї інвестиційної політики на українських підприємствах, її належне функціонування - одні з головних завдань сучасних менеджерів. Саме шляхом вирішення подібних питань у багатьох наших підприємств є можливість вийти на новий, вищий і конкурентоспроможніший рівень в ринковому середовищі.

Формування інвестиційної політики здійснюється у сфері взаємних інтересів, як самого об'єкта, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та врахування інтересів партнерів, від можливості бачити об'єкт інвестування з позиції інвестора та оцінити його інвестиційну привабливість. Підприємство також зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості: кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому.

Залучення інвестицій в українські підприємства безпосередньо і прямо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування — це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Метою об'єкта інвестування є підвищення інвестиційної привабливості та залучення максимально можливого обсягу інвестицій.

Для успішного залучення інвестицій необхідно формувати інвестиційну привабливість

підприємства, тобто створювати умови для використання інвестицій із забезпеченням максимального економічного та соціального ефекту від їх реалізацій при дотриманні встановленого рівня інвестиційного ризику. Це особливо важливо для тієї категорії інвесторів, які не мають чітко виражених інвестиційних інтересів і формують свою інвестиційну стратегію на підставі інвестиційного маркетингу та оцінки інвестиційної привабливості підприємства [4, с.57].

З боку потенційних інвесторів дуже важливим є з'ясування доцільності вкладання інвестиційних коштів у підприємство на основі оцінки інвестиційної привабливості. З іншого боку, використання методів оцінки інвестиційної привабливості є вкрай необхідним для проведення внутрішнього контролю цього показника керівництвом підприємств, що бажають залучити певний обсяг інвестиційних ресурсів. Тому, першим кроком у цьому має стати розробка відповідної методики щодо формування якісної системи показників оцінювання привабливості інвестиційних проектів та підприємства у цілому.

Визначення інвестиційної привабливості окремого підприємства як потенційного об'єкта інвестування здійснюється інвесторами в процесі прийняття рішень щодо доцільності капітального інвестування, вибору в придбанні альтернативних об'єктів і купівлі акцій окремих підприємств [5].

Інвестиційна привабливість підприємства — це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливості залучення інвестиційних ресурсів. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства є інтегральною характеристикою його внутрішнього середовища.

Інвестиційна привабливість навколишнього для підприємства середовища (регіону, галузі, країни) має опосередкований вплив на інвестиційну привабливість підприємства. По-перше, тому, що підприємство — це відкрита система. По - друге, зовнішні фактори мають універсальний характер і відіграють для потенційних інвесторів не менш важливу роль, ніж конкретний об'єкт інвестування.

Оцінка інвестиційної привабливості на розглянутих рівнях — це перший етап прогнозування та передбачення заходів щодо залучення інвестиційних ресурсів і підвищення привабливості об'єктів інвестування на всіх рівнях. Отже, визначення інвестиційної привабливості окремого підприємства як потенційного об'єкта інвестування є завершальним етапом оцінки інвестиційного ринку. Від стану привабливості підприємства залежить галузева та регіональна спрямованість його інвестиційної діяльності.

Процес вкладення коштів передбачає генерування, перерозподіл і використання капіталу. Замовником проведення оцінки інвестиційної привабливості може бути як інвестор, так і підприємство. Метою оцінки інвестиційної привабливості для підприємства є виявлення слабких і сильних сторін його фінансово-господарської діяльності, для інвестора — визначення стану та потенціалу можливого об'єкта інвестування. Подвійність мети оцінки інвестиційної привабливості підприємства випливає з обов'язкового двостороннього (подвійного) ефекту успішного інвестування: позитивних наслідків як для суб'єкта, так і для об'єкта інвестування.

Отримані результати щодо інвестиційної привабливості кожен замовник використовує для досягнення своїх цілей: інвестор — для розробки й обґрунтування можливих варіантів вкладення інвестицій і забезпечення ефективного використання коштів з метою отримання майбутньої вигоди; підприємство — для розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх використання. Оцінка та аналіз інвестиційної привабливості підприємства, з одного боку — це основа для розробки його інвестиційної політики, а з іншого, — можливість виявити недоліки в діяльності підприємства, передбачити заходи щодо їх ліквідації та покращити можливості залучення інвестиційних ресурсів. А це, у свою чергу, допомагає інвесторам визначитися у своєму рішенні про інвестування у певне підприємство.

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного

об'єкта інвестування — це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Ціль об'єкта інвестування — підвищення інвестиційної привабливості та залучення максимально можливого обсягу інвестицій.

Література

1. Чухно А.А. «Основи економічної теорії» Інвестиції: сутність, стимули, детермінанти, співвідношення із заощадженням і доходом [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://library.if.ua/book/61/4395.html>
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-ХІІ. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013. [Електронний ресурс] Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
4. Гайдуцький А.П. Мотиваційні чинники міжнародних інвестиційних процесів. // Фінанси України. – 2004. -№12. – С. 50-57.
5. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 № 3480-ІV [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

Юрій Дзяди́кевич, Марія Бобарикі́на

Тернопільський національний економічний університет

ДЕЯКІ АСПЕКТИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Однією з гострих і складних проблем в Україні є раціональне використання природних ресурсів. Це вимагає комплексного підходу, що охоплює різні форми впливу на природокористувача і залежить від характеру виробництва, ресурсів підприємства, галузі промисловості та природного середовища, в якому вони функціонують. У зв'язку з тим, дослідження аспектів раціонального використання природних ресурсів є актуальною проблемою. Проблемі вивчення процесу раціонального природокористування присвячена низка робіт вітчизняних вчених. Однак у роботах недостатньо висвітлені аспекти процесу раціонального використання природних ресурсів, що зумовило необхідність їх подальшого вивчення. Метою дослідження є аналіз складових процесу раціонального використання природних ресурсів.

Природокористування – це комплексна система, яка охоплює міжнародні, державні та громадські заходи і направлена на раціональне використання, відновлення та охорону природних ресурсів. Управління охороною довкілля передбачає здійснення дослідження, екологічну експертизу, контроль, прогнозування, програмування та інші види діяльності. Важливою ланкою механізму управління процесами ефективного використання природних ресурсів є поєднання адміністративно-контрольних і економічних інструментів. Приймаючи до уваги досвід розвинених країн ЄС щодо застосування механізму управління природними ресурсами, то в Україні можна використати низку методів еколого-економічного регулювання. Система екологічного менеджменту, як свідчить світовий досвід, залежить від ефективності економічного механізму природокористування, що ґрунтується на органічному поєднанні примусово-обмежувальних і стимулюючо-компенсаційних регуляторів. Такий підхід забезпечує впровадження екологічно безпечних технологій і способів господарювання. В Україні тривалий час природокористування було безкоштовним. Підприємства для своєї діяльності використовували землю, воду та інші природні ресурси, а також забруднювали довкілля. Така безгосподарність сприяла нераціональному використанню природних ресурсів. Лише в 50-х роках минулого століття в нашій країні впроваджується плата за окремі види ресурсів, а на початку 90-х років було запроваджено плату за практично всі природні ресурси, забруднення довкілля, розташування в ньому

відходів виробництва та нанесення шкоди навколишньому середовищу. При цьому, плата за надмірне використання та забруднення в декілька разів перевищувала плату за використання та забруднення в межах встановлених лімітів. Однак внесення плати за використання та забруднення не звільняє природокористувача від виконання заходів із охорони довкілля та відшкодування збитків.

Лімітування природокористування – це дієвий елемент механізму охорони довкілля. В народному господарстві країни є підприємства, які з погляду екології потрібно було б закрити або перевести на випуск іншої продукції. Це завдавало б менше шкоди навколишньому середовищу. Проте, економічно, а часом і соціально не завжди доцільно, оскільки підприємство може бути постачальником потрібних суспільству товарів і послуг. У цьому випадку, його діяльність у галузі природокористування регулюється не нормативними ГДС (гранично допустимі скиди) чи ГДВ (гранично допустимі викиди), а індивідуальними лімітами. Якість довкілля в даному регіоні залежить від присутності в ньому різних видів господарської діяльності, яка пов'язана з використанням матеріальних ресурсів. Навколишнє середовище є джерелом сировини для різних суб'єктів господарювання, а також реактором для переробки відходів виробництва. Зарубіжний досвід свідчить, що системи регулювання якістю довкілля можуть бути жорсткими або м'якими. У першому випадку економічний механізм передбачає штрафи та екологічний податок, які накладаються на забруднювачів навколишнього середовища, а у другому – застосовуються штрафні санкції та водночас пропонується для виробників низка пільг і заохочень з метою зменшення забруднення довкілля. Найбільш поширеними є комбіновані системи регулювання, що стимулюють ресурсозбереження та захист довкілля. Все це підтримується організаційними заходами. Держава повинна створювати такі умови господарювання, при яких підприємці змушені займатися захистом довкілля або вони матеріально зацікавлені у впровадженні природоохоронних заходів. При цьому використовується адміністративний механізм управління, котрий ґрунтується на застосуванні стандартів, норм і правил природокористування, а також передбачає юридичну відповідальність підприємств, яка охоплює дисциплінарне, адміністративне, матеріальне та карне покарання. Важливе значення в регулюванні відносин щодо раціонального природокористування має поєднання заходів територіального та галузевого чинників у формуванні основних якісних параметрів довкілля.

У системі планового управління раціональним використанням природних ресурсів головним є територіальний підхід, тобто повноправним розпорядником ресурсів, які залучаються в сферу виробничої діяльності підприємств, є Ради народних депутатів. Надані місцевим Радам права повинні використовуватися як найефективніше, поєднувати в собі територіальні і галузеві інтереси, орієнтувати виробничо-господарську та експлуатаційну діяльність підприємств, фірм, відомств і міністерств на вирішення актуальних екологічних проблем. Органи місцевого самоврядування відіграють важливу роль в управлінні процесами регіонального використання природних ресурсів, оскільки вони відповідають за економічний і соціально-екологічний розвиток своїх територій. До їх компетенції входить реалізація загальнодержавної стратегії захисту довкілля, зокрема: встановлення обмеження на виробничу діяльність підприємств, які забруднюють довкілля та запровадження системи екологічного страхування підприємств.

Для підвищення якості довкілля та раціонального використання природних ресурсів необхідно розробити та впровадити такий механізм, який би забезпечував перехід суб'єктів підприємницької діяльності від не правових екологічних відносин до правових. У нашій країні діє низка законів, які сприяють раціональному використанню природних ресурсів. Одним із них є Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». У ньому викладено: загальні положення, правові обов'язки громадян, функції Рад народних депутатів, повноваження органів управління у сфері охорони природи, висвітлено питання спостереження, прогнозування, обліку та інформації в галузі охорони довкілля, екологічної експертизи та економічних механізмів забезпечення раціонального використання природних ресурсів.

Таким чином, з метою раціонального використання природних ресурсів і захисту довкілля від забруднення необхідно застосовувати механізм екологічного управління. Важливу роль в управлінні процесами раціонального використання природними ресурсами відіграють органи місцевого самоврядування, оскільки вони відповідають за економічний і соціальний розвиток своїх територій.

Література

1. Дзяди́кевич Ю.В. Енергетичний менеджмент. Підручник / Ю.В. Дзяди́кевич, Р.Б. Гевко, М.В. Буряк, Р.І. Розум. – Тернопіль: Підручники і посібники. – 2014. – 336 с.
2. Економіка довкілля і природних ресурсів: монографія / Ю.В. Дзяди́кевич та ін. – Тернопіль: Астон, 2016. – 392 с.

Тетяна Дідоренко

Тернопільський національний економічний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ БАЛАНС ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ

Розвиток цивілізації засновано на розробці і реалізації різних видів рішень, пов'язаних із окремою особою чи організаційною структурою. Рішення мають цільову спрямованість. Вони розробляються і реалізуються особами, що мають різні наміри, важелі впливу, рівень підготовки. До економічних рішень належать рішення, що приймаються фізичними та (або) юридичними особами, державними установами, громадськими організаціями та впливають на діяльність підприємства. Прийняття обґрунтованих економічних рішень можливе лише за допомогою релевантної інформації, яка об'єктивно відображає економічну ситуацію, що склалася на підприємствах, зокрема сільськогосподарських. Основною складовою інформаційного забезпечення діяльності підприємств є інформація, що накопичується у системі бухгалтерського обліку та відображається у фінансовій звітності, центральною складовою якої є бухгалтерський баланс. Бухгалтерський баланс є унікальною обліковою категорією, за допомогою якої відображаються вартість майна і капіталу підприємства, стан його активів, власного капіталу, зобов'язань та взаємозв'язок між ними.

Визначення змістовного наповнення поняття «баланс для прийняття рішень» проведено за схемою: економічні рішення на основі балансу – їх забезпечення за допомогою використання інформаційної потужності балансу – взаємообумовленість функцій менеджменту та бухгалтерського балансу як основа прийняття ефективних економічних в АПК.

Застосування цієї схеми доцільно розпочати із встановлення рішень, що приймаються на основі використання інформації бухгалтерського балансу.

Рішення, що приймаються суб'єктами господарювання, можуть бути пов'язані із різними аспектами функціонування підприємств. Зокрема, на підприємствах можуть прийматися юридичні рішення, що стосуються вирішення господарських спорів із іншими суб'єктами господарювання; технологічні – при впровадженні виробництва нових видів сільськогосподарської продукції; маркетингові, пов'язані з удосконаленням системи реалізації продукції переробки та інші. Враховуючи, що бухгалтерський баланс є економічною категорією, за допомогою якої відображається вартість майна підприємства та джерел його формування, рішення, що приймаються на його основі, є економічними та прямо не стосуються інших аспектів функціонування підприємства.

Залежно від видів діяльності, на яку направлено економічне рішення їх розділяють на: рішення, що приймаються у процесі операційної діяльності (такі, що здійснюються у межах основної діяльності підприємства); фінансові (пов'язані із зміною розмірів та структури капіталу підприємства); інвестиційні (пов'язані із рухом необоротних активів).

Бухгалтерський баланс як інформаційна база для подальших досліджень в АПК

використовується у більшості економічних наук, його називають «складова інформаційного забезпечення аналізу» - в аналізі, «складова інформаційної бази управління» - у фінансовому менеджменті, «джерело отримання аудиторських доказів» - в аудиті. Проте, ці назви акцентують увагу на процедурних аспектах, що будуть здійснюватися на основі балансу і нівелюють важливість інформації, що наводиться у ньому.

Враховуючи виключну значимість інформації бухгалтерського балансу при задоволенні інформаційних потреб користувачів при прийнятті економічних рішень, вважаємо за доцільне ввести поняття «інформаційна потужність бухгалтерського балансу» як складову процесу прийняття рішень, оскільки усі економічні науки спрямовані на вирішення єдиної мети – прийняття ефективних рішень.

Інформаційна потужність бухгалтерського балансу – це можливість бухгалтерського балансу задовольняти інформаційні потреби користувачів при прийнятті економічних рішень. За допомогою інформаційної потужності бухгалтерський баланс дозволяє обґрунтувати різні види економічних рішень, що приймаються у процесі здійснення господарської діяльності підприємств.

Наталія Добровольська, Марія Лешун
Тернопільський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОНЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Основною метою досягнення довготривалих, позитивних темпів економічного зростання, як реального сектора економіки, так і окремих підприємств, є активна інноваційна та інвестиційна діяльність. Зважаючи на те, що активізація інноваційно-інвестиційної діяльності належить до системних питань макроекономічного розвитку, вирішення яких має здійснюватися насамперед на державному рівні, - дослідження теоретичних і практичних питань формування державної інноваційно-інвестиційної політики становить важливу проблему в сучасній науці.

Інноваційний розвиток вимагає необхідного інвестування, в той час як стимулювання інвестиційної діяльності має розглядатися в контексті загального інноваційного вектора стратегічного розвитку держави.

Інвестиції в галузі неінноваційного характеру, враховуючи їх більш високу рентабельність, приватний сектор забезпечить самостійно, а інноваційно спрямовані галузі потребують більшої уваги з боку держави [1].

Головною стратегічною ціллю соціально-економічного розвитку України є утвердження її як високотехнологічної держави, що означає задоволення вітчизняною конкурентоспроможною високотехнологічною продукцією попиту внутрішнього ринку та інтеграцією України у світове господарство. Сьогодні, за нових реалій господарського життя та міжнародних економічних відносин, коли основними критеріями ефективного розвитку стають якість і швидкість впровадження нових інформаційно-технологічних систем та управлінських підходів, аналіз інноваційного потенціалу України є надзвичайно актуальним, оскільки назріла потреба змінити самі підходи до інноваційної політики, та навіть до розуміння інновації як категорії.

Інноваційна діяльність набуває глобального характеру, припиняючи бути монополією індустріально розвинених країн, що є особливо актуальним для країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які бачать в інноваційному розвитку базис для довгострокового, стабільного економічного зростання, модернізації господарства, подолання технологічного відставання від індустріально розвинених країн.

Інноваційна модель розвитку аграрних підприємств країни припускає наявність високого технологічного рівня впроваджуваних інноваційних продуктів. Необхідність

досягнення такого рівня передбачає вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Державна система управління галузевими складовими аграрного сектору країни та його підприємств повинна бути здатною мінімізувати ризики впровадження нових інноваційних розробок, технологій, знизити їх негативний вплив на навколишнє природне середовище.

Сучасними загрозами інноваційній безпеці України є:

- недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт (НДДКР);
- слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій;
- зниження експорту і зростання імпорту наукоємних товарів;
- слабкий рівень інформатизації інноваційної сфери;
- недосконала стимулююча та податкова політика держави;
- повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності.[2]

У сучасних умовах господарювання в Україні значну увагу приділяють ролі науково-технічного потенціалу в розвитку продуктивних сил у різних галузях економіки, але на практиці не вирішено питання щодо основного недоліку інтеграційної системи взаємодії галузевої науки і виробництва. Безсумнівно, це спричиняє проблеми і суперечності при впровадженні певних науково-технічних результатів на конкретних аграрних підприємствах.

Якісне вдосконалення виробничого процесу на новій техніко-технологічній основі розглядається як важливий фактор розвитку аграрного виробництва. З цією метою необхідно створити відповідну систему стимулів для розвитку інновацій як необхідної складової удосконалення виробництва аграрних підприємств. Це пов'язано з тим, що такі стимули певною мірою впливають на підвищення техніко-економічного рівня виробництва і можуть поєднати поточні цілі підприємств галузі зі стратегічними.

На сьогоднішній день інноваційний розвиток аграрних підприємств можливий тільки на основі відповідної моделі, яка має враховувати регіональні особливості агропромислового виробництва та можливості інноваційного розвитку. Становлення інноваційної моделі розвитку є системною проблемою і вимагає комплексного розв'язання низки проблем. Розробці та впровадженню дієвих механізмів інноваційного розвитку АПВ регіону повинен передувати комплексний аналіз рівня відповідності наявного ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Для розв'язання завдань ефективного управління інноваційним потенціалом підприємств одним із найбільш перспективних є синергетичний підхід до управління складними системами, який акцентує увагу на узгодженні взаємодії частин при утворенні структури як єдиного цілого.

Важливою складовою реалізації державної політики, спрямованої на інвестування, є використання механізму створення вільних економічних зон. Можна виділити три варіанта розвитку соціально-політичної ситуації в Україні, які допускає теорія обмеженого доступу і рент.

За першим варіантом, найбільш вірогідним, влада та опозиція чи її частина сформуєть коаліційний уряд з орієнтацією на ЄС. Насильство припиниться.

За другим варіантом влада нічого не міняє, сама формує уряд та орієнтується на Росію. Насильство стає латентним з періодичним загостренням.

Третій варіант – найменш імовірний. Змінюється Конституція, і вже вільні депутати формують технічний уряд, який за згодою президента бере відповідальність за стан економіки принаймні на два роки - до чергових виборів парламенту.

Таблиця 1

Варіанти розвитку соціально-політичної ситуації в Україні

Типи уряду	Прямі іноземні інвестиції, млрд дол			Темпи зростання ВВП, %			Курс на кінець року			Інфляція, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Уряд влади та опозиції	3	4	5	2	3	3	9,5	10	10	7	8	8
Уряд ПР і КПУ	2	2	2	1	0	1	10	12	14	8	12	15
Технічний уряд	4	6	9	3	5	7	9	8,8	8,5	5	4	3

Пріоритетний вплив на реальну можливість залучення інвестиційних ресурсів в аграрну сферу відіграють макроекономічні фактори, такі, як ємність внутрішнього ринку, валютна стабільність, політична стабільність, рівень розвитку інфраструктури, наявність кваліфікованої робочої сили. Істотним фактором є також інвестиційно-інноваційна політика держави, що забезпечує гарантії іноземним інвесторам, ефективне і стабільне функціонування правової системи. Інвестиційно-інноваційна політика визначає специфіку напрямів і засобів регулювання допуску іноземних інвестицій у приймаючу економіку, а також засобів стимулювання їх залучення.

Аграрний сектор України є досить привабливим для інвесторів і з таких причин: несформований ринок продовольчих продуктів, відсутність можливості розширювати посівні площі в інших аграрних країнах і наявність таких площ в Україні, висока родючість чорнозему, низька собівартість готової продукції за рахунок дешевої робочої сили, пільгове оподаткування сільськогосподарських підприємств, зростання попиту на біопаливо тощо [3, с. 21].

Іноземні інвестиції в агропромисловий комплекс України в умовах обмеженості внутрішніх ресурсів є найпривабливішим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Однак їх обсяг і рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки гальмуючих чинників [4, с. 106]. Серед вагомих перешкод називають нестабільність, непрозорість законодавчої бази, судова незахищеність підприємницької діяльності, макроекономічний дефіцит в управлінні сільським господарством, низький рівень фахової освіти, особливо у сфері області макроекономічного регулювання, низький рівень державної підтримки сільського господарства, недостатній розвиток інфраструктури аграрного ринку тощо [5]. Тому прозора та послідовна внутрішня політика є визначальним фактором до розвитку агропромислового комплексу й залучення іноземних інвестицій.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств аграрного комплексу: підручник [Текст] / В. Г. Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2013. – 779 с
2. Новицкий В.Н. Императивы инновационного развития / В.Н. Новицкий // Экономика Украины. – 2007. – №2. – с.45 – 52.
3. Макеєва О. Агроректор України – мекка для інвесторів / О. Макеєва // Земельний інвестиційний вісник України. – 2012. – № 6. – С. 21.
4. Черевко Г. В. Державне регулювання економіки в АПК / Г. В. Черевко. – К. : Знання, 2006. – 339 с.
5. Потенциал Украины позволяет производить продукцию высокого качества с низкими затратами – посольство Германии [Электронный ресурс] / АПК-Информ. 2011.07.18. – Режим доступа : <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/opinion/109956#.UMOXhHeDrIU>

Ірина Дубинська, Ігор Дубинський
Міжнародний університет бізнесу і права

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЗРОСТАННЯ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ЗАГРОЗ

Стан та рівень використання трудових ресурсів регіону належать до соціально-економічних параметрів, які визначальним чином впливають на суспільний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки. Трудові ресурси регіону є основним компонентом ресурсного потенціалу території приймаючи участь і всіх видах та формах суспільного виробництва в регіоні.

Загально прийнятим трактуванням терміну «трудові ресурси» є частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності. Одна з причин того, чому трудові ресурси є особливою категорією, полягає в тому, що головним елементом системи управління трудовими ресурсами є людина праці, власник робочої сили.

Відмінність трудових ресурсів від інших видів ресурсів полягає в тому, що кожен найманий працівник може: відмовитися від запропонованих йому умов; вимагати зміни умов праці та модифікації неприйнятних, з його точки зору, робіт; навчитися іншим професіям і спеціальностям; звільнитися з підприємства за власним бажанням.

Для обґрунтування співвідношення цих понять доцільно спочатку проаналізувати – що є ресурсом, а що потенціалом. Ресурси (від фр. *resource* – допоміжний засіб) – запаси чого–небудь, які можна використати в разі потреби; кошти, цінності, можливості [1, с.119]. Базуючись на дослідженнях Н.М. Побережної [2] можна відмітити наступне:

- основним критерієм і невід'ємною частиною трактування «потенціал» є ресурси або їх система;
- загальна частина потенціалу як економічної категорії з часом змінюється, розширюється та трансформується від поняття «... набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва» [3] до «сукупність накопичених ресурсів та їх використаних і невикористаних потенційних можливостей у сфері виробництва матеріальних благ та послуг з метою найбільш повного задоволення потреб суспільства» [4].

На нашу думку, поняття трудового потенціалу є більш широкою категорією, яка включає в себе трудові ресурси наявні та потенційні. Тому в основі нашого дослідження лежать трудові ресурси в регіональному вимірі, як базис для формування трудового потенціалу регіону.

Досліджуючи трудові ресурси регіону ми насамперед орієнтуємось «трудові ресурси», як наявну живу працю, тоді як трудовий потенціал більше зорієнтований на можливості працездатного населення. Відповідно трудові ресурси – це працездатна частина населення країни, що володіє фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями, необхідними для заняття суспільно–корисною діяльністю. Трудові ресурси акумулюються протягом поколінь і зумовлюють економічну ситуацію в державі, регіоні та рівень добробуту суспільства.

Ми вважаємо, що ефективність залучення регіональних трудових ресурсів в процес виробництва залежить від значної сукупності факторів. Основними серед яких є наступні:

- система мотивації регіональних трудових ресурсів;
- умови життя трудових ресурсів регіону та умов для їх трудової діяльності;
- рівень соціально-економічного розвитку регіону;
- якість та рівень організації освіти в регіоні; рівень та якість надання послуг регіональними службами зайнятості;
- ефективність державного регулювання регіонального ринку праці; законодавча база, яка регламентує права і обов'язки основних елементів регіонального ринку праці: роботодавців і робочої сили.

Обсяг трудових ресурсів залежить від чисельності населення, режиму його відтворення, складу відповідно статі та віку. Основну частину трудових ресурсів країни та регіону становить її населення в працездатному віці, а також підлітки і особи пенсійного віку, які ще спроможні працювати.

Скрутне становище на вітчизняному ринку праці є одним із потужних чинників недостатньої ефективності використання трудового ресурсу в Україні. Низька продуктивність праці – одна з головних макроекономічних проблем країни. За даними ОЕСР, нині продуктивність української робочої сили на 25 % нижча російської [5]. При відносно невеликій різниці в якості вищої освіти (у рейтингу якості вищої освіти Всесвітнього економічного Форуму 2008 р. Росія посідає 45 місце, Україна – 54), [5] за показниками ефективності ринку праці, дистанція є дуже значною (Росія – 33 місце, Україна – 62). За останні 17 років Україні так і не вдалося відновити втрачені після розпаду Радянського Союзу позиції: у 1993 р. індекс людського розвитку становив 0,844, зараз – 0,788 (що близько за позиціями до Намібії та Ботсвани).

Система регіональних трудових ресурсів України має складну ієрархічну структуру, що включає підсистеми чотирьох рівнів: економічних районів, областей, обласних районів та окремих міст, а також міських районів. Між елементами та підсистемами регіональної системи трудових ресурсів виявлено різні типи зв'язків: зв'язки взаємодії (у тому числі, кооперативного та конфліктного характеру); структурні; генетичні; зв'язки координації та субординації; зв'язки перетворення; зв'язки функціонування та розвитку.

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

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

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

В системі трудових ресурсів регіону вплив держави на їх розвиток втілюється інформацією прямого зв'язку у вигляді цілеполягаючих програм або регулюючих (корегуючих) заходів державної політики регіонів та регіональної політики. Такі заходи можуть мати обмежувальний або підтримуючий характер відповідно до процесів, на які вони спрямовані. Заходи пасивної політики покликані пом'якшувати наслідки негативних процесів в системі трудових ресурсів. Заходи активної політики спрямовані на попередження негативних процесів, їх усунення у випадку появи та на підтримку позитивних процесів в системі трудових ресурсів.

Література

1. Новий тлумачний словник української мови. У 3-х томах./ [укл. В. Яременко, О. Сліпушко] – К.: Аконіт, 2003. – Т.3. – 580 с.
2. Побережна Н.М. Аналіз трактування поняття «потенціал»/Н.М. Побережна // [Електроний документ] Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vcpi/TPtEV/2010_62/1_06.pdf
- 3 Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. – М.: Экономика, 1989. – 240 с.

4. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки// Фінанси України. – 2007. – 15. – С. 55-64.

5 Офіційний сайт The World Economic Forum [Електроний докумен] Режим доступу: <https://www.weforum.org/>

Володимир Дудар, Юрій Андрунів

Тернопільський національний економічний університет

РОЛЬ ЦІНИ У ФОРМУВАННІ ЕКОНОМІЧНОГО ІНТЕРЕСУ СІЛЬСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ

На сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки України цінова політика слугує фундаментом забезпечення відповідного економічного інтересу господарювання на селі. В економічно розвинутих країнах світу, на відміну від вітчизняних особливостей, сільськогосподарське виробництво підтримується державою, тому розмір ціни пропозиції на сільськогосподарську продукцію забезпечується на рівні достатньому для відтворення активів. Ціна як інструмент перерозподілу вартості є важливим економічним інститутом ринку і базисом економічного благополуччя ринкових агентів, адже вона формує економічний інтерес виробляти певні види продукції і опосередковує продовольчу безпеку нації.

В умовах товарних відносин ціна виступає сполучною ланкою між виробником і споживачем, тобто є механізмом забезпечення рівноваги між попитом і пропозицією. Ціни на агропродовольчу продукцію виступають потужним регулятором економічного розвитку, тому ціноутворення має глобальний вплив на соціально-економічні результати суспільного буття.

Ціноутворення ґрунтується на певних принципах, які органічно витікають із системи економічних відносин країни і є однією із важливих її складових. Це зумовлюється тим, що саме функціонування економічного механізму держави забезпечується за допомогою цін, оскільки процеси обміну в товарному виробництві ефективно здійснюються лише тоді, коли забезпечене виважене ціноутворення за всією сукупністю товарів, які обмінюються. Тобто, необхідним є забезпечення еквівалентності цін на сільськогосподарську продукцію і промислові товари. Ціна безпосередньо залежить від виваженості системи економічних відносин, є засобом взаємозв'язку між продавцем і покупцем.

Найбільш глибоко проблеми цінової політики і механізму формування ціни у своїх дослідження розглядає П.Т. Саблук, який ставить за необхідність державну підтримку сільського господарства, а у питанні відтворення зазначає, що “інвестування або вкладення ресурсів у певний сегмент ринку немає сенсу, коли воно дає прибуток менший, ніж можна отримати на іншому ринку, що призводить до зниження вартості активів, не забезпечує простого відтворення виробництва” [2, с. 440]. Проте інвестиційна привабливість вітчизняного аграрного виробництва є недостатньою.

Стосовно ефективності вітчизняної цінової політики по відношенню до сільського господарства, слід погодитися з думкою відомого дослідника О.Г. Шпикуляка, що “... ціноутворення на сільськогосподарську продукцію не забезпечує прибутковості авансованого капіталу адекватної середньому рівню по національній економіці” [3].

На сучасному етапі розвитку аграрного сектора результатом різкого загострення диспаритету цін є техніко-технологічна відсталість сільського господарства, і тому ціновий диспаритет справляє відчутний соціально-економічний вплив на агропродовольчий ринок, в першу чергу, на сільськогосподарських товаровиробників.

У вітчизняній практиці економічних відносин механізм ціноутворення в аграрній економіці є недосконалим, що зумовлено, перш за все, особливостями галузі щодо періоду виробництва і збуту продукції, середовища продукування благ і ресурсів, задіяних у даному

процесі. Тут завжди присутній особливий і нетиповий підхід до формування цін, оскільки аграрний ринок по суті характеризується чистою конкуренцією, попит на продукцію нееластичний, виробництво сезонне, а період обороту капіталу довготривалий.

Ціна як основа забезпечення економічного інтересу, доходності діяльності суб'єктів ринкових відносин безпосередньо впливає на ефективність агропродовольчого ринку. Значні проблеми неефективного ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, виражені у нерациональному розподілі вартості, а відносно продовольства – інфляційному підвищенні цін, що змушує споживача понад 50% бюджету витратити на купівлю продовольчих товарів [5, с. 355].

Нестабільність цін на сільськогосподарську продукцію обмежує відновлювальний потенціал аграрних підприємств, тобто вносить дестабілізуючий вплив у процеси відтворення. Така ситуація в Україні не дозволяє товаровиробникам сформувати достатні для відтворення обсяги нагромаджень, доходи нестабільні, до того ж постійно зростає собівартість продукції, а це погіршує також зростання доходів для заміщення понесених затрат ресурсів [2, с. 37].

Нині зростання цін на агропродовольчі товари в Україні залишається однією з головних проблем. Але проблема не лише виключно в кон'юктурі, значним чинником підвищення цін є динаміка мікроекономічних, внутрігосподарських факторів. У національній аграрній сфері сформувався вже давно стійкий антивідновлювальний тип виробництва з відсутністю адекватних технологічних рішень. Місткість сільськогосподарського виробництва досить висока, як у натуральному, так і вартісному вираженні. Це змушує товаровиробників виставляти запит на вищу ціну. Фактично підвищення цін на сільськогосподарську продукцію стимулює економічний інтерес працювати на землі, а з іншого – населення за рівнем доходів не готове сприйняти такий розвиток подій.

Невирішеною залишається проблема інформаційного поля у ціновому сегменті (моніторинг і поширення інформації). Поглиблюється диспаритет цін, безпосередній виробник не має доступу до організованих каналів збуту продукції, не отримуючи справедливую ринкову ціну. По відношенню до аграрного виробництва проявляється така особливість – ціни на сільськогосподарську продукцію-сировину формуються ринком, конкуренцією, а на продовольчі товари – затратним методом. Загальна проблема – механізм ціноутворення на ринку аграрних продуктів незбалансований, а держава неспроможна регуляторними заходами ліквідувати передумови втрат.

Перспективи розвитку агропродовольчого ринку безпосередньо залежать від конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, і їх продукції, тобто здатності переважати опонентів за певними параметрами.

Найвагомішими параметрами конкурентоспроможності агропродовольчої продукції вважаються економічні – рівень витрат на виробництво, динаміка ринкових цін, а також якість – поживність, тривалість зберігання, особливості транспортування. Проте, конкурують сільгосптоваровиробники на агропродовольчому ринку, переважно за ціною виробленої продукції. Це зумовлено тим, що всі вони виробляють ідентичну за якісними показниками продукцію.

Основа конкурентоспроможних переваг суб'єктів агропродовольчого ринку становить ефективність ціноутворення. Конкурентні переваги цінового змісту формуються на мікроекономічному рівні – в системі внутрігосподарського механізму, продуктом функціонування якого є затрати виробника на виробництво товару. Якщо виробник несе затрати вищі за конкурентів, то йому важко сподіватися на гарантоване покриття собівартості ціною, а інколи навіть можливість реалізації продукції. Тоді цінова конкуренція витісняє з ринку неефективних виробників, зменшуючи тим самим обсяг пропозиції, а на цьому ринку встановлюється рівновага між попитом і пропозицією при певному рівні ціни, рівноважної ціни. При такому внутрішньогосподарському механізмі ціноутворення конкурентоспроможність за ціною формується з урахуванням вартості виробників на виробництво продукції.

Пропозиція конкурентоспроможності продукції залежить від рівня затратності виробництва – собівартості продукції. Саме постійно зростаюча собівартість не дозволяє виробнику самостійно забезпечити ціну пропозиції на внутрішньому ринку нижчу за імпортовані продукти.

На внутрішньому ринку ціновий аспект конкурентоспроможності проявляється у тому, що ціни на аграрну продукцію низькі для виробників, а високі для споживачів, до того ж собівартість зростає швидшими темпами ніж ціни, існує проблема платоспроможного попиту.

С.М. Кваша і О.В. Жемойда вважають, що конкурентоспроможність продукції на світових ринках доцільно розглядати через призму трьох чинників – ціноутворення, якості та ліквідності. Класично ці показники аналізуються відносно чотирьох ієрархічних рівнів: держави, галузі, підприємства та товару [1, с. 121].

З досліджень випливає, що вітчизняний аграрний сектор недостатньо інтегрований у світовий агропродовольчий ринок. Свідченням цього є низька частка експорту у валовій продукції галузі – 12%, тоді як у Польщі й Угорщині цей показник дорівнює – 25%, а в Німеччині – понад 50% [4]. Основною причиною є низька конкурентоспроможність агропродовольчої продукції порівняно з продукцією інших країн експортерів.

Встановлено, що конкурентоспроможність товарів АПК на світовому ринку має переважно ціновий характер, оскільки українські експортні ціни основних видів агропродовольчої продукції значно нижчі від світових.

Держава через ціновий механізм повинна сприяти конкурентоспроможності виробленої в аграрній сфері продукції і забезпеченню еквівалентності міжгалузевого обміну. Саме через механізм еквівалентних цін держава повинна компенсувати витратну частину доходу (різницю між ринковою та еквівалентною ціною) з метою підвищення відтворювальної здатності цін і доходів на аграрну продукцію. Тобто, необхідно створити рівноправні умови господарської діяльності, за яких сільськогосподарські виробники мали б можливість отримувати доходи на рівні визначеної норми прибутку по економіці країни.

Таким чином, визначальний вплив на формування економічного інтересу господарювання на селі, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, забезпечення еквівалентності міжгалузевого обміну справляє цінова політика в державі. Держава через зважену цінову політику повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, за рахунок збалансованого використання ринкових і державних механізмів регулювання, застосування еквівалентних цін, які б сповна виконували відтворювальну, регулюючу і стимулюючу функції в аграрному секторі.

Література

1. Кваша С.М. Конкурентоспроможність виробництва яловичини на зовнішньому ринку / С.М. Кваша, О.В. Жемойда // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 121-126.
2. Ціноутворення та нормативні витрати у сільському господарстві / теорія, методологія, практика / [за ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка]. – К., 2008. / Т. 1. Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / [за ред. П.Т. Саблука, Ю.Ф. Мельника, М.В. Зубця, В.Я. Месель-Веселяка] – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 698 с.
3. Шпикуляк О.Г. Цінова політика як фактор стабілізації відтворювальних процесів в аграрній економіці – [Електронний ресурс]: - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2007_4_2/zbirnuk_O_FN_4has_2_220.pdf
4. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку: Монографія / О.Г. Шпикуляк – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
5. The Agricultural Trade domain covers detailed food and agriculture trade data – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat3.fao.org/home/index.html#DOWNLOAD>

Тарас Дудар, Оксана Шумейко

Тернопільський національний економічний університет

МАРКЕТИНГ ОРГАНІЧНОЇ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ АГРОБІЗНЕСУ

Для сучасного ринку органічної агропродовольчої продукції в Україні характерні обмежена пропозиція та нерозвинений попит. Стратегічно важливим на цьому етапі постає питання щодо використання суб'єктами підприємницької діяльності маркетингових інструментів для виявлення цільового споживача органічної продукції, дослідження його попиту, потреб та особливостей поведінки, аналізу маркетингового середовища й кон'юнктури ринку, – загалом розробки ефективної системи ведення агробізнесу на внутрішньому і зовнішньому ринках органічної продукції.

Ринкові умови господарювання в певній мірі ускладнюють процес прийняття управлінських рішень з огляду на мінливість і не прогнозованість агропродовольчого ринку, тому стратегічним напрямом забезпечення динамічної рівноваги між попитом органічної продукції і пропозицією має стати маркетинг як основа сучасного управління ринковими процесами. Особливої уваги набирає концепція маркетингу органічної продукції, яка повністю взаємодіє із сучасною концепцією сталого розвитку підприємств і дозволяє гармонізувати інтереси товаровиробників (прибутку), споживачів (задоволення потреб) і суспільства (сталого еколого-соціально-економічний розвиток). Повне врахування інструментів маркетингу органічної продукції вітчизняними підприємствами органічного сектора є стратегічно важливою умовою досягнення Україною конкурентних переваг на зовнішніх ринках органічної сільськогосподарської продукції і продуктів харчування.

В Україні загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель на 01.01.2016 р. становила 410,5 тис. га. За даними Федерації органічного руху України внутрішній споживчий ринок органічних продуктів у 2008 р. оцінювався у 600 тис. євро, а в 2015 р. до 17 млн. євро, або зріс у 28,3 раза [1, с. 33]. Проте ресурсний потенціал аграрного сектора України спроможний не лише забезпечити органічною продукцією власних споживачів, а також виробляти їх у значно більших обсягах для розширення експорту, і важливо дотримуватися жорстких стандартів цієї продукції на прогресуючих європейському і світовому агропродовольчому ринках.

Дослідження засвідчують, що незважаючи на можливості в Україні виробництва органічної сільськогосподарської продукції, переважна більшість населення не готова купувати її за підвищеними цінами, у порівнянні із цінами на традиційну. Відтак, цей сегмент внутрішнього ринку виглядає мало затребуваним і перспективи розширення виробництва органічної продукції пов'язуються переважно з виходом з нею на європейські і світові ринки.

Встановлено, що важливим впливовим фактором є відсутність політичної волі і фінансових ресурсів, а також системного підходу та підтримки держави органічного сектора, особливо щодо доступу малого і середнього бізнесу до фінансових ресурсів, що в результаті гальмує розвиток вітчизняного органічного агробізнесу.

Крім цього, на шляху ефективного ведення агробізнесу існують певні ризики. В першу чергу це пов'язано із виникненням додаткових перешкод для формування і подальшого розвитку ринку органічної продукції, внаслідок посилення контролю за світовим агропродовольчим ринком з боку нечисленних великих компаній, що є однією з найхарактерніших рис епохи глобалізації. О. Шубравська вважає, що транснаціональні компанії істотно впливають як на сферу виробництва (зокрема, і на вибір фермерами напряму господарювання), так і на преференції споживачів. Виробники перебувають під тиском агрохімічних корпорацій, не заінтересованих у скороченні використанні агросферою мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин і тварин. У свою чергу, уподобання споживачів мега-продавці прагнуть підігнати під власні ринкові вимоги, що вже відбулося на ринку традиційної агропродовольчої продукції [4, с. 59].

Активізація виробництва і постачання органічної продукції та органічних харчових продуктів товаровиробниками на вітчизняний агропродовольчий ринок вимагає розробки відповідної маркетингової стратегії її збуту. Зокрема, органічні господарства в Україні можуть об'єднати свої зусилля, шляхом формування кооперативів для маркетингу своєї продукції під спільною маркою (назвою, емблемою) у спеціалізовані магазини та ресторани, котрі можуть бути і їхньою власністю.

У кооперативах з переробки продукції органічні виробники можуть виготовляти специфічні органічні продукти харчування і продавати їх різним оптовикам. Співробітництво між органічними товаровиробниками і громадськими чи приватними закладами харчування, наприклад лікарнями, школами тощо, може бути ще одним каналом просування органічних продуктів. В організації збуту та переробки органічної продукції дуже важливою є кооперація фермерських господарств.

Слід зазначити, що впровадження відповідних перспективних стратегій розвитку органічних сільськогосподарських підприємств в певній мірі буде проходити повільно через несформованість інфраструктури органічного агропродовольчого ринку, яка є основою забезпечення ефективної роботи всіх складових елементів органічного сектора.

Разом з тим, слід врахувати і те, що існуючий підвищений попит жителів країн ЄС на екологічно чисту продукцію задовольняється лише на третину, тому український органічний сектор має потенціальні можливості розширити свою присутність на європейському ринку. Разом з тим, експортні можливості щодо реалізації вітчизняної органічної продукції на нинішньому етапі обмежені, при цьому не із сторони агровиробництва, а із сторони сертифікації продукції, маркетингу відносин, відсутності функціональних інституцій для активізації розвитку органічного сільського господарства.

Зважаючи на те, що виробництво органічної продукції не є високодохідним і для його розвитку та підтримки необхідно використовувати високо-витратні маркетингові заходи, тому у короткостроковій перспективі лідируючі позиції на ринку посідатимуть традиційні імпортери органічної продукції.

Освоєння Україною зарубіжних ринків продукції органічного агровиробництва є не тільки привабливою, реальною, але й довгостроковою перспективою. Для досягнення цієї мети, система державного управління у цій сфері має сприяти розвитку екологічного напрямку у сільському господарстві шляхом розробки технологічних і організаційних регламентів, узгодження стандартів, державних програм екологізації з наданням фінансової підтримки.

Ширше впровадження органічного агровиробництва в Україні, забезпечення надійного збуту екологічно чистої продукції вимагає створення повноцінного національного ринку органічної продукції та продуктів харчування, який би був інтегрований у європейський та світовий ринки, гарантував споживачам високу якість продукції. Враховуючи особливості розвитку вітчизняного сільського господарства, сільських територій, а також використовуючи європейські моделі розвитку сільського господарства у країнах ЄС, в основу стратегії повинен бути покладений принцип забезпечення соціальних та економічних ефектів у результаті екологізації аграрного виробництва, що проявляється у збереженні стану навколишнього природного середовища, підвищенні потреби у трудових ресурсах на сільських територіях тощо. Вибір концептуальної моделі розвитку органічного сільськогосподарського виробництва на основі перспективної стратегії повинен визначатися балансом між економічними та екологічними аргументами. Водночас екологічні обмеження мають бути більш жорсткими.

Нові можливості для розширення органічного агровиробництва та розвитку ринку органічної продукції відкриває Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. В главі 17 "Сільське господарство та розвиток сільських територій" цього міждержавного документу визначено, що "Аграрні компанії мають можливості отримати ширші можливості для співпраці та обміну знаннями, досвідом і технологіями у сфері органічного землеробства та біотехнологій із відповідними компаніями та профільними агенціями в ЄС. Також

адаптація стандартів аграрної продукції та інфраструктури аграрних ринків дозволить полегшити доступ продукції українських аграрних компаній на ринок ЄС” [3].

Таким чином, для здійснення виваженої системи маркетингу органічної агропродовольчої продукції органічний сектор потребує державної підтримки, а в певній мірі захисту від великого агробізнесу через механізм політики протекціонізму, а саме функціонування інституцій, інститутів, економічних та нормативно-правових заходів державного впливу на процеси у розвитку органічного сільського господарства.

Література

1. Іванова А.С. Виробництво органічної продукції: світовий досвід та вітчизняні реалії / А.С. Іванова // Агросвіт. – 2015. – № 18. – С. 30-35.
2. Рудницька О.В. Організація маркетингової діяльності на ринку органічної агропродовольчої продукції / О.В. Рудницька // Науковий вісник НАУ. – 2007. – Вип. 110. Ч.2. – С. 339-342.
3. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>
4. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні / О. Шубравська // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 53-61.

Володимир Забчук

Тернопільський національний економічний університет

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЇХ ВИРІШЕННЯ

Завданням бухгалтерського обліку є надання фінансової і виробничої інформації для прийняття управлінського рішення. Знання бухгалтерського обліку вимагає розуміння процесу прийняття рішень і повного уявлення про те, хто є користувачем бухгалтерської інформації. Оскільки бухгалтерська інформація необхідна при прийнятті рішень, завдання бухгалтерського обліку – надання інформації в обсязі, достатньому для задоволення вимог різних користувачів, причому за мінімальних витрат. Тому вигода від користування інформаційною системою для прийняття рішень повинна перевищувати витрати на неї.

Аналіз діяльності і потреб різних користувачів бухгалтерської інформації показує, що їх правомірно розділити на дві основні категорії:

– внутрішні користувачі, тобто користувачі всередині підприємства, де здійснюється облік. Єдина категорія цих користувачів – це особи, які приймають рішення в управлінні підприємством менеджери різних рівнів управління;

– зовнішні користувачі, що не входять до складу підприємства – зовнішні інвестори (акціонери), які не беруть участі в прямому управлінні, кредитори (банку, позикодавці, власники облігацій та ін.), постачальники, покупці та інші ділові партнери, державні органи тощо.

Інформаційні потреби цих двох груп користувачів різняться за рівнем узагальнення, глибини, охоплення, тому відбувся поділ бухгалтерського обліку на дві сфери:

Управлінський облік має на меті забезпечення інформацією менеджерів. Для цього слід використовувати правдиву, релевантну інформацію, яку може надати управлінський облік. При цьому необхідно брати до уваги особливості сільськогосподарського виробництва, пов'язані з кількісними і якісними змінами біологічних активів, що означає створення для виробництва специфічних організаційних, технологічних, агробіологічних та інших умов. Через цю специфіку виникають складнощі у використанні традиційних моделей управління, які враховують усі особливості. Менеджерам і управлінцям необхідно проаналізувати свої цілі і завдання, а також перевірити їх реалістичність. Необхідно мати чітке розуміння загального стану справ на поточний момент, планувати той рівень, який підприємство намагається досягти, а також сформулювати шляхи переходу з одного стану в інший. Всі ці

проблеми дають змогу вирішити фінансовий план, в процесі розробки якого потрібно ретельно вивчити цільовий ринок, зібрати велику кількість інформації про наявні ресурси, передбачувані витрати і джерела покриття цих витрат.

Фінансовий облік готує інформацію для зовнішніх користувачів аутсайдерів, тобто для осіб, що не входять до складу управління даного підприємства. У складі фінансового обліку можна виділити як окремий напрямок, податковий облік, тому що інформація для податкової служби готується не так, як для інших зовнішніх користувачів і враховує конкретні вимоги податкового законодавства.

При створенні автоматизованої системи бухгалтерського обліку на основі використання сучасної комп'ютерної техніки, відповідного програмного забезпечення слід обережно підходити до будь-яких змін елементів методу його застосування. В іншому випадку це призведе, по-перше, до втрати частини необхідної для управління інформації, по-друге, погіршить оперативність її обробки і використання в процесі підготовки проектів управлінських рішень і, по-третє, в кінцевому підсумку розбалансиє всю інформаційну систему бухгалтерського обліку. Програмні продукти, представлені в даний час на ринку, відрізняються обсягом функцій, принципами побудови, технологіями ведення обліку і цінами. Найбільш розповсюдженою на сучасному етапі є «1С: Підприємство».

Програма «1С: Підприємство» є найбільш поширеною в застосуванні на будь-яких підприємствах. Вона має низку переваг: можливість гнучкого налаштування конфігурації і наявність вбудованої мови, простота інсталяції і використання, можливість швидкого виконання різних операцій, прийнятна ціна. Програма має компонентну структуру. Одні операції, виконувані системою в процесі автоматизованого розв'язання задач, є типовими і пов'язані з довідниками і документами.

Процес автоматизації обліку та формування звітності може бути виконаний різними способами. Вибір конкретного способу буде безпосередньо залежати від цілей і завдань підприємства, а також від наявних ресурсів, потрібних для організації і подальшої підтримки процесу автоматизації. Тим часом процес автоматизації дозволяє не тільки ефективно і своєчасно формувати на основі облікових даних фінансову звітність, але і здатний забезпечувати цілі управлінського обліку в частині надання користувачам відповідної фінансової інформації.

Новизна проблем, з якими в процесі конвергенції з міжнародними стандартами фінансової звітності стикаються різні країни, підвищує вимоги до їх нормативно-правовій базі та створення єдиних вимог. Тільки в цьому випадку з'явиться можливість забезпечити інвесторів порівнянною і корисною їм фінансовою інформацією.

Таким чином, сучасне підприємство передбачає величезну кількість господарських операцій, які відображаються відповідними інформаційними потоками. Бухгалтерський облік передбачає багаторазове повторення обчислювальних дій, і підготовку великої кількості платіжних документів та звітів. У зв'язку з цим традиційне ведення бухгалтерського обліку передбачає складну працю бухгалтерів, що вимагає значних сил і знань.

В умовах застосування автоматизованих систем бухгалтерського обліку методологія обліку доходів, витрат і фінансових результатів значно удосконалюється. А саме: змінюється система бухгалтерського обліку, обліковий процес, підвищується рівень управління підприємством, відбувається якісна і кількісна зміна облікового апарату і його функцій.

АУДИТОРСЬКИЙ РИЗИК І ОЦІНЮВАННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ І АУДИТУ

Проведення аудиту супроводжується певним ризиком. Аудитор повинен чітко усвідомити в чому полягає аудиторський ризик, його суть, складові частини, як його визначити.

Аудиторський ризик – це побоювання, що аудитор може висловити думку про фінансову звітність підприємства, яка істотно відрізняється від реального стану справ.

Аудиторський ризик включає такі ризики:

- власний ризик,
- ризик контролю,
- ризик не виявлення.

Власний ризик є сукупністю всіх можливих ризиків, пов'язаних із виникнення таких помилок і пов'язаний із дією зовнішніх і внутрішніх чинників, часто безпосередньо не пов'язаних з підприємством клієнта (інфляція, конкуренція, безробіття). Власний ризик оцінюється аудитором ще на початковій стадії аудиту, коли він тільки ознайомлюється з діяльністю підприємства, умовами його роботи, структурою і організацією управління. Аудитор використовує при цьому як інформацію подану підприємством-клієнтом, так і інформацію із зовнішніх джерел. При оцінці власного ризику аудитор повинен звернути увагу на ті моменти, які можуть вплинути на якість бухгалтерської звітності.

Ризик контролю складається із двох компонентів (ризик системи бухгалтерського обліку, ризик системи внутрішнього контролю). Ризик системи бухгалтерського обліку полягає в тому, що можуть бути допущені помилки або обман внаслідок документування господарських операцій, неправильного їх відображення в реєстрах бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності. Для оцінки величини ризику системи бухгалтерського обліку аудитор повинен вивчити характер діяльності підприємства клієнта, звичайні та незвичайні операції, сам процес ведення обліку і складання звітності.

Ризик не виявлення – це ризик того, що істотні помилки можуть залишитися невиявленими в процесі аудиторської перевірки. За цей ризик аудитор несе повну відповідальність. Аудиторська фірма має ризик втратити або погіршити свою репутацію внаслідок низької якості проведення аудиту. Якщо помилку не виявлено, але така передбачається, то аудитор повинен обов'язково в аудиторському звіті зазначити про те, що помилку не виявлено.

Аудиторський ризик становить переважно від 1 до 5% або від 0,01 до 0,05. Вибираючи методику визначення аудиторського ризику, його допустиму величину, необхідно враховувати умови перевірки, її термін, характер діяльності клієнта, кваліфікацію аудитора, його практичний досвід роботи та інші чинники.

Увага аудиторів до аудиторського ризику як чинника, на планування, тривалість та обсяг аудиту, зумовлена підприємницьким характером аудиторської діяльності. У зв'язку з конкуренцією між аудиторськими фірмами виникає необхідність зменшення вартості аудиторських послуг та дотримання високих вимог до їх якості. Шляхами реального здешевлення аудиторських послуг є скорочення часу на проведення аудиторських методів дослідження. Ці процеси обстежуються прийнятним аудиторським ризиком, який є оптимальним результатом поєднання двох протилежних тенденцій: максимізації показника якості аудиту і мінімізації часу на проведення перевірки. Отже, аудиторський ризик, який виявляє ймовірність того, що висновки аудитора про достовірність фінансової звітності клієнта можуть бути помилковими, становить невід'ємну складову частину сучасної теорії та

практики аудиту. Оцінка і розрахунок аудиторського ризику дає змогу точніше спланувати перевірку, зменшити витрати часу на її проведення.

Важливою функцією управління господарськими процесами на підприємстві є внутрішній контроль, який здійснюють усі структурні підрозділи апарату управління.. Внутрішній контроль – це внутрішні правила та процедури контролю, запровадженні керівником підприємства для досягнення мети забезпечення стабільної й ефективної діяльності підприємства, дотримання внутрішньогосподарської політики, збереження і раціонального використання активів підприємства, своєчасна підготовка надійної фінансової інформації. Внутрішній контроль здійснюють різні служби за допомогою загальнонаукових і спеціальних методів і прийомів. На практиці часто використовуються методи документального, фактичного контролю і економічного аналізу. Внутрішній контроль, як функція управління забезпечує якісну розробку й ефективне досягнення цілей організації через реалізацію прийнятих управлінських рішень.

Ефективність функціонування системи внутрішнього контролю оцінюють керівник підприємства, внутрішні та незалежні аудитори. Для керівництва підприємства основною метою оцінки системи внутрішнього контролю є розробка конструктивних пропозицій спрямованих на удосконалення внутрішнього контролю. Керівник підприємства за допомогою аналізу й оцінки роботи менеджерів окремих служб отримує докази про ефективність діяльності всієї системи внутрішнього контролю. Це дає змогу вжити відповідних заходів для покращення контрольної функції управління.

Основна мета вивчення та оцінки аудитором системи внутрішнього контролю полягає в підготовці аудиторських процедур. Виконання процедур дає змогу аудитору попередньо оцінити надійність системи внутрішнього контролю. Отже, оцінка системи внутрішнього контролю є обов'язковою передумовою для розробки плану і програми аудиту. Правильна оцінка надійності й ефективності функціонування системи внутрішнього контролю дає змогу реальніше оцінити аудиторський ризик.

Ольга Загородна, Віра Серединська

Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНИЙ ПРОЦЕС ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЙОГО ЕЛЕМЕНТІВ

В умовах інтеграції економічних процесів зростає потреба в інформації щодо перспектив майбутнього розвитку суб'єктів господарювання, а в управлінні економікою та бізнесом переважають аналітичні методи прийняття рішень. В цьому контексті досить важливим є поглиблене вивчення аналітичного процесу з метою виділення в його складі однорідних підпроцесів, так званих «будівельних блоків», з яких складаються різні аналітичні технології.

Підхід до технології економічного аналізу з позиції чотирьохрівневої концепції складності, згідно якої будь-який із процесів можна описати елементами чотирьох рівнів складності – етапи, процедури, операції, дії, дозволив розробити схему структурно-функціональної будови аналітичного процесу (рис.1).

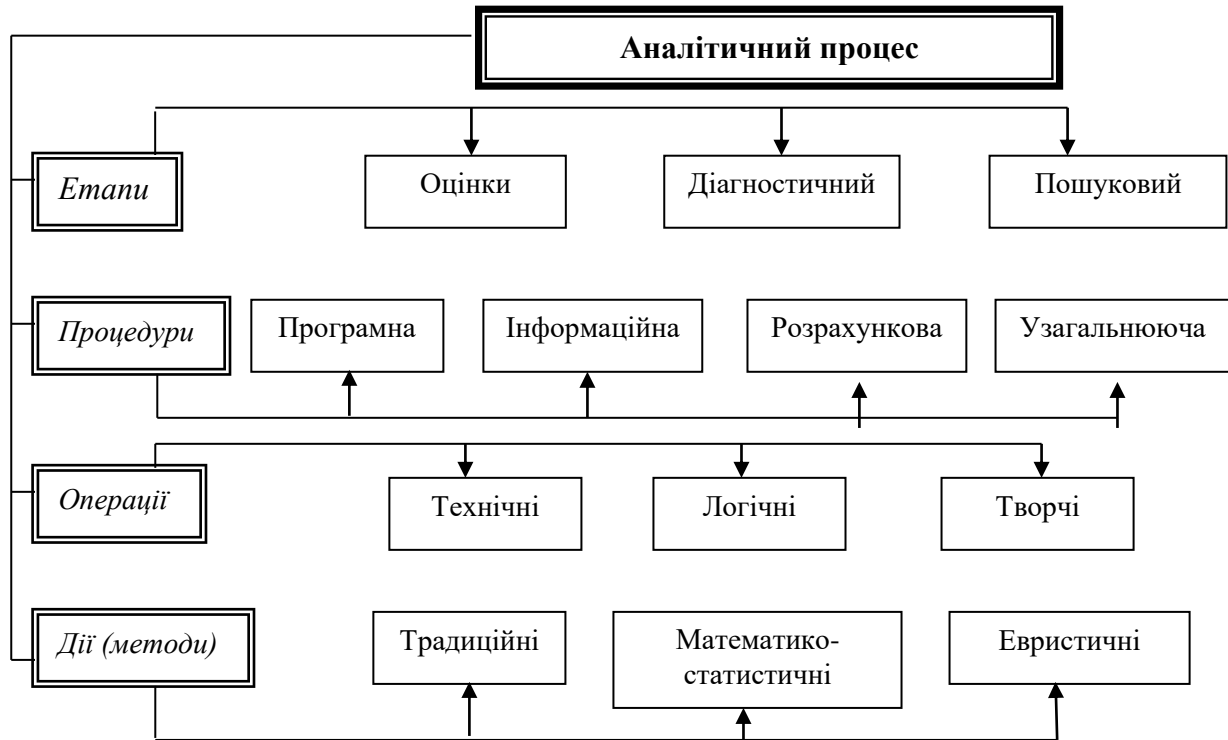


Рис 1. Структурно – функціональна будова аналітичного процесу

Найбільш значними елементами аналітичного процесу є етапи: оцінки, діагностичний і пошуковий. Кожен з них має свої цілі і завдання.

Етап оцінки передбачає визначення відмінності досягнутого стану і рівня розвитку об'єкта (показника, процесу, системи тощо) від бажаного рівня шляхом порівняння з встановленими критеріями.

Доцільно вказати, що формулювання оцінок здійснюється з використанням принципів об'єктивності, однозначності і своєчасності. Крім того, оцінка об'єктів аналізу передбачає дотриманням умов їх зіставності [1].

Розрізняють монокритеріальні і полікритеріальні оцінки. Перші мають місце, коли до об'єкта оцінки застосовують один критерій, другі – коли об'єкт оцінюють одночасно з використанням багатьох критеріїв.

Алгоритм побудови оцінок можна узагальнити в наступних кроках:

- 1-й крок – Формулювання мети оцінки і визначення відповідної критеріальної бази;
- 2-й крок – Вимір рівня і динаміки об'єкта аналізу;
- 3-й крок – Перевірка даних першого і другого кроків на зіставність та її забезпечення;
- 4-й крок – Формулювання, згідно вказаних принципів, оцінки в основі якої лежить розмір і динаміка відхилень відповідного об'єкта аналізу від критеріального рівня.

Діагностичний етап включає детальне вивчення ознак невідповідності фактичного і бажаного стану об'єкта, встановлення причин невідповідності.

Пошуковий етап призначений полягає в обґрунтуванні рекомендацій, які б дозволили перевести об'єкт в бажаний стан. Прийняття своєчасного і якісного управлінського рішення передбачає генерування варіантів управлінських рішень, формулювання обмежень і критеріїв ефективності управлінського рішення і вибір найбільш прийняттого з них.

Ознаками, що дають можливість розмежувати вказані етапи є:

- мета дослідження;
- логіка дослідження;
- часовий аспект;
- об'єкти аналізу;

- склад критеріїв;
- інформаційна база;
- методичне забезпечення.

На етапі оцінки і діагностичному етапі об'єктами аналізу, як правило, є показники, що відображають різні сторони аналізованого об'єкту. Показники об'єднують у систему з врахуванням певних вимог і принципів. Система показників повинна характеризуватися високим рівнем аналітичності, забезпечувати можливість оцінки поточного стану об'єкта аналізу, перспектив його розвитку, а також бути придатною для прийняття управлінських рішень. Між показниками системи виявляють певні зв'язки: логічні, семантичні, функціональні (детерміновані) і стохастичні (імовірнісні).

На етапі пошуку об'єктами виступають альтернативні варіанти розв'язання проблеми.

Етапи аналітичного дослідження взаємопов'язані і взаємообумовлені. При виявленні відхилень об'єкта аналізу від бажаного рівня, що встановлюється в ході оцінки, виникає необхідність в діагностиці. Якщо в ході діагностичного етапу аналітичного дослідження не вдається нормалізувати процес відтворення в межах діючого рішення, настає черга пошуку. Виявлені під час пошукового етапу нові можливості економічного розвитку створюють нові критерії для оцінки.

Етапи аналітичного дослідження можуть здійснюватися незалежно один від одного. Наприклад, виявити порушення, диспропорції в розвитку об'єктів аналізу можна на основі діагностики, шляхом виявлення типових ознак, притаманних тільки даному порушенню. При цьому відпадає необхідність в оцінці. Ознакою росту залишків незавершеного виробництва є перевищення темпів росту обсягу валової продукції над темпами росту товарної продукції, а про збільшення залишків нереалізованої продукції на складі свідчить перевищення темпів росту товарної продукції над темпами росту реалізованої продукції. Про зниження рівня ділової активності підприємства, зниження оборотності оборотних активів свідчить перевищення темпів росту валової продукції над реалізованою.

Визначення відхилень під час оцінки, дозволяє реалізувати принцип технології аналізу «за відхиленнями». Під відхиленнями, допущеними в ході функціонування об'єкта аналізу, розуміють недотримання планових (бюджетних) значень показників. Ця технологія потребує розробки і введення в аналітичний процес критеріїв важливості відхилень для різних рівнів управління. Завдяки цьому, виявлені відхилення поділяються на несуттєві, за наявності яких аналітична інформація не передається на вищий рівень управління, і суттєві, які потребують втручання менеджерів вищого рівня. Переваги такої технології аналізу полягає в зниженні обсягу несуттєвої аналітичної інформації, яка надходить особі, що приймає рішення, а головне в активізації людського фактору в управлінні за рахунок передачі повноважень і відповідальності менеджерам нижчої ланки управління [2].

Черговим елементом аналітичного дослідження є процедура, яка полягає в підготовці, розрахунку і інтерпретації аналітичних величин (абсолютних, відносних, середніх величин і ін.), що характеризують зміну об'єкта аналізу. Процедура складається з повторюваних в різній послідовності операцій. Ознакою розмежування процедур виступає зміна виду аналітичних операцій.

На відміну від етапу і процедури кожна аналітична операція виконується на одному робочому місці людиною або машиною. В залежності від кваліфікації виконавця і можливостей автоматизації операції поділяють на три типи:

- технічні (проведення розрахунків);
- логічні (пошук інформації) ;
- творчі, або інтелектуальні (вибір бази порівняння, деталізації і т.п.).

Технічні операції апіорі відносяться до тих, які можуть бути автоматизовані. Логічні і деяка частина творчих операцій можуть бути автоматизовані лише при дотриманні деяких умов.

До аналітичних процедур можна віднести програмну, інформаційну, розрахункову і

узагальнюючу.

Програмна процедура полягає в створенні методики і організації виконання етапів аналітичного дослідження, інформаційна процедура виконується на будь-якому з етапів і охоплює логічні операції зі збору і підготовки вхідної інформації. Розрахункова процедура складається із технічних операцій пов'язаних з розрахунком аналітичних показників згідно встановленого алгоритму. Узагальнююча процедура на кожному із етапів полягає в логічному порівнянні отриманих аналітичних показників з критерієм і якісною інтерпретацією результатів аналізу.

Програмна процедура виконується один раз, а використовується неодноразово. Вона переглядається лише в тих випадках, коли змінюється методика розрахунку показника, критерії його оцінки чи інформаційне забезпечення. Стабільність програмної процедури передбачає можливість її автоматизації. Інформаційна і розрахункова процедури, можуть бути автоматизовані. Узагальнюючу процедуру можна регламентувати при програмуванні лише в загальних рисах, і тому виконувати її з використанням комп'ютера доволі складно. Виключення складають лише творчі операції узагальнення альтернативного характеру («так-ні», «більше – менше - дорівнює критерію»).

Аналітична операція включає в себе дію або ряд дій, спрямованих на перетворення, рух і усвідомлення інформації. Вона здійснюється з використання певних методів або прийомів. Аналітичні операції є самими «дрібними» елементами аналітичного процесу, що обумовлюють його протікання. Вивчення їх природи свідчить, що кожна операція має евристичну складову, що і обумовлює евристичну спрямованість всього аналітичного процесу.

Таким чином, вивчення структури аналітичного процесу, тих елементів з яких складається будь – яка аналітична технологія, дозволить створити основу для типізації та стандартизації різних завдань аналізу і є передумовою розподілу і кооперації праці аналітиків та її автоматизації.

Література

1. Серединська В. М. Економічний аналіз : навч. посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович ; за ред. проф. Р. В. Федоровича. – Тернопіль : Астон, 2010. – 416 с.
2. Савицкая Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности [учеб. пособие] / Г. В. Савицкая. – М.:ИНФРА – М, 2007.- 288 с.
3. Спільник І.В. Економічний аналіз: навч. - метод комплекс / І.В.Спільник, О.М. Загородна. –Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 432с.

Юрій Зайцев

Центральна ОДПІ ДФС України в Харківській області

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасній конкурентній боротьбі в більш вигідному становище той суб'єкт, який постійно працює над посиленням своїх конкурентних позицій. При цьому джерелом підвищення конкурентоспроможності є не тільки стан зовнішнього середовища, а, насамперед, внутрішнє середовище аграрного підприємства. Отже без організаційно-економічних змін всередині підприємства неможливо підтримувати його конкурентоспроможність на належному рівні. Вказані зміни мають торкатися створення конкурентних переваг продукції.

Основними ускладненнями процесу підвищення конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств та повноцінної реалізації їх економічного потенціалу є:

– невирішеність проблеми зберігання сільськогосподарської продукції у більшості

аграрних підприємств;

- інформаційна асиметрія об'єктових ринків основних видів продукції;
- несформованість біржового товарного ринку;
- відсутність механізмів узгодження цінової політики товаровиробників;
- небажання держави вплинути на зміну економічних відносин аграрних підприємств та торговельних посередників на цільових ринках збуту продукції рослинництва.

На нашу думку, організаційно-економічний механізм формування та реалізації конкурентних переваг продукції аграрних підприємств рослинницького напрямку є системою взаємодії організаційних та економічних методів забезпечення функціонування виробничих, організаційних, фінансово-економічних процесів з урахуванням впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства та його продукцію.

Система реалізації конкурентних переваг сільськогосподарської продукції відбувається під впливом сукупності факторів економічного механізму та організаційного механізму. Мікросередовище підприємства формується як наслідок дій на нього чинників макросередовища у вигляді суб'єктів господарських відносин. Ефективне функціонування організаційно-економічного механізму є основою підвищення конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств та утримання ними конкурентних переваг через співставлення характеристик виробничого та економічного потенціалу підприємств з параметрами кон'юнктури цільових ринків з залученням на цій основі відповідних наборів інструментів управлінського впливу на результати виробництва та збуту продукції.

Формування конкурентних переваг в ціновому сегменті передбачає, по-перше, зниження витрат за рахунок впровадження інноваційних, технічних, технологічних, організаційних, комерційних та управлінських рішень. По-друге, підвищення ціни в якості переваг, тобто можливість реалізовувати продукцію аграрними підприємствами на більш високому рівні маркетингової інфраструктури ринку без зміни коливань об'ємів, та збереженням якісних параметрів продукції, що в свою чергу призведе до зміни їх позицій в структурі ринкового розподілу сільськогосподарської продукції. Адже, в ході дослідження було з'ясовано, що інфраструктурне навантаження на ціну на ринку продукції рослинництва складає майже 74%.

При розробці стратегії підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств рослинницького напрямку, на наш погляд, необхідно орієнтуватися на розвиток інтеграційних заходів горизонтального та вертикального типу для створення потужних об'єднань, які могли б успішно конкурувати в якості постачальників продукції з крупними підприємствами сфери оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією, нівелюючи при цьому ціновий тиск на підприємства-товаровиробники.

Запропонована структура управління конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств ілюструє вплив зовнішніх факторів на формування відповідної конкурентної стратегії, яка б повністю відповідала вимогам об'єктового ринку. В основу реалізації структури управління конкурентоспроможністю продукції покладено: планування, мотивацію виконання та контроль. При плануванні конкурентної стратегії особливого значення набуває розробка інструментів маркетингової діяльності, які в сучасних умовах набувають особливого значення.

Література

1. Амбросов В.Я. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – №10. – С. 23-28.
2. Дудар В.Т. Аналіз критеріїв вибору каналів збуту продукції на агропродовольчому ринку / В.Т. Дудар // Ринкова трансформація економіки АПК: матеріали П'ятої міжнар. наук.-практ. конф. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – С. 261-262.
3. Трегобчук В.М. Основні передумови формування конкурентоспроможного агропродовольчого ринку в Україні / В.М. Трегобчук // Формування та розвиток аграрного

ринку: зб. наук. праць – К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2004. – С. 156-162.

4. Красноруцький О.О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій [монографія] / О.О. Красноруцький. — Херсон: Грінь Д.С, 2012. —348 с.

5. Красноруцький О.О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України [Монографія] / О.О. Красноруцький, Ю.І. Данько. — Харків: «Міськдрук», 2009. — 262 с.

Олег Зварич

Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Процедура формування стратегії – наступний етап після здійснення стратегічного аналізу, яка спрямована на вибір однієї із стратегічних альтернатив. Вже в процесі стратегічного аналізу керівники підприємства віддають перевагу одному з можливих варіантів стратегії, який найбільшою мірою відповідає умовам зовнішнього і внутрішнього середовища, а також встановленим цілям діяльності.

Методи стратегічного аналізу не можуть підмінити процес фундаментального стратегічного мислення. Головна слабкість формальних методів пошуку стратегії полягає в тому, що вони ігнорують специфічні особливості кожного виду бізнесу, іноді призводять до занадто загальних висновків.

Процес формування стратегії охоплює три етапи: формування загальної стратегії компанії; формування конкурентної стратегії; визначення функціональних стратегій фірми. При розробці загальної стратегії вирішуються два основних завдання: встановлення конкретної ролі кожного з підрозділів фірми при здійсненні стратегії і визначенні способів розподілу ресурсів між ними.

Різні варіанти спільних стратегій можуть бути зведені до трьох основних типів: стратегії стабільності, росту і скорочення. Підприємство може вибрати один з них або застосовувати в певних поєднаннях різні типи.

Стратегія стабільності – зосередження на існуючих напрямках бізнесу і підтримка їх. Вона, як правило, використовується великими фірмами, які домінують на ринку. Конкретним виразом цієї стратегії можуть бути зусилля фірми, спрямовані на те, щоб уникнути урядового (державного) контролю і (або) покарань за монополізацію.

Стратегія росту – ріст фірми, часто через проникнення і захоплення нових ринків. Різновидами цієї стратегії є: вертикальна та горизонтальна інтеграції.

Зазначена стратегія здійснюється трьома способами:

- поглинання конкуруючих фірм шляхом активізації (придбання контрольного пакету акцій);
- злиття – об'єднання на приблизно рівноправних засадах в рамках єдиної компанії;
- спільне підприємство – об'єднання підприємств різних країн для реалізації спільного проекту, якщо він виявився не під силу одній зі сторін.

Стратегія скорочення застосовується в тих випадках, коли виживання компанії знаходиться під загрозою. Вона має кілька різновидів, таких, як:

– стратегія розвороту. Використовується, якщо компанія діє неефективно, але ще не досягла своєї критичної точки. Така стратегія означає відмову від виробництва нерентабельних продуктів, зайвої робочої сили, погано працюючих каналів розподілу та подальший пошук ефективних механізмів використання ресурсів. У тому випадку, коли стратегія розвороту принесла позитивні результати, в подальшому можна зосередитися на стратегії зростання;

- стратегія відділення. Має місце, коли компанія включаючи кілька видів бізнесу, один

з яких працює погано, тому від нього доводиться відмовлятися, наприклад продаж одиниці або перетворення її в окремо працюючу фірму;

– стратегія ліквідації. Використовується, якщо при досягненні критичної точки (банкрутства) компанія ліквідується і розпродуються її активи. Ця стратегія найбільш небажана зі стратегій скорочення, оскільки створює незручності і збитки як власникам (акціонерам), так і для працівників фірми.

Іноді загальну стратегію компанії називають портфельною, Оскільки вона визначає рівень і характер інвестицій підприємства, встановлює розміри вкладень капіталу в кожному його одиницю, тобто формує певні склад і структуру інвестиційного портфеля компанії.

Ефективно розподілені між підрозділами фірми інвестиції можуть створити ефект синергізму або стратегічного важеля, коли певні витрати на сукупність різних типів стратегій призводять до більш суттєвих переваг в діяльності компанії, обумовленим вдалим доповненням або співпрацею між бізнес-одиницями.

Конкурентна стратегія компанії націлена на досягнення конкурентних переваг. Якщо фірма зайнята тільки одним видом бізнесу, ділова стратегія є частиною загальної стратегії фірми. Якщо компанія включає кілька бізнес-одиниць (структурних підрозділів), то кожна з них розробляє власну цільову стратегію. Функціональні стратегії розробляються спеціально для кожного функціонального простору компанії. Вони включають такі елементи.

1. Стратегія НДДКР, узагальнююча основні ідеї про новий продукт – від його первісної розробки до впровадження на ринку, має два різновиди: інноваційну та імітаційну стратегію. Інноваційна стратегія, тобто стратегія розробки принципово нових продуктів і послуг, вимагає великих витрат і дуже ризикована; в середньому тільки одна з семи інновацій має ринковий успіх, інші шість перетворюються в непоправні для фірми витрати. Тому більш популярні імітаційні стратегії і, які широко застосовуються навіть в сучасних високотехнологічних галузях, наприклад у комп'ютерній галузі.

2. Виробнича стратегія зосереджена на рішеннях про необхідні потужності, розміщенні промислового обладнання, основних елементах виробничого процесу, регулювання замовлень. Двома найважливішими аспектами виробничої стратегії є: контроль за витратами та підвищення ефективності виробничих операцій.

3. Маркетингова стратегія полягає у визначенні продуктів, послуг і ринків, які можуть бути запропоновані. Ця стратегія визначає найбільш ефективний склад комплексу маркетингу (досліджень ринку, товарної та цінової політики, каналів розподілу та стимулювання збуту).

4. Фінансова стратегія відповідальна за прогнозування фінансових показників стратегічного плану, оцінку інвестиційних проєктів, планування майбутніх продажів, розподіл і контроль за фінансовими ресурсами.

Багато компаній розробляють стратегію управління персоналом (людськими ресурсами), за допомогою якої вирішуються проблеми підвищення привабливості праці, мотивації та атестації персоналу, підтримки такої кількості зайнятих на підприємствах і типів робочих місць, які відповідають ефективному веденню бізнесу.

Стратегія виживання для вітчизняних підприємств – це спроба пристосування до формування ринку та відмова від колишніх методів господарювання.

Стратегія нинішніх державних підприємств суттєво ускладнилася в порівнянні з тією, яка діяла в радянський період, придбала комплексний характер. Стратегія виживання включає: загальний (організаційний), ринковий, фінансовий, виробничий і кадровий компоненти.

Організаційний компонент стратегії виживання має кілька варіантів:

1. Вхідження підприємств у вертикальні структури (корпоративні групи), перетворені з галузевих структур управління або створювані заново. Вони зазвичай допомагають в забезпеченні і збуті, у встановленні господарських зв'язків. Такі об'єднання створюють власні фінансові інститути, надають лобістський тиск на уряд, центральний банк і т. п.

2. Створення різних горизонтальних об'єднань підприємств – акціонерних товариств,

товариств під спільні інвестиційні і виробничі проекти. Зустрічаються і об'єднання типу картелів – угод між підприємствами при мінімальному рівні цін.

3. Варіант, обумовлений колишнім пасивним і утриманським станом підприємства або відсутністю можливості здійснення двох вищенаведених варіантів, – паразитування на державній власності: продаж сировини і матеріалів з резервних фондів підприємств, здавання під оренду приміщень і т. д.

4. Приватизація, що дозволяє вийти з-під контролю державних чиновників, придбання можливостей приймати гнучкі господарські рішення (позитивний аспект приватизації),

5. Малих підприємств, що об'єднуються в рамках акціонерного товариства.

6. Перепроектування виробничих і інших бізнес-процесів на основі нових методів менеджменту. Все більше популярним стає метод «реінжинірингу».

Фінансова стратегія, з одного боку, успадковує звички минулого, коли підприємства чинили тиск на уряд, прагнучи отримати поступки, пільги (наприклад, домагаючись пільгової ставки відсотка) при формуванні фінансових ресурсів. З іншого боку, робляться власні зусилля зі зміцнення фінансового становища. Керівники підприємств відчули, що жорсткі фінансові обмеження стають визначальними при ухваленні основних фінансових рішень.

Виробнича стратегія націлена в першу чергу на підтримку технічного рівня виробництва. Як відзначають фахівці, тут позначаються своєрідна «інженерна етика» і розуміння того, що зниження якості продукції в нинішніх умовах неприпустимо.

Кадрова стратегія передбачає збереження кваліфікованих фахівців і запобігання масових звільнень і спричинених ними соціальних хвилювань, які можуть вплинути на стійкість підприємства.

Богдан Звір

Дрогобицький механіко-технологічний коледж

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ З МЕНЕДЖМЕНТУ

Перехід України до ринку радикально змінив економічні відносини у галузях національної економіки, що спричинило необхідність підготовки фахівців нової формації. Радикально змінилися умови і цілі функціонування підприємств та інших суб'єктів економіки. З'явилося конкурентне середовище, прибуток став домінуючим показником діяльності, виникли вільні зовнішньоекономічні зв'язки галузей національної економіки. Всі ці радикальні зміни зажадали адаптації системи освіти до нових технологій і методів навчання при підготовці управлінських кадрів для принципово інших економічних відносин. У цих умовах у багатьох технічних вишах країни, поряд з технічними спеціальностями, почалася підготовка фахівців з управління, що володіють новими економічними знаннями і здатних забезпечити ефективне функціонування підприємств в ринкових умовах.

Розвиток вітчизняної науки і промисловості обов'язково має передбачати проведення змін технічної і технологічної освіти у вишах країни. Ця зміна має ґрунтуватися на парадигмі підготовки сучасного технічного фахівця в залежності від потреб економіки, екології, культури, суспільства сьогоdnішнього і завтрашнього дня. У фахівців технічного напрямку – випускників повинні бути сформовані компетентності в області проектування, розробки, експлуатації машин, апаратів, пристроїв і техніки різного призначення, які не поступаються кращим світовим зразкам, а, в кінцевому рахунку, і перевершують їх за технічними, економічними, екологічними і іншими показниками.

В сучасних умовах державні освітні стандарти вимагають, крім формування знань, умінь і практичного досвіду діяльності, розвитку у майбутніх фахівців діяльнoї складової особистості. Використовувана репродуктивна форма навчання передбачає проведення

освітнього процесу на основі використання традиційних знань, сприяє запам'ятовуванню шаблонних вмінь, формуванню алгоритмічних навичок. Одним з ефективних методів формування діяльнісних характеристик студента, як майбутнього фахівця, є вдосконалення дослідницьких навичок у викладачів. Виконання дослідницької роботи вимагає від викладачів ініціативної, творчої, діяльності з отриманням запланованого кінцевого результату. Реалізація дослідницької діяльності в навчальному процесі належить до професійного обов'язку викладача.

Постійне оновлення і вдосконалення технологічних процесів сучасних підприємств, націленість на впровадження інновацій у виробництво, вдосконалення інформаційно-комунікаційних процесів на підприємствах і постійний розвиток галузей – основні тенденції теперішнього часу, що відбиваються у вимогах до майбутніх спеціалістів. Крім цього, варто відзначити той факт, що умови функціонування сучасної національної економіки диктують нові вимоги до організації виробничих та технологічних процесів. Прагнення сучасних підприємств до підвищення ефективності роботи і якості продукції передбачає автоматизацію виробництва і впровадженню різних професійних програмних комплексів. Бурхливий розвиток комп'ютерних технологій і широкий спектр розробок для різних галузей у вигляді спеціалізованих програмних продуктів дозволяють створити оптимальну систему роботи будь-якого підприємства. Відповідно кадровий склад сучасних підприємств повинен бути компетентний у питаннях їх використання.

При організації професійної підготовки фахівців в сучасній вітчизняній педагогіці використовуються різні підходи: відомі і традиційні (системний, діяльнісний, особистісно-орієнтований, особистісно-діяльнісний та інші), нові (ситуаційний, контекстний, компетентнісний та інші) і їх поєднання.

Особливу цінність має компетентнісний підхід.

Застосування компетентнісного підходу в процесі підготовки фахівців обумовлено соціально-економічними потребами економіки нашої країни:

1. Необхідністю проектування національних моделей підготовки фахівців на основі наявних в Україні зобов'язань в рамках Болонського процесу.

2. В умовах невизначеності ринкової ситуації і зростаючої конкуренції фахівців на ринку праці затребуваним стає професійно мобільний, ініціативний фахівець, здатний до прийняття оптимальних рішень.

3. Переорієнтація галузевих організацій на диверсифікацію вимагає наявності у фахівця здібностей до навчання у професійній діяльності, що забезпечують його універсальність.

4. Наголос на кваліфікованих фахівців, освітні структури і якість підготовки яких призводить до необхідності створення системи професійної освіти, що включає професійні школи ступеневої освіти.

В умовах, що склалися одним з пріоритетних напрямків розвитку професійної підготовки майбутніх фахівців технічних спеціальностей є створення принципово нового освітнього середовища, що відповідає всім вимогам сучасного навчання. Крім того, для реалізації даного рішення необхідні наступні основні умови: 1) тісний взаємозв'язок і співробітництво вузів з роботодавцями; 2) підвищення кваліфікації кадрового потенціалу професійно-освітніх установ у сфері ІКТ; 3) оснащення вузів сучасним навчально-виробничим, комп'ютерним обладнанням та програмним забезпеченням; 4) створення умов для академічної мобільності студентів і викладачів вишів за допомогою використання сучасних ІКТ; 5) участь у професійному освітньому процесі фахівців реального сектора економіки.

Для професійного виконання своїх обов'язків, менеджери-інженери повинні мати творче мислення і займатися інноваційною діяльністю. Участь в наукових конференціях стимулює інженерів, і дозволяє їм розвиватися і здійснювати обмін інформацією в різних перспективних галузях науки і техніки. Важливим фактором у формуванні майбутніх інженерів є науково-технічні товариства на базі університетів. Вони дають змогу формувати у студентів творче мислення, тренувати навички та вміння в інноваційній діяльності та

готувати їх до вирішення складних технічних завдань у майбутній професійній діяльності.

Сьогодні питання розвитку і вдосконалення системи інженерно-технічної освіти в нашій країні надзвичайно актуальні. Явища і процеси, що відбуваються в Україні, свідчать про кризу стану вищої технічної освіти. До основних причин виникнення цієї кризи можна віднести наступне: престижність гуманітарної і економічної освіти; низький рівень взаємозв'язку вузів і виробничих структур; невідповідність матеріально-технічної бази інженерно-технічних вузів рівню сучасних технологій; недостатнє використання інформаційно-комунікаційних технологій в процесі навчання студентів; зниження чисельності викладачів, здатних підготувати фахівця-менеджера; відсутність необхідних умов для підготовки фахівців технічного профілю; відсутність ефективної системи оцінки якості професійної підготовки майбутніх фахівців та інші. Для сучасного інженерно-технічної освіти характерною є невідповідність номенклатури наданих освітніх послуг і вимог до якості та змісту освіти з боку ринку праці, що призводить до незатребуваності випускників вузів на ринку праці. Для забезпечення наступності інженерного ремесла і розвитку інженерно-технічної освіти необхідні нові рішення існуючих проблем. Сьогодні державою прийнятий ряд напрямків щодо розвитку інженерно-технічної освіти, і системи підтримки інженерних кадрів в нашій країні.

Таким чином, компетентнісний підхід виступає умовою формування майбутньої професійної компетентності фахівця. Сформовані професійні компетенції є надбудовою над базовою технічною підготовкою (відбувається процес або розвитку вже сформованих компетенцій, або формування нових, раніше невідомих компетенцій). На сучасному етапі розвитку економіки нашої країни до підготовки бізнес-фахівця висувуються вимоги, які передбачають її двоїсту спрямованість: він не тільки повинен бути фахівцем в технічній сфері (розробка і практична реалізація інновацій), але й організатором бізнесу (просування інновацій). Виховуючи майбутнього фахівця у вищому навчальному закладі, необхідно заздалегідь орієнтувати навчальний процес на розвиток професійної творчості як сферу, в якій майбутній фахівець і після закінчення вишу буде продовжувати проявляти свою пошукову активність, тим самим забезпечуючи собі творчий режим життя. Тому найважливішим завданням навчального закладу є створення відповідних умов для розвитку творчого потенціалу особистості.

Микола Зось-Кіор

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

ПРОГНОЗНИЙ РЕЙТИНГ ВПЛИВІВ ПОКАЗНИКІВ НА ОЦІНКУ ІНТЕГРАЛЬНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

Для прогнозування зміни значення інтегральної ефективності управління земельними ресурсами з використанням запропонованого методичного підходу використано комп'ютерну програму, що з урахуванням взаємовпливів дає можливість розрахувати прогнозний рейтинг впливів показників на оцінку інтегральної ефективності управління земельними ресурсами.

Один із варіантів такого прогнозу представлено у табл. 1. Із-поміж 15 найбільш впливових показників 9 – екологічних, 4 – економічних, 2 – соціальних.

Таблиця 1

Прогнозний рейтинг впливів показників на оцінку інтегральної ефективності управління земельними ресурсами за даними 2014 р.*

Показник	Вплив	Показник	Вплив	Показник	Вплив
АН5	0,688	В1	0,120	Д2	0,045
В3	0,616	М1	0,120	Д3	0,045
З1	0,417	В4	0,080	Д4	0,045
ПВ4	0,403	П5	0,080	Д5	0,045
АН3	0,378	З3	0,060	В5	0,045
АН1	0,366	З4	0,060	Г2	0,045
З2	0,330	З5	0,060	Г3	0,045
Д1	0,256	АН2	0,060	М2	0,045
АН4	0,231	П2	0,060	М3	0,045
Г4	0,172	П3	0,060	М4	0,045
В2	0,167	П4	0,060	М5	0,045
П1	0,167	ПВ2	0,045	С2	0,045
Г1	0,160	ПВ3	0,045	С3	0,045
С1	0,160	ПВ5	0,045	С4	0,045
ПВ1	0,120	Г5	0,045	С5	0,045

* Розроблено автором.

Зміст цього прогнозу зводиться до того, що при задаванні зміни одного із показників (наприклад, на 1) на певну величину (в умовних балах оцінки) змінюється значення інтегральної ефективності управління земельними ресурсами. Наприклад, збільшення на 1 бал значення АН1 (щільність худоби) призводить до збільшення на 0,69 балів значення інтегральної ефективності управління земельними ресурсами. Тобто збільшення щільності худоби на 59 % (1 бал значення даного показника дорівнює 59 %) збільшує значення інтегральної ефективності управління земельними ресурсами на 2,89 % (1 бал значення інтегральної ефективності управління земельними ресурсами дорівнює 4,18 %, відповідно 0,69 балів – 2,89 %). Якщо за 2014 р. щільність худоби становила 31,5 ум. гол. на 100 га сільськогосподарських угідь, то абсолютний приріст збільшення на 59 % дорівнюватиме 18,6 ум. гол. на 100 га сільськогосподарських угідь. У перерахунку на корів (1 ум. гол. = 1 корова) та всю площу сільськогосподарських угідь в Україні це означатиме необхідність збільшення поголів'я на 6501 тис. гол. Другий за значимістю (чутливістю зміни значення інтегральної ефективності управління земельними ресурсами) показник – В3 (питома вага посівної площі, удобреної органічними добривами) – знову-таки пов'язаний із розвитком тваринництва. Це свідчить про те, що неможливо підвищити ефективність управління земельними ресурсами, не диверсифікувавши виробництво.

Інна Іртищева, Дарія Арчибісова,

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, Україна

МАРИКУЛЬТУРА: ГОСПОДАРСТВО МАЙБУТНЬОГО

Сьогодні спостерігається глобальна демографічна криза, а вона тісно і нерозривно пов'язана із продовольчими проблемами та проблемами вичерпання ресурсів. Продовольча криза проявляється у нестачі або незбалансованості продуктів харчування у країнах, що розвиваються, де населення швидко зростає, а економіка стагнує. Глобальна ресурсна проблема полягає у тому, що людська діяльність активно витрачає природні блага, а відтворюються вони подекуди не сотні і тисячі, а навіть мільйони років. Тому головною задачею для науковців світу стоїть зовсім не в постійному фінансуванні бідних країн світу, а у можливості штучно вирощувати рослини і тварин, які становлять основу повноцінного харчування. Одним із видів такого відтворювального господарства є марикультура. І для України, яка має морський потенціал і багато людських ресурсів, просто необхідно

розвивати цю галузь економіки.

Споживання морепродуктів у світі з кожним роком збільшується. Це пов'язано не тільки із збільшенням населення планети, але також із популяризацією інформації про корисні елементи, які виявили в морських продуктах харчування (риба, мідії, водорості). Крім того за даними звіту, у 2016 році очікується, що світове виробництво водних біоресурсів зросте на ще 2,3% [7]. Очікується незначне зростання (на 2,8%) світового попиту на рибу та рибопродукти для продовольчого споживання та зростання споживання на 1,7 % на душу населення.

Основними споживачами морепродуктів є корейці, а найменше споживають в Україні. Це свідчить діаграма на рис.1.

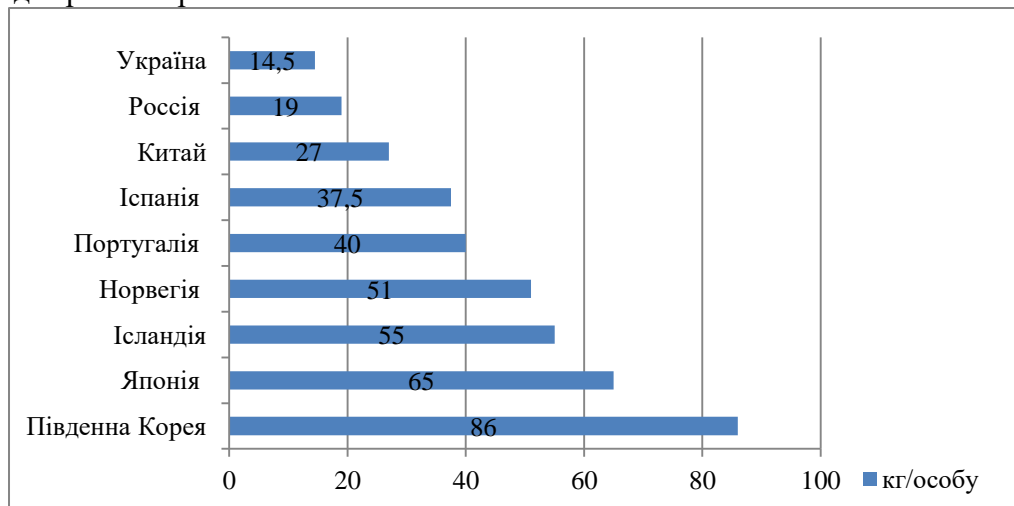


Рис. 1. Рівень споживання риби і морепродуктів на душу населення в світі на 2015 рік [7]

Якщо світова динаміка споживання морепродуктів збільшується, то в Україні цей прогрес ще менший або зовсім відсутній, попри масштабні приморські території. Води Чорного моря постійно біднішають на рибу та молюски, їх видобування контролюється і зовсім обмежене. Це правильно і цілком логічно з точки зору збереження екосистеми. Але з іншого боку, імпорتنі морепродукти витісняють вітчизняні. Тому, на південній території України цілком економічно вигідно і раціонально розмістити комплекси по вирощування марикультури.

Марикультура – розведення та товарне вирощування морських водоростей, безхребетних, риб в контрольованих умовах, включаючи переселення і акліматизацію, біологічну меліорацію, зміну параметрів середовища з метою створення сприятливих умов для культивованих організмів і т. д. Продуктивність цієї діяльності дуже висока. Наприклад, з одного гектару морських плантацій можна зібрати до 300 т мідії, до 120 т морської капусти або виростити до 3 т креветок. Таку прибутковість від розведення морської живності знали ще до нашої ери.

Одним з батьків світової аквакультури вважають китайця по імені Фан Лі, що в 599 році до нашої ери написав книгу по розведенню риби. Відомо, що в стародавньому Китаї у 1120 р. до н.е. вже створювалися рибоводні ставки, а пізніше це стало галуззю товарного виробництва. У Стародавньому Єгипті, Месопотамії, Греції, Римі процвітало рибництво в прісноводних ставках, а жителі сучасних країн Тихоокеанського басейну (Японія, Китай, Корея, Філіппіни, Індонезія) у XVII столітті розводили устриць, морських гребінців, морські водорості. У Європі та США товарна марикультура почала розвиватися у кінці XIX століття. Саме тоді з'явилися устричні ферми Аркашона на півдні Франції. Ці місця славилися дикими устрицями з часів галло-римської епохи. У 1849 році тут були створені перші у Франції імператорські устричні парки, розводили плоских устриць (*Ostrea edulis*).

Якщо у XIX столітті європейців цікавило більше багатство столу, то в Японії в цей час замислювалися про прекрасне. У 1888 році японський підприємець і натураліст Кокіті

Микимото створив першу в світі плантацію з вирощування перлів. В даний час раковини молюсків інтенсивно вирощують у багатьох європейських країнах, США, Японії, Південної Кореї, Китаї та ін. Так, Іспанія щорічно отримує близько 160 тис. Тонн мідій зі своїх підводних ферм, Голландія і Франція – 80-100 тис. тонн, Китай більше 120 тис. тонн, Італії – 25 тис. тонн. У США отримують урожай устриць до 400 тис. тонн в рік, в Японії – 270 тис. тонн [1].

Широкого розповсюдження марикультура здобула в Північній Кореї, де цю галузь вважають підприємством майбутнього. Там масово вирощують морських гребінців, водорості та трепангів (морські огірки), тобто те, що не потребує штучного корму і росте за рахунок морських мінералів.

У Норвегії та Чилі відгороджують мережами цілі акваторії для вирощування лососевих риб на штучному кормі. Ця галузь розвинена настільки, що зараз важко знайти в продажу сьомгу або форель виловлену в морі, а не з таких ферм. Точно так всі великі (тобто королівські, тигрові та ін.) креветки поставляються на ринки і в магазини в будь-якому місті будь-якої країни світу вирощеними в аквакультурі.

В Україні марикультура здійснюється у внутрішніх морських водах України – в Чорному і Азовському морях. Гарні результати отримані при садковому вирощуванні білуги й бестера в Азовському морі, а у Чорному морі частково розвинене вирощування мідій, креветок, риби. Марикультуру в Україні регулює постанова КМУ «Про затвердження Порядку здійснення спеціального використання водних біоресурсів у внутрішніх рибогосподарських водних об'єктах (їх частинах), внутрішніх морських водах, територіальному морі, виключній (морській) економічній зоні та на континентальному шельфі України», що набрала чинності 1-го січня 2016 р. В Україні вперше з'явилася можливість розводити рибу в морі у садках – таких собі «аквафермах». Йдеться про такі види риб як, наприклад, чорноморський калкан, сталеголовий атлантичний лосось, американський смугастий окунь, райдужна джерельна форель, а також молюсків – мідій, устриць, гребінців [6].

На сьогоднішній день за проектами інституту «Укррибпроект» збудовані об'єкти на території багатьох країн зокрема: України, Білорусії, Молдови, Російської федерації, Литви, Естонії, Казахстану, Узбекистану, Туркменістану, Іраку та Ірану, такі як:

- кефалеве господарство ВО «Антарктика» на Шабалатській та Тузловській групі лиманів;

- Дунайський осетровий рибоводний завод;
- форелеве господарство «Норра» (Естонія);

- Трипільська виробничо-експериментальна станція по відновленню стерляді;

- Виробничий завод по розведенню морських риб і нерибних промислових об'єктів у Криму;

- Виробничо-експериментальне кефале-виростне господарство «Шабот» (Ірак).

З метою відновлення чисельності морських видів риб (осетер російський, білуга, стерлядь, севрюга, радужна форель) у промислових масштабах у водних об'єктах загальнодержавного значення та удосконалення методик вирощування племінного рибопосадкового матеріалу, формування, утримання маточних та ремонтних стад, а також удосконалення природоохоронної діяльності та організації наукової роботи свою діяльність в регіоні здійснюють:

1. Державне підприємство «Регіональний дослідно-експериментальний комплекс» (Одеська обл., Біляївський р-н, с. Палійове);

2. Державне підприємство «Експериментальний кефалевий риборозплідник» (Одеська обл., Білгород-Дністровський р-н, с. Біленьке);

3. Державне підприємство «Дністровський риборозплідник» (Одеська обл., Білгород-Дністровський р-н, с. Удобрне) – основний напрям господарювання виробництво та реалізація осетра та стерляді;

4. Державна установа «Виробничо-експериментальний дніпровський осетровий

рибовідтворювальний завод ім. академіка С.Т. Арющика» (75003, Херсонська обл., Білозерський р-н., с. Дніпровське) – здійснює відновлення чисельності видів осетрових риб: осетер російський, білуга, стерлядь, севрюга у промислових масштабах, що мають місцем нересту р. Дніпро, вирощування покатної молоді та зариблення нею північно-західної частини Чорного моря. Загальна площа заводу – 106 га, площа водного дзеркала – 68 га (30 ставів) [8].

Але, незважаючи на таку кількість підприємств, марикультура в Україні перебуває на початковій стадії розвитку. Проте, якщо згадати історію, то в 1955 році був організований Очаківський рибоконсервний комбінат (з продуктивністю 8 тис. умовних банок за добу), який у 1971 році перейменовано в Очаківський дослідний мідійно-устричний комбінат. Нині це підприємство у занепаді. Розширення морських досліджень є основою вирішення проблем розвитку галузей морського господарства, передумовою і фактором становлення України як морської держави.

Література

1. Е. Головіна. Урожаи морских огурцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scientificrussia.ru/articles/zolotoe-dno>
2. Закон України «Про аквакультуру» від 8 вересня 2012 року № 5293-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5293-17_10.
3. Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 8 липня 2011 р. № 3677 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3677-17>
4. Іртищева І. Світ врятує мари культура / І. Іртищева, Н. Потапенко // Економіст. - 2014. - № 4. - С. 35-38. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2014_4_12.
5. Коваленко Т. Аквакультура: основні законодавчі аспекти / Т. Коваленко // Агробізнес – сьогодні. - №12 (259). - 2013. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2011-05-11-22-05-40/1680-2013-07-05-11-24-42.html>
6. Офіційний сайт Державного рибного агентства: http://darg.gov.ua/_rozvitok_akvakuljturi_0_0_0_2560_1.html
7. Рыбная отрасль Украины: состояние и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://edab2b.com/opinions/rybnaya-otrasl-ukrainy/>.
8. Скупський Р. М. Марикультура Чорного моря - концептуальні засади створення рибогосподарського кластеру / Р. М. Скупський // Економічний форум. - 2015. - № 1. - С. 86-102. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_1_16.

Віталій Карпенко

Хмельницький національний університет

ОКРЕМІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО МАРКЕТИНГУ

Діяльність підприємства характеризується системою взаємовідносин виробника і споживача товарів і послуг. В сучасних умовах функціонування фінансово-економічної системи, взаємовідносини здійснюються в рамках розвитку концепції маркетингу. Будь-яке підприємство, яке включене в процес виробництва і реалізації продукції, змушене приймати на озброєння концепцію сучасного маркетингу. Маркетингова політика підприємства передбачає такі елементи як товарну, цінову, збутову політику, а також політику просування товару на ринку.

Сучасний маркетинг націлений не тільки на задоволення потреб споживачів, але і на розвиток бізнесу, підвищення його адаптивності, формування факторів вартості, забезпечення його стратегічного характеру, інноваційної активності та інвестиційної привабливості. У той же час досвід вітчизняних підприємств свідчить про труднощі

переходу до маркетингових концепцій діяльності, несистемне бачення маркетингу і його ролі, недостатнє використання його методів та інструментів здатних забезпечити підвищення ефективності і конкурентоспроможність бізнесу.

Велика кількість методик, моделей і методів, спрямованих на підвищення ефективності, які відрізняються один від одного за принципом побудови, орієнтовані на різних користувачів і поєднують в собі фінансові та нефінансові інструменти і показники. У складі окремих підходів – оптимізація організаційної структури служби маркетингу на підприємстві, застосування інформаційних технологій у маркетинговій діяльності, управління маркетингом на основі бізнес-процесів, впровадження маркетингу в стратегічне управління підприємством, застосування збалансованих систем показників та ін. Всі перераховані підходи використовуються на практиці, кожен з них має певні переваги і недоліки. В основі підходів, як правило, або оцінка маркетингової діяльності, або різні впливи на маркетинг (організаційні, кадрові, процесні, технологічні), які розглядають автономні перетворення маркетингу і не враховують необхідність відповідних змін в системі бізнесу.

Маркетингова діяльність дає змогу встановити для підприємства умови роботи на конкретному ринку: стратегічні орієнтири, характеристики товарів та склад трансакцій по їх просуванню і збуту, способи організації бізнесу, джерела конкурентних переваг. Дотримання таких умов вимагає змін підприємства як з позиції стратегій, способів використання та залучення ресурсів (виробничих і управлінських), так і корпоративної культури і участі персоналу. Таким чином, маркетингова діяльність є суб'єктом змін, визначає напрямки реорганізації підприємства шляхом визначення моделі бізнесу, що відповідає зовнішнім умовам.

Сутність підходу до підвищення ефективності маркетингової діяльності на основі теорії і методології управління змінами полягає в поєднанні результатів діагностики маркетингу на підприємстві і результатів аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища бізнесу з необхідними змінами в маркетинговій діяльності і взаємообумовлених змін в бізнесі з урахуванням оцінки ресурсів, що спрямовуються на проведення перетворень і ризиків, пов'язаних з несвоєчасним їх проведенням.

Вітчизняні теоретики маркетингу, виділяючи специфіку маркетингового інструментарію в процесі функціонування підприємства, посилаються до тих функцій, які виконують маркетингові процеси:

- дослідження ринків;
- контроль виробництва;
- фізичний розподіл товарів;
- аналіз результатів і планування;
- формування пропозиції;
- ціноутворення і фінансування маркетингових проєктів;
- реклама і організація збуту і обслуговування клієнтів.

У загальному виділяють такі функції маркетингу:

- аналітичну;
- виробничу;
- збутову;

– управління і контролю. Всі перераховані вище функції сучасного маркетингу дозволяють фірмам створювати конкурентні переваги вироблених ними товарів і послуг, що відбивається на перебуванні підприємства на ринку.

Характерною рисою сучасного маркетингу є набуття ним нової ролі в процесі управління господарською діяльністю підприємств. Суть якої полягає в тому, що маркетинг переступає вузькі рамки ринкового управління попитом. Якісно нова роль маркетингу обумовлена структурними змінами світового ринку, які суттєво вплинули на можливості маркетингу. Це твердження стає очевидним, якщо розглянути розвиток і еволюцію концепції маркетингу. За час свого існування маркетинг придбав виняткову універсальність і

перетворився у специфічне економічне явище, як виняткова функція, націлена на реалізацію товару, в певну управлінську структуру, через яку здійснюється дана функція, особливу дисципліну економічної науки, що вивчає комерційну діяльність і її закономірності, самостійну галузь сфери послуг, представлену дослідними та консультаційними організаціями.

Ефективне функціонування великих систем маркетингу вимагає створення багаторівневої ієрархії, розробки раціональних механізмів побудови і узгодження управлінських рішень. Управління великими системами маркетингу забезпечує певні переваги при реалізації основних цілей маркетингової системи, але в той же час створює значні труднощі в організації процесу управління і узгодження приватних рішень. У цьому сенсі виникає проблема побудови раціональної ієрархії великої маркетингової системи, якщо ґрунтуватися на розробці і дослідженні математичних моделей поведінки маркетингових великих систем. Це зажадає класифікації рішень за рівнями ієрархії і систем маркетингу, введення узагальнюючих метрик-показників, обліку міжсистемних і міжгалузевих вертикальних і горизонтальних зв'язків. Особливо необхідно звернути увагу на те, що управління маркетинговими системами – це в першу чергу управління людьми, їх колективами, які здійснюють процес просування товарів і послуг споживачеві. І тут не слід забувати про можливість дублювання функцій управління по горизонталі і по вертикалі. Це особливо важливо для модернізації існуючих систем маркетингу, коли не слід розробляти нову, ідеальну ієрархію управління, а на основі діючої провести роботу по її вдосконаленню.

Сьогодні маркетингу відводиться важлива роль у формуванні стратегії розвитку підприємства, однак при цьому не слід забувати і про аналіз власних ресурсів підприємства, його можливостей і недоліків. У нинішній ситуації на підприємствах практично немає аналітичної служби, яка відповідала б за регулярне проведення самоаналізу діяльності підприємства. Спроби маркетингових служб підприємств формувати стратегічні рішення, наприклад – за асортиментом нових товарів, сприймаються усіма іншими службами підприємства дуже болісно, хоча на словах демонструється розуміння того, що служба маркетингу повинна виступати в ролі замовника для інших служб підприємства.

Отже, безсумнівно, системне уявлення маркетингової діяльності потребує вдосконалення концепції, інструментарію вимірювання та оцінки результатів маркетингу, які протягом тривалого часу продовжували залишатися у фокусі уваги дослідників і практиків. Вирішення цих проблем сприятиме формуванню теорії і практики сучасного маркетингу.

Микола Кісіль

ННЦ “Інститут аграрної економіки”, м. Київ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: СТАН І ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Сприяння і підтримка інвестицій на розвиток сільського господарства є одним із найважливіших завдань аграрної політики усіх розвинених країн світу. Дослідження автора свідчать, що між успішним розвитком країни та інвестиціями у сільське господарство існує тісний взаємозв'язок. Чим більш сприятлива для розвитку сільського господарства політика держави, тим кращі характеристики її економічного і соціального розвитку. Виробництво сільськогосподарської продукції забезпечує не лише доходи і харчування населення, а й майже усі галузі економіки сировиною та попитом на послуги. Одна гривня інвестицій, вкладений у сільське господарство, викликає мультиплікативний ефект у економіці в розмірі не менше 10 грн.

Сприяння та підтримка інвестицій у сільське господарство для України теж є стратегічним шляхом для зміцнення і розбудови держави. Проте зазначене завдання поки що не вирішується належним чином, про що свідчить порівняння показників підтримки сільськогосподарського виробника в Україні та по Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) (таблиця).

Таблиця 1

**Порівняння сільськогосподарської політики
по захисту товаровиробника в Україні і ОЕСР у 1995–2014 роках***

Рік	Підтримка виробника у відсотках до валової виручки сільського господарства			Загальна сума підтримки в Україні, млн дол. США	Загальне співвідношення захисту виробника		
	Україна	ОЕСР	Відхилення від ОЕСР, відсоткових пунктів (+,-)		Україна	ОЕСР	Відхилення від ОЕСР, відсоткових пунктів (+,-)
1995	-22,2	31,1	-53,5	-2937	0,747	1,341	-0,594
1996	-14,3	29,6	-43,9	-1960	0,803	1,298	-0,495
1997	9,7	28,1	-18,4	1390	1,097	1,273	-0,176
1998	5,4	32,0	-26,6	563	1,038	1,350	-0,312
1998	1,7	35,0	-33,3	144	0,925	1,409	-0,484
2000	0,4	32,1	-31,7	37	0,962	1,333	-0,371
2001	6,0	28,6	-22,6	652	1,016	1,259	-0,243
2002	-0,1	30,3	-30,4	-9	0,932	1,280	-0,348
2003	0	28,9	-28,9	1	0,951	1,260	-0,309
2004	2,7	29,1	-26,4	45	0,962	1,261	-0,299
2005	10,9	27,4	-16,5	2085	1,069	1,228	-0,159
2006	10,9	25,3	-14,4	2375	1,059	1,185	-0,126
2007	3,1	20,6	-17,5	822	0,959	1,131	-0,172
2008	2,2	30,3	-28,1	774	0,955	1,116	-0,161
2009	7,3	21,6	-14,3	1758	1,046	1,129	-0,083
2010	6,5	19,6	-13,1	2035	1,011	1,115	-0,104
2011	-1,9	18,2	-20,1	-745	0,913	1,096	-0,183
2012	1,5	18,4	-16,9	560	0,936	1,109	-0,173
2013	-3,2	18,0	-21,2	-1396	0,902	1,104	-0,202
2014	-8,2	17,3	-25,5	-2885	0,865	1,095	-0,230

*Розрахункові показники таблиці визначені на основі даних ОЕСР

У 2015 році показники підтримки сільськогосподарського виробника покращилися, проте їх значення теж були негативними.

Порівняно з країнами ОЕСР в Україні сформувалися не лише найгірші умови підтримки сільськогосподарського виробника, а й такі, які по багатьох роках загалом мали негативний прояв. Це негативно позначається на інвестиційних можливостях агровиробників. Економічні відносини в сільському господарстві та механізми його підтримки не забезпечують належних умов інвестиційного розвитку, конкурентоспроможності національних агровиробників, а також земельних і майнових відносин. Хоча за останні роки експорт сільськогосподарської продукції зростав, це досяглося за рахунок порівняно низьких експортних цін і перекладання зернотрейдерами цінової різниці на дрібного і середнього сільськогосподарського виробника. Вживання національного агровиробника нині забезпечується, головним чином, за рахунок високого рівня його спеціалізації на виробництві експортоорієнтованих видів продукції, низьких витрат на оренду землі й майна та на оплату праці. Оскільки експортні можливості українського малого агробізнесу незначні, проблема його підтримки стоїть дуже гостро.

Для національних умов важливо використовувати світовий досвід державної підтримки сільського господарства.

Формування належної інвестиційної політики держави слід здійснювати шляхом застосування усіх можливих механізмів сприяння і підтримки виробників, з яких найважливішим є кредитний.

З метою активізації інвестиційної діяльності в аграрному секторі економіки, підвищення

його інвестиційної привабливості та залучення інвестицій у період до 2025 року слід здійснити комплекс заходів щодо:

- створення сприятливого інвестиційного клімату в державі шляхом формування стабільного і прозорого законодавства, подолання корупції і розвитку ринкових інститутів;

- удосконалення інвестиційної політики держави з метою повного забезпечення інвестиційних потреб підприємств і організацій бюджетної сфери, стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних і позикових коштів та сприяння залученню зовнішніх інвестицій;

- стимулювання та підтримки інвестицій у техніко-технологічне переоснащення і модернізацію матеріально-технічної бази аграрного виробництва, реалізацію інноваційних проектів і завершення формування його інноваційної інфраструктури;

- забезпечення інвестиційної підтримки розвитку малого та середнього агробізнесу, фермерських та особистих селянських господарств шляхом надання кредитної підтримки та інвестиційних субсидій, додаткових фінансових преференцій депресивним регіонам та молодим фермерам;

- удосконалення механізмів державної інвестиційної підтримки проектів сільськогосподарських товаровиробників з придбання ними нової техніки, племінних тварин і будівництва тваринницьких комплексів та ферм;

- сприяння реалізації інвестиційних проектів із створення племінних тваринницьких ферм, закладки багаторічних насаджень, розвитку сортовипробувальних, сортодослідних, навчальних і наукових закладів та установ;

- розробки та реалізації пілотних інвестиційних проектів у тваринництві для малих та середніх товаровиробників, зокрема зі створення міні ферм з виробництва молока та м'яса свиней;

- створення мережі цехів і пунктів для забою тварин з господарств населення, які б відповідали вимогам європейського і національного законодавства;

- активізації організаційних та інших заходів із залучення іноземних інвестиційних ресурсів та усунення перешкод в діяльності іноземних інвесторів у сільському господарстві з дотриманням національних інтересів;

- сприяння процесу створення на безлюдних сільських територіях відокремлених фермерських садиб та їх автономного ресурсного забезпечення;

- надання депресивним сільським регіонам статусу територій пріоритетного розвитку, що згідно із законодавством передбачає пільги інвесторам;

- здійснення заходів з отримання коштів міжнародної допомоги та компенсацій з боку винних сторін і використання цих коштів на підтримку реалізації інвестиційних проектів у сільському господарстві Донбасу та інших регіонів, постраждалих від військових подій;

- сприяння створенню й функціонуванню виробничих і обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів та суб'єктів малого підприємництва на селі, організованих на базі самофінансування;

- забезпечення пріоритетного фінансування інноваційно-інвестиційних проектів у сільському господарстві на засадах державно-приватного партнерства, формування цільових інвестиційних програм щодо впровадження інноваційних технологій виробництва, створення кластерних формувань;

- сприяння реалізації інвестиційних проектів у виробництві сертифікованої органічної сільськогосподарської продукції і продовольства;

- посилення ролі фінансового лізингу з метою забезпечення агробізнесу технічними засобами та племінною худобою.

Слід зазначити, що іноземні інвестори і представники великого агробізнесу постійно звертають увагу на необхідності відміни мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення. Основним їх аргументом є збільшення обсягів залучення інвестицій через застава земельних ділянок. Немає сумніву, що повноцінний ринок цих земель у державі потрібний. Однак говорити про його відсутність в Україні

неправомірно, оскільки він вже набув широкого поширення через механізм оренди земель сільськогосподарського призначення. І немає підстав вважати, що цей механізм є неефективним. Нині абсолютна більшість земель сільськогосподарського використання використовується ефективно. Тому слід вести мову про розвиток усіх складових цього ринку, зокрема щодо можливості власників земельних ділянок сільськогосподарського призначення реалізовувати свої права на розпорядження ними на користь інших громадян. Для інвесторів важливо, щоб суб'єкти господарювання мали право тривалого володіння і користування землею, яке в орендних відносинах повністю забезпечується. А громадяни України, окрім того, матимуть право розпорядження земельними ділянками. У разі купівлі-продажу земельних ділянок, які зазвичай мають значну цінність, інвестиційні ресурси громадян будуть відволікатися на придбання житла, ліків, послуг та інших споживчих потреб колишніх землевласників або членів їх родин. В умовах кризи в державі, масового збіднення сільського населення та недостатнього рівня захисту їх прав слід не створювати умови для інвестицій іноземних і національних компаній у "захоплення земель". Ці вкладення капіталу теж відволікаються з реального агросектору і не є чинниками розвитку сільського господарства. Введення операцій з відчуження земельних ділянок не призведе до значної активізації інвестиційної діяльності в сільському господарстві, основні чинники якої інші, хоча буде мати позитивні наслідки в економіці та соціумі, оскільки прискориться рух економічної вартості. Нині важливим чинником інвестування виробництва продукції сільського господарства є високий рівень його інвестиційної привабливості.

Леся Кондрюк, Сидорак Надія

Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець – Подільський

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ УКРАЇНИ

Незважаючи на значні досягнення у питаннях термінології єдиної думки у визначенні поняття «основні засоби» не досягнуто.

Провівши аналіз наукової літератури, можна сказати, що більшість під «основними засобами» розуміють матеріальні активи підприємства. Багато авторів зазначають, що вони є засобами праці які використовуються у виробництві протягом тривалого часу.

Поширеною є думка, що основні засоби – це матеріальні активи, що використовуються лише у виробничому процесі, одже більш ні на що вони впливу не мають, оскільки основні засоби використовуються підприємством у всій його господарській діяльності. Усі джерела вказують на те, що основні засоби мають використовуватися тривалий час. В податковому законодавстві основні засоби мають вартісну межу, що становить 6000 грн., [1] а в бухгалтерському обліку вартісну межу підприємство встановлює власноруч і зазначає її в обліковій політиці підприємства.

На нашу думку найкраще для потреб бухгалтерського обліку підходить визначення основних засобів подане в Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: «Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних або соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [2] .

Єдиної думки не досягнуто у визначенні поняття «залишкова вартість». Відповідно до п. 14.1.9 Податкового кодексу затвердженого Законом України № 2755-VI від 02.12.2010 року подається визначення залишкової вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів як: «сума залишкової вартості таких засобів та активів, яка визначається як різниця між первісною вартістю і сумою розрахованої амортизації» [1].

Однак, в податковому кодексі ми бачимо поняття розрахованої, а не накопиченої амортизації. Розрахована амортизація включає в себе лише суму амортизації, яку ми маємо списати за певний період часу одноразово. А накопичена амортизація включає в себе багаторазово списану амортизацію протягом певного періоду з властивістю накопичуватися.

Тому, ми вважаємо за доцільне внести корективи у визначення «залишкова вартість» у Податковий кодекс України і записати наступним чином: «сума залишкової вартості таких засобів та активів, яка визначається як різниця між первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації, яка розрахована відповідно до положень розділу III цього Кодексу».

Деякі автори вважають що «залишкова вартість» є вартістю, за якою вона відображається у валюті балансу підприємства. Ковальчук І. В. вважає, що «залишкова вартість» - це вартість основних засобів з урахуванням ступеня їх спрацювання на певний момент часу [3]. Однак, «залишкова вартість» в балансі не завжди відповідає вартості необоротних активів, яку готові заплатити на ринку. Необоротні активи можуть зношуватися швидше, або навпаки зберігати свої характеристики, тому зростає значення обліку переоцінки основних засобів у залежності від ефективності їх використання.

В великих агрохолдингах у відділах логістики визначають відношення часу роботи тракторів до загальної кількості годин у добі, крім того порівнюється виробіток в гектарах.

Наприкладі трактора ХТЗ – 17021 який працював 16 годин, з яких передбачено на транспортні цілі (заправка, заміна персоналу) передбачено 3 год.

Коефіцієнт добової завантаженості техніки вважаємо доцільним визначити за формулою 1:

$$ДЗТ = \frac{\text{фактично відпрацьовані години}}{(\text{кількість годин у добі}) - (\text{технологічні години})} = \frac{16}{24-3} = \frac{16}{21} = 0,76., \text{ або } 76\% . \quad (1)$$

В великих агрохолдингах вже сьогодні впроваджені системи логістики, яка дозволить контролювати якість виробничих процесів за допомогою GPS навігатора.

Найбільш ефективне застосування GPS і GIS-технологій можливе лише за умови тісної співпраці з системою постійного дистанційного контролю посівів на полях. Ця схема передбачає задіяти меншу кількість працівників в організації обліку робіт на полях і підтримку комунікації між окремими кластерами агропідприємств. Система контролю вегетації виконує постійний оперативний моніторинг полів агрокомпанії незалежно від того, на якій відстані один від одного вони знаходяться, і які культури на них посіяні. У разі виникнення аномального для кожного з посівів «плями» відповідна посадова особа отримує повідомлення, на підставі якого агрономи приймають рішення про внесення добрив, проведення поливу або інших заходів. Слід відразу зауважити, що інші способи обліку посівів (об'їзд на легковій машині, установка спеціальної техніки спостереження на дільницях, відбір зразків для лабораторного аналізу тощо) є набагато менш інформативним і вимагає великих витрат часу і коштів. Крім того, кожне подібне спостереження складніше організувати і провести, ніж просто завантажити з будь-якого комп'ютера з доступом до Інтернету необхідні поточні дані, їх історію та їх автоматичну інтерпретацію.

Новітні технічні можливості потребують оновлення підходів щодо організації фінансового та управлінського обліку в усіх агроформуваннях. Одним із найбільш ефективних засобів покращення контролінгу виступає застосування GPS і GIS-технологій. Це є предметом подальших досліджень.

Література

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17;>

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» затверджений Міністерством фінансів України № 92 від 27.04.2000р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00;>

3. Ковальчук, І. В. Економіка підприємства: навч. посібник / І. В. Ковальчук. – К. :

Володимир Костецький

Тернопільський національний економічний університет

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЯК СПОСІБ ЗНИЖЕННЯ СТУПЕНЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах ринкової економіки, схильної до впливу спекулятивних факторів на ринку, підприємницька діяльність пов'язана з наявністю численних ризиків, що впливають на результати її фінансово-господарської діяльності. Вплив цих ризиків став особливо відчутним із переходом на ринкові засади господарювання. Серед усіх ризиків діяльності суб'єктів господарювання, фінансові ризики є основними, оскільки ставлять під загрозу подальшу успішну діяльність підприємства. Їхня дія обумовлює зниження фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства. Тому, важливу роль в управлінні фінансовими ризиками підприємства відіграє механізм їх нейтралізації.

Мінімізувати (зменшити) вплив ризиків можна шляхом диверсифікації.

Диверсифікація є способом зменшення фінансових ризиків за рахунок розподілу капіталу між різними видами діяльності або об'єктами інвестування, які безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і полягає в зменшенні рівня їх концентрації. Диверсифікація є одним з найбільш поширених методів зниження фінансових ризиків. Цей метод ризик-менеджменту використовується тільки для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства.

Диверсифікація ризиків являє собою інвестиційний підхід, який спрямований в першу чергу на мінімізацію фінансових, інвестиційних та інших ризиків. Метод диверсифікації полягає в розподілі своїх фінансів між об'єктами інвестицій або безпосередньо не пов'язаними один з одним видами діяльності. Метою даних маніпуляцій є зменшення ризиків з одночасним мінімальним впливом на доходи. Таким чином, диверсифікація є обґрунтованим методом зниження інвестиційних і фінансових ризиків з мінімальними витратами на його здійснення.

Диверсифікація передбачає розширення асортименту продукції, що випускається, і переорієнтація ринків збуту, освоєння нових видів виробництва, спрямоване на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності компанії. Метод дозволяє не тільки знизити фінансовий ризик і нівелювати окремі несприятливі фактори за рахунок диверсифікованих ділянок, а й при ефективному менеджменті підприємства дозволяє розширити його діяльність. Метод не має обмежень і може бути ефективно використаний в різних галузях економіки.

В рамках реалізації диверсифікації ризиків, можуть бути використані наступні методи: диверсифікація видів фінансової діяльності; диверсифікація валютного портфеля; диверсифікація депозитного портфеля; диверсифікація кредитного портфеля; диверсифікація портфеля цінних паперів; диверсифікація інвестиційної програми.

При цьому доцільно визначити стратегії, які можуть бути застосовані менеджментом підприємства при здійсненні диверсифікації [2, с. 424]:

1) Стратегія входження в нові галузі. Ця стратегія передбачає придбання, створення нового суб'єкта господарювання, участь у спільному підприємстві. Дозволяє відкрити для себе нові ринки збуту, знизити залежність підприємства від окремих галузевих ризиків.

2) Стратегія спорідненої диверсифікації. Дана стратегія означає входження в бізнеси, що володіють певною «стратегічною відповідністю». Стратегічна відповідність існує, коли різні види діяльності мають достатньо схожі виробничі цикли, що дає можливість для перенесення кваліфікації і досвіду з одного бізнесу на інший, а також поєднання споріднених підрозділів окремих бізнесів з метою зниження витрат.

3) Стратегія неспорідненої диверсифікації. Вихід на абсолютно нові ринки, що з одного боку суттєво збільшує витрати через відсутність матеріально-технічної бази, але при цьому відкриває нові можливості. Метод допомагає уникнути окремого негативного впливу галузевого фактора за рахунок стабілізації грошового потоку від інших видів діяльності.

4) Стратегія виключення та ліквідації, оновлення, реструктуризації. Дана стратегія передбачає звуження діапазону диверсифікації до меншої кількості видів діяльності. Така стратегія зазвичай реалізується, коли керівництво корпорації вирішує, що вона занадто широко диверсифікована і необхідно концентрувати зусилля на декількох основних видах діяльності.

Критеріями вибору та успішного застосування стратегій диверсифікації є: привабливість галузі з точки зору рентабельності та можливості розвитку; стабільний фінансовий стан й місце даного підприємства в галузі на момент диверсифікації; асоціативні зв'язки між профілем підприємства та потребами галузі, куди диверсифікує свою діяльність підприємство; створення замкнених виробничих циклів; оперативне та адекватне реагування на зміну смаків і переваг споживачів тощо.

Загрозами диверсифікації виступають: невизначеність; необ'єктивність оцінки власної компетентності та особливостей нового ринку; ускладнення управління підрозділами великих диверсифікованих підприємств; загострення проблеми пошуку джерел фінансування; невизначеність часу впровадження; неадекватне реагування споживачів [3, с.122].

При визначенні доцільності та ефективності реалізації стратегії диверсифікації важливо враховувати взаємозв'язок диверсифікації діяльності та ризику. Диверсифікація, як відомо, дозволяє зменшити величину ризику, але не уникнути його. При цьому загальна ефективність діяльності зменшується, тому що компанія могла б отримати більші прибутки, зосередившись на найбільш прибутковому напрямі діяльності, але за такої ситуації ризик був би теж найбільший.

Отже, диверсифікація є формою реалізації стратегічної альтернативи в упорядкованій системі стратегій підприємства. Вибір стратегії диверсифікації слід враховувати при обґрунтуванні напрямку розвитку підприємства в умовах нестабільної економіки.

Структура ризиків при диверсифікації змінюється у часі під впливом змін зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища, тому тільки сформулювати стратегію для управління ризиками недостатньо, потрібно мати механізм її реалізації – систему управління ризиками та стратегіями диверсифікації.

Основний алгоритм управління стратегіями диверсифікації включає [1, с. 21]:

- 1) Аналіз ефективності наявного бізнес-портфеля.
- 2) Визначення доцільності диверсифікації на основі вивчення проблем, які вона допоможе розв'язати, формування її мети і завдань.
- 3) Визначення та аналіз найбільш прийнятних стратегій диверсифікації.
- 4) Уточнений аналіз та оптимізація вибору стратегій, їх деталізація.
- 5) Контроль і оцінка результатів.

Таким чином, ефективне управління стратегіями диверсифікації діяльності підприємства слід здійснювати на основі підходу, який забезпечує обґрунтоване обрання стратегій, адекватних зовнішнім умовам і стратегічному потенціалу підприємства. Основне завдання при реалізації стратегій диверсифікації – забезпечення оптимального співвідношення між прибутковістю і рівнем ризику. Це співвідношення кожне підприємство визначає для себе самостійно виходячи з того, наскільки воно схильне до ризику.

Література

1. Багорка М.О. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах / М.О. Багорка, І.А. Білоткач // Інвестиції: практика та досвід.

– 2009. – № 10. – С. 17-21.

2. Кирсанов В.А. Диверсификация как способ уменьшения финансовых рисков коммерческого предприятия / В.А. Кирсанов // Экономическая безопасность России: вызовы XXI века. Материалы международной научно-практической конференции. отв. ред. И.А. Сушкова. – 2016. – С. 422-427.

3. Плисюк Т.Г. Обґрунтування підходів до диверсифікації ризиків підприємств / Т.Г. Плисюк, А.О. Князевич // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Випуск 2 (53). – С. 119-123.

Ярослав Костецький

Тернопільський національний економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

Стрімкий розвиток науки призвів до створення значної кількості ефективних методів боротьби зі шкідниками і хворобами рослин, підвищення урожайності, продуктивності тварин. Використання нових відносно дешевих, зручних у транспортуванні і використанні засобів призвело до значного збільшення виробництва продукції.

Органічне землеробство як окремий вид ведення сільського господарства почав активно розвиватись з 40-х років XX століття в Америці та Європі, як відповідь на безконтрольне використання синтетичних добрив, інсектицидів та інших хімічних засобів.

Австрійський учений Р. Штейнер вважається ініціатором органічного виробництва у Європі та світі, який в 1924 р. презентував свій курс біодинамічного господарювання. Проте, у різні часи в кожній державі були прихильники дбайливого та бережливого ставлення до природи. Серед них можна виділити поляка Д. Хлаповського, українського агронома І. Овсінського, француза Л. Буше та багато інших.

У своїй книзі «Сільськогосподарський заповіт» (1940) британський ботанік Альберт Говард звертав увагу на втрату родючості ґрунтів, викликану значним зростанням урожайності і продукції тваринництва, що призвело до втрати гумусу та розбалансування методів ведення сільського господарства, збільшення захворювань рослин і тварин, втрати ґрунту в процесі ерозії. А. Говард стверджував, що сухі втрати можуть бути усунені лише шляхом підтримки родючості ґрунтів в процесі виробництва гумусу з рослинних і тваринних відходів, компостування [1].

Згідно концепції, прийнятої Міжнародною конфедерацією рухів за органічне сільське господарство (IFOAM- International Federation of Organic Agriculture Movements), органічне сільське господарство слід розглядати як виробничу систему, яка підтримує у нормальному стані ґрунти, екосистеми та людей і базується на природних процесах, біорізноманітності і природних циклах, характерних для певної території без застосування ресурсів з побічними ефектами. І як наслідок, об'єднуючи у собі традиції, інновації і науковий підхід, створюють справедливі взаємовідносини, забезпечують достойний рівень життя для всіх зацікавлених сторін. Діяльність IFOAM базується на чотирьох принципах:

- принцип здоров'я передбачає підтримку та покращення ґрунтів, рослин, здоров'я тварин, людей і планети як єдиного цілого і неподільного;
- принцип екології, що базується на засадах природних екологічних систем і циклів, співпрацюючи і підтримуючи їх;
- принцип справедливості як забезпечення справедливості з врахуванням зовнішнього середовища та життєвих можливостей;
- принцип турботи, управління органічним сільським господарством повинно бути відповідальним за здоров'я і благополуччя нинішніх та майбутніх поколінь [2].

Правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської

продукції та сировини, функціонування ринку органічної продукції та сировини визначено у Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». В ньому вказано, що на відміну від традиційної (неорганічної) продукції, яка виготовлена за загальноприйнятими технологіями виробництва сільськогосподарської продукції, де можна використовувати будь-які хімічні засоби захисту, в органічному виробництві виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів тощо [3].

Отже, органічне сільське господарство як форма ведення сільського господарства, передбачає відмову від використання синтетичних мінеральних добрива, консервантів, штучних барвників, стимуляторів росту, гормонів, антибіотиків, ароматизаторів, стабілізаторів, підсилювачів смаку. З метою підвищення урожайності сільськогосподарських культур, боротьби з шкідниками і бур'янами, в організації органічного виробництва слід якнайповніше застосовувати сівозміни, органічні добрива, сидерати, органічні рештки рослин.

Органічним сільським господарством у світі охоплено 43,7 млн. га сільськогосподарських земель (майже 1 % від усіх сільськогосподарських земель) у 172 країнах. Загальний обсяг реалізації органічної продукції становить 80 мільярдів доларів США в 2014 році. Перша п'ятірка країн з найбільшою площею органічного землеробства належить Австралії (17,2 млн. га), Аргентині (3,1 млн. га), США (2,2 млн. га), Китаю (1,9 млн. га) та Іспанії (1,7 млн. га). Найвищу питому вагу органічного землеробства мають Фолклендські острови (36,3 %), Ліхтенштейн (30,9%), Австрія (19,4 %), Швеція (16,4 %) та Естонія (16,2 %) [4].

За прогнозами НААН України, площі сільськогосподарських угідь, сертифікованих відповідно до органічних стандартів у 2015 р. повинні зрости до 5 % і у 2020 р. до 7 %, а також зростання частки органічної продукції до 7 % у 2015 р. і до 10 % у 2020 р. [5, с. 8].

Однак, на початок 2016 р. в Україні нараховувалось лише трохи більше 210 підприємств зайнятих органічним виробництвом із площею 410 тис. га, що становить 1 % від усіх сільськогосподарських угідь, тобто на рівні світового показника.

Розвиток вітчизняних органічних продуктів у найближчій перспективі буде стримуватись через не сформованість інфраструктури органічного агропродовольчого ринку, його складових елементів, що повинні забезпечувати взаємозв'язок між окремими елементами органічного ринку та сприяти вільному переміщенню органічної продукції, забезпечуючи безперервність процесу відтворення та ефективне функціонування сфер кінцевого споживання [6, с.12-13]. Ситуація ускладнюється зниженням купівельної спроможності населення та високими цінами на оргпродукцію.

Збільшення виробництва органічної продукції певною мірою вирішить питання екологічної загрози з однієї сторони, і забезпечить населення доброякісними продуктами харчування - з іншої. Продукція органічного виробництва є достатньо затребуваною і в даний час. Основні її споживачі – забезпечені люди, молоді батьки, частина сучасної молоді, вагітні, хворі та інші особи, які піклуються про своє здоров'я.

Враховуючи значний потенціал для розвитку органічного виробництва, створення повноцінного вітчизняного ринку органічної продукції та продуктів харчування, інтегрування у європейську та світову спільноту виробників і споживачів органічної продукції вимагатиме проведення ряду невідкладних обов'язкових заходів:

- приведення вітчизняного законодавства у сфері виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, функціонування ринку органічної продукції щодо стандартів агровиробництва органічної продукції у рамках правил і норм, що діють у ЄС та СОТ;
- розширити та доповнити систему державної допомоги виробникам органічної

продукції;

- забезпечення населення достовірною інформацією щодо складу та безпечності харчових продуктів.

Література

1. Howard Albert. An Agricultural Testament. Oxford University Press, London. 1943.
2. Принципи, затверджені IFOAM щодо органічних продуктів. Режим доступу: (<http://www.ifoam.bio/en/organic-landmarks/principles-organic-agriculture>)
3. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 03.09.2013 № 425-VII
4. Yearbook "The World of Organic Agriculture". Режим доступу: (<http://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2016.html>)
5. Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. - 182 с.
6. Дудар Т.Г, Дудар О.Т. Розвиток органічного агровиробництва як основа забезпечення якості і безпечності сільськогосподарської продукції в Україні/ Т.Г. Дудар, О.Т.Дудар// Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. Випуск 1 (1), 2014. – С.11-15.

Олексій Красноручий

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ІДЕНТИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРУКТУР ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ринок будь-якого товару є динамічною системою, характеристики якої визначають як ефективність діяльності його суб'єктів, так і повноту виконання основних функцій самого ринку. Не є виключенням і ринок сільськогосподарської продукції. Проте, негармонійний характер розподілу доходів між суб'єктами сфер виробництва та обігу сільськогосподарської продукції є, одночасно, наслідком проблем функціонування внутрішнього ринку та головною перешкодою його ефективного розвитку.

Вивчення особливостей функціонування суб'єктів маркетингової інфраструктури внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції та характеристик їх взаємодії з товаровиробниками складає основу опрацювання заходів, спрямованих на гармонізацію відносин учасників ринку та підвищення результативності його функціонування. Слід зазначити, що об'єктовим ринкам сільськогосподарської продукції притаманна диференційована структура каналів розподілу. При цьому ключовим критерієм повноти та досконалості реалізації економічних інтересів є ефективність виробничо-комерційної діяльності.

Для оцінки результативності діяльності товаровиробників та посередників на найбільш типових товарних ринках сільськогосподарської продукції в дослідженні нами використаний питомий показник обсягу реалізації продукції на одиницю повних витрат на кожному етапі товароруху. Характер розподілу значень даного показника може бути описаний певною функцією, значення залежної змінної якої визначаються значеннями періоду часу та порядковим номером стадії розподілу продукції, зважаючи при цьому на те, що окремі стадії розподілу обслуговуються функціонально відокремленими групами операторів ринку.

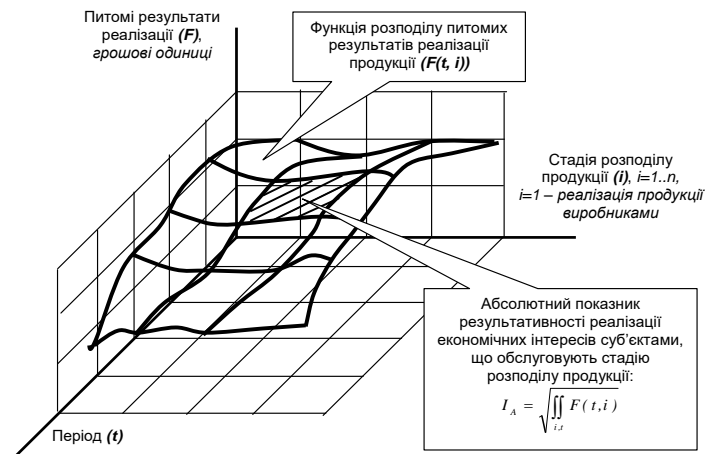


Рис. 1. Функція розподілу питомих результатів реалізації продукції та абсолютний показник результативності реалізації економічних інтересів учасників ринку*

* джерело: власна розробка

Характер встановленої закономірності дозволяє зробити припущення про те, що місцезнаходження екстремуму значення функції розподілу питомих результатів реалізації продукції на її графіку, тобто отримання найбільших або найменших результатів відповідною функціонально відокремленою групою суб'єктів ринку, опосередковано свідчить про ступінь розвитку самого ринку певного товару. Звертаючи увагу на відмінності в функціонуванні систем розподілу продукції розглянутих в дослідженні об'єктових ринків, зміщення максимальних значень питомих результатів реалізації продукції, особливості конкурентних ситуацій, а також виявлені математичні закономірності зміни параметрів функцій розподілу та порядок розміщення розглянутих ринків у відповідності до результативності діяльності виробників продукції було зроблено припущення про те, що вони характеризуються різними показниками свого розвитку.

Зважаючи на нівелювання факторів, що дозволяють створювати конкурентні переваги шляхом створення унікальних товарів та застосування відповідних стратегій ринкової поведінки виробників, циклічні тенденції опосередковуються саме через цінові та результативні індикатори, які опосередковуються в генезисі типів конкурентної ситуації (рис. 2).

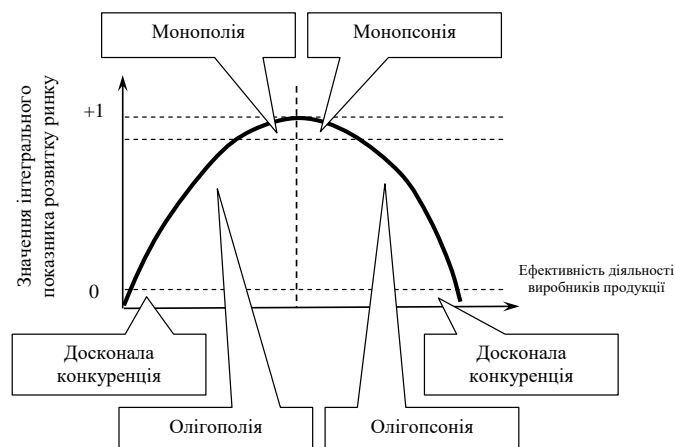


Рис. 2. Трансформація конкурентних структур цільових ринків збуту продукції аграрних підприємств*

* джерело: власна розробка

При наближенні значень інтегрального показника розвитку ринку до нуля конкурентна ситуація наближається до досконалої конкуренції, тобто поріг входження нового виробника або постачальника не є високим, а кількість споживачів та постачальників є майже необмеженою. За таких умов окремі виробники та постачальники набувають цінних конкурентних переваг через об'єктивні та суб'єктивні обставини, поєднують свої інтереси через інструменти лідерства в ціні або менеджерсько-поведінкові процедури, в свою чергу,

конкурентна ситуація на ринку набуває ознак олігополії. Про це свідчить зростання інтегрального показнику розвитку ринку, а також позитивні значення першої похідної функції, що описує зміну цього показника.

По мірі наближення значень інтегрального показника до одиниці кількість постачальників на ринку поступово знижується через об'єктивні процеси розвитку капіталізації виробничого бізнесу, підвищення концентрації виробничого капіталу, поглинання, злиття тощо, внаслідок чого конкурентна ситуація наближається до монополії. Все це відбувається при позитивних значеннях функції залежності інтегрального показника від ефективності діяльності виробника. Зміна ж знаку значень вказаної похідної свідчить про деструкцію цінової та об'ємної динаміки ринку, еквівалентом чого є скорочення кількості споживачів, тому значення інтегрального показника наближені до одиниці в даному інтервалі дозволяють класифікувати конкурентну ситуацію як моносонічну.

За таких умов набуває високої ефективності функціонування споживача, в якості якого можна розглядати певну групу суб'єктів сфери обігу на певному рівні ринкової інфраструктури, чисельність якої збільшується, проте, з досить значним порогом входження в цей бізнес. Значення інтегрального показника розвитку ринку знижуються при збереженні від'ємних значень похідної функції залежності цього показника від ефективності діяльності виробника, а конкурентна ситуація набуває характеристик олігосонії. На цьому фоні суттєво знижується поріг входження у виробничий бізнес, а інертність сировинних ринків сприяє залученню інвестицій в сферу обігу сільськогосподарської продукції з інших секторів економіки. Останнє призводить до збільшення кількості покупців та постачальників на ринку, що призводить до суттєвого зниження інтегрального показника розвитку ринку та його класифікації, знову, як наближеного до ситуації досконалої конкуренції.

Література

1. Амбросов В. Я. Зібрання наукових праць. Т. 5 Економічні умови відтворення сучасних агроформувань. / В. Я. Амбросов. – Х.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 477 с.
2. Гришова І. Ю. Особливості формування конкурентних переваг в системі конкурентних відносин підприємств харчової промисловості / І. Ю. Гришова, О. В. Митяй // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – № 11. – С. 211-218.
3. Онегіна В. М. Державне регулювання цін і доходів аграрних товаровиробників [монографія]. / В. М. Онегіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.
4. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери [монографія] / О. М. Могильний. - Ужгород: ІВА, 2005. - 400 с.
5. Ульянченко О. В. Державна політика захисту і розвитку конкуренції в аграрному секторі як метод регулювання ринку / О. В. Ульянченко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб.наук.праць – Вип. 252: в 6 т. – Т.6. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1467-1472.
6. Язлюк Б. О. Формування та реалізація інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємства / Б. О. Язлюк // Наукові записки Терноп. нац. пед. ун-ту ім. В. Гнатюка. Сер. Економіка. – 2006. – № 20. – С. 149-152.
7. Красноруцький О.О. Системи управління збутовою діяльністю аграрних підприємств: стратегія, механізми, інструментарій [монографія] / О.О. Красноруцький. — Херсон: Грін Д.С, 2012. —348 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ НОРМИ НАДАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК ДЛЯ ВЕДЕННЯ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Під земельною соціальною нормою (стандартом) необхідно розуміти мінімальну площу земельної ділянки для ведення сільськогосподарської діяльності, яка надається кожному члену сім'ї (домогосподарства) на безоплатній основі без справляння земельного податку та інших зборів. При його запровадженні земельний податок з домогосподарства має справлятися на земельну площу, яка перевищує сукупний розмір земельного соціального стандарту, встановленого для членів домогосподарства.

Необхідність запровадження земельного соціального стандарту впливає з норм Конституції України, зокрема статті 48 «Кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло» [1].

У більшості країн світу життєвий рівень громадян визначається прожитковим мінімумом. Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [2] прожитковий мінімум визначається як «вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистостей».

Обсяг прожиткового мінімуму містить два елементи – фізіологічний та соціальний. Фізіологічний мінімум – це вартісне вираження матеріальних цінностей, конче необхідних для існування людини. В світовій практиці він становить 85 - 87 % загального прожиткового мінімуму, а решта припадає на соціальну частину – певний набір духовних цінностей мінімально прийнятого рівня життя.

В Україні прожитковий мінімум визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу. Крім того, прожитковий мінімум визначається диференційовано залежно від вікового критерію або ж залежно від соціальної та демографічної групи особи: для дітей віком до 6 років; для дітей віком від 6 до 18 років; для працездатних осіб; для осіб, які втратили працездатність. Такий поділ зумовлений особливостями людського організму, у його потребах в залежності від віку та фізичних можливостей.

При цьому прожитковий мінімум встановлюється Кабінетом Міністрів України після проведення науково-громадської експертизи сформованих набору продуктів харчування, набору непродовольчих товарів і набору послуг. формується спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері охорони здоров'я з використанням нормативів фізіологічної потреби організму людини в продуктах харчування виходячи з їх хімічного складу та енергетичної цінності, з урахуванням рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я. Його розрахунки здійснюються відповідно до Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, затвердженої Наказом Мінпраці, Мінекономіки та Держкомстату України (від 17.05.2000 р. №109/95/157) виходячи з наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів та послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів № 656 від 14 квітня 2000 року [3].

Відзначимо, що цей набір по цілому ряду харчових продуктів суттєво відрізняється в меншу сторону від приведених у цьому ж додатку рекомендованих Міністерством охорони здоров'я (МОЗ) раціональних норм споживання основних продуктів харчування. Так МОЗ України замість раніше прийнятого визначення "Рекомендовані раціональні норми споживання основних продуктів харчування на душу населення на 2005-2015 роки" пропонує застосовувати визначення "Орієнтовний набір основної продовольчої сировини і харчових продуктів забезпечення у середньому на душу населення України на 2005-2015 роки" без

зміни кількісних показників таких наборів. У зв'язку з тим, що постановою Кабінету Міністрів України "Деякі питання продовольчої безпеки" використовується термін "раціональні норми", в подальшому викладі ми дотримуємося цього терміну [4]. Це свідчить про те, що мінімальний (граничний) набір і обсяги харчових продуктів на душу населення, який нині покладений в основу визначення прожиткового мінімуму, потребує перегляду, тому що в основу визначення складу продовольчої корзини мають бути покладені саме раціональні (оптимальні) норми споживання, як це зазначає більшість науковців, що досліджують проблеми продовольчої безпеки [5-7].

Нас же, виходячи з основного призначення господарств населення, як організаційної форми самозабезпечення членів домогосподарств власновирощеною продукцією харчування, цікавить розмір мінімальної (соціальної) норми землезабезпечення для розрахунку раціональних розмірів господарств населення. В основу такого розрахунку мають бути покладені раціональні, або в гіршому випадку, мінімальні норми споживання харчових продуктів з розрахунку на одну особу в рік, коефіцієнти перерахунку сільськогосподарської продукції і продуктів харчування в основний продукт), а також досягнуті рівні середньої урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин у господарствах населення (нами взята середня врожайність та середня продуктивність за 2011-2014 роки).

На основі цих даних розраховані нормативи потреб в сільгоспугіддях, у тому числі:

- для утримання однієї корови;
- для утримання однієї голови молодняка ВРХ;
- для утримання однієї голови кіз (овець);
- для утримання однієї голови свиней ;
- для утримання однієї курки-несушки ;
- для виробництва продукції рослинництва і садівництва на потреби харчування для 1 особи (хліб, риба і цукор покупні);
- для виробництва продуктів тваринництва на потреби харчування для однієї особи .

Як слідує із проведених розрахунків, для самозабезпечення одного працездатного сільського жителя основною сільськогосподарською продукцією, яку він спроможний вирощувати на власній земельній ділянці без глибокої переробки (виключаючи цукор, рибопродукти, основну масу хліба і хлібопродуктів, спецій тощо, які краще купувати) на рівні раціональних норм споживання необхідно мати в його користуванні 0,433 га сільгоспугідь.

При цьому для самозабезпечення одного працездатного сільського жителя на рівні мінімальних норм споживання необхідно не менше 0,324 га, дитини у віці до 6-ти років – не менше 0,271 га, дитини у віці від 6-ти до 18-ти років – не менше 0,355 га, непрацездатної людини – не менше 0,258 га сільгоспугідь.

Отже соціальна норма сільського жителя щодо користування земельною ділянкою для самозабезпечення продукцією сільського господарства має бути встановлена на рівні близько 0,40 га сільгоспугідь.

Для самозабезпечення одного працездатного жителя селищ міського типу і малих міст рослинницькою продукцією (яку він спроможний вирощувати на власній земельній ділянці), яйцями, а також м'ясом свиней та птахів на рівні раціональних норм споживання, необхідно мати в його користуванні 0,122 га сільгоспугідь.

На рівні мінімальних норм споживання йому необхідно не менше 0,118 га, для дитини у віці до 6-ти років – не менше 0,081 га, для дитини у віці від 6-ти до 18-ти років – не менше 0,124 га, а для непрацездатної людини – не менше 0,1 га сільгоспугідь. Отже, соціальна норма жителя селищ міського типу і малих міст (для самозабезпечення основною продукцією сільського господарства, крім молока і молокопродуктів, цукру і цукропродуктів, риби і рибопродуктів), має бути встановлена на рівні близько 0,12 га.

Соціальна норма міського жителя згідно виконаного за цією ж методикою розрахунку (лише для самозабезпечення картоплею, основними видами овочів і фруктів) має бути встановлена на рівні близько 0,02 га.

Статтею 121 Земельного Кодексу України [8] встановлені норми безоплатної передачі земельних ділянок громадянам, в т.ч.: для ведення особистого селянського господарства - не більше 2,0 гектара; для ведення садівництва - не більше 0,12 гектара; для будівництва і обслуговування жилого будинку, господарських будівель і споруд (присадибна ділянка) у селах - не більше 0,25 гектара, в селищах - не більше 0,15 гектара, в містах - не більше 0,10 гектара; для індивідуального дачного будівництва - не більше 0,10 гектара; для будівництва індивідуальних гаражів - не більше 0,01 гектара. При цьому розмір земельних ділянок, що передаються безоплатно громадянину для ведення особистого селянського господарства, може бути збільшено у разі отримання в натурі (на місцевості) земельної частки (паю).

Разом з тим, нижні межі землевідведення домогосподарствам законодавчо не встановлені і тому місцеві органи самоврядування надають членам громад земельні ділянки в залежності від наявності вільних земель. Так, наприклад у Скал-хутірській сільській раді Ново-архангельського району Кіровоградської області сільська рада виділяла жителям своїх громад максимально встановлений розмір земельних ділянок у 2 га, в той час як у Кам'янецькій сільській раді цього ж району – тільки 0,60 га. Члени ж деяких інших сільських громад висловлюють невдоволення тим, що місцеві органи влади більшість комунальних земель віддали у довгострокову оренду і не в змозі виділяти їм земельні наділи навіть на рівні обґрунтованих нами соціальних норм землевідведення (0,40 га).

Тому доцільно законодавчо встановити соціальні норми землекористування для громадян. Так, у сільській місцевості соціальна норма землекористування має становити не менше 0,40 га на одного його члена домогосподарства для ведення особистого селянського господарства. Для домогосподарств, розміщених у селищах міського типу та малих містах для ведення особистого селянського господарства вона має становити не менше 0,12 га на одного його члена (в приселищній зоні), а для домогосподарств, розміщених у містах - 0,02 га (в приміській зоні).

Література

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/main/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-%D0%BF>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Деякі питання продовольчої безпеки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1379-2007-%D0%BF>.
5. Суперсон В.І. Продовольча безпека України та деякі аспекти її формування в сучасних умовах / В.І. Суперсон // Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – №12. – С. 17-18.
6. Саблук П.Т., Білоус О.Г., Власов В.І. Продовольча безпека України / П.Т. Саблук, О.Г. Білоус, В.І. Власов // Економіка АПК. Міжнародний науково-виробничий журнал. – К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – №10. – С. 3-7.
7. Корецький В. Л., Орлова Н. М. До проблеми безпеки харчування та моніторингу якості життя населення України / В. Л. Корецький, Н. М. Орлова // Проблеми харчування. – К. : 2006. – № 1. – С. 42-44.
8. Земельний Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14/page2>.

Володимир Лагодієнко

Одеська національна академія харчових технологій

Наталія Лагодієнко

Миколаївський національний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ У ПРОЦЕСІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ

Як доводить теорія й практика регіонального менеджменту, проблема міжрегіональних диспропорцій настільки загострилася в останні роки, що постає питання про збереження національної економіки, як господарсько-територіальної цілісності, здатної функціонувати стійко й ефективно в умовах наростання несприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів. У зв'язку із цим, представляється актуальним розглядати зміст соціально-економічної безпеки країни, як системної категорії регіонального управління. Така система соціально-економічних показників повинна бути взаємопов'язана в рамках загальної схеми аналізу безпеки держави.

Регіони є суб'єктами економічних відносин з державою і її інститутами, іншими регіонами, підприємствами й населенням. Соціально-економічні функції регіонів обумовлюють їх потреби, які характеризуються певною відтворювальною специфікою, обумовлену комплексом природних, об'єктивних факторів, рівнем економічного розвитку, історичними й культурними традиціями, роллю в суспільному й територіальному поділі праці.

При всьому різноманітті природного, виробничого, фінансового потенціалу сучасної української держави, її економічна безпека, цілісність і соціальна стабільність залежать, у першу чергу, від ступеня регіональної єдності комплексу соціальних благ і здатності господарства кожної з території забезпечити реальне його відтворення й використання для більшої частини населення.

Виникнення й загострення проблеми економічної безпеки обумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами, пов'язаними з ринковою трансформацією економіки України. Проблема кризи відтворювальної структури регіонів є комплексною, тому що охоплює всі аспекти функціонування економіки країни: матеріальне виробництво, фінанси, соціальну сферу, проблеми регіональної економічної асиметрії й регіоналізму, зовнішньоекономічну сферу. У цьому зв'язку необхідний комплексний підхід і вироблення довгострокової стратегії, покликаної забезпечити подолання тривалої кризи й створення передумов швидкого й стійкого соціально-економічного розвитку країни.

Основою міжрегіональних диспропорцій, що представляють загрозу соціально-економічній безпеці, є асиметричність забезпечення регіонів фінансовими ресурсами, відсутність конкурентного державного й регіонального ринків товарів, послуг і факторів виробництва, наростаюча невідповідність цін при реалізації й купівлі продукції сільськогосподарськими підприємствами.

Зниження рівня економічної безпеки в матеріальній сфері економіки відбилася й на основних соціальних показниках. У регіональному аспекті управління по забезпеченню прийняттого рівня соціально-економічної безпеки передбачає:

- скорочення розриву значень основних регіональних соціальних показників;
- наближення значень показників більшості регіонів до середнього державного рівня;
- забезпечення позитивної динаміки основних регіональних соціально-економічних показників;
- підвищення показників відстаючих регіонів до величини, що перевищує сформоване в цей час критичне значення.

Найважливішими показниками соціально-економічної безпеки є величина середньодушових доходів населення, їх співвідношення з величиною прожиткового рівня й частка людей, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму. Важливим показником

соціально-економічної безпеки є частка в населенні людей з доходами нижче прожиткового мінімуму. По цьому показнику також спостерігається істотна диференціація регіонів країни.

Наростання проблем соціально-економічної спрямованості в поєднанні із загостренням військово-політичної обстановки на Сході України, на кордоні з Кримом та міжнародних відносин, вимагає формулювання й обґрунтування комплексу першочергових завдань забезпечення соціально-економічної безпеки в регіоні. Особливе місце серед них повинне бути приділене вирішенню найважливішої життєвої проблеми - продовольчому забезпеченню населення, тому що від неї, у значній мірі, залежить нормальна життєдіяльність людей. Мотивація у визначенні джерел доходів здійснюється шляхом створення умов для заохочення або контролю за діяльністю суб'єктів соціально-економічних взаємин у всіх сферах економіки, незалежно від ступеня складності соціально-виробничих відносин.

Розробка стратегії міжрегіональної інтеграції в системі управління розвитком регіональних соціумів стає особливо важливим у теоретичному й практичному відношенні.

При розвиненому ринку міжрегіональні економічні зв'язки мисляться як максимально вільні від різного роду адміністративних бар'єрів, що перешкоджають вільному переміщенню товарів, послуг, капіталу, робочої сили й інтеграції регіональних ринків. У перспективі результатом такої інтеграції повинне ставати формування єдиного, набагато більш однорідного (тобто такого, що виключає різкі контрасти) соціально-економічного простору країни.

Основний оптимальний вектор міжрегіональної інтеграції повинен формуватися в організаційному просторі, що створюється, з одного боку, економічними (ринковими) принципами взаємодії, які дозволяють кожному регіону ефективно контролювати баланс вигід і втрат від інтеграції, а, з іншого, загальною нормативно-ціннісною системою, що забезпечує однаковий підхід регіонів-партнерів до розуміння необхідності й значення інтеграції. Остання настанова фіксує позитивний ефект інтеграції не тільки для всіх взаємодіючих регіонів, але й для України в цілому - підвищення соціально-економічної однорідності простору країни. Подібний баланс «вигідності» й «нормативності» створює оптимальні організаційні умови для розгортання ефективної міжрегіональної інтеграції.

Подальші дослідження слід спрямовувати на пошук форм інтеграційної взаємодії у міжрегіональному соціально-економічному просторі.

Література

1 Адміністративно-територіальний устрій України. Історія. Сучасність. Перспективи : монографія / Куйбіда В.С., Павленко В.П., Яцюк В.А. та ін. – К. : Секретаріат Кабінету Міністрів України, 2009. – 615 с.

2. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізми реалізації : монографія // Вахович І.М. – Луцьк, «Надстир'я», 2007 р. – 493 с.

3. Волик С.В. Забезпечення сталого розвитку регіонів засобами державного управління [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/.../12.pdf.

4. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія / Герасимчук З.В. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 528 с. – С. 87, с. 90. 6. Голубець М.А. Концептуальні засади сталого розвитку гірського регіону [Текст] / М.А. Голубець. – Львів : Поллі, 2007. – 288 с.

5. Національна парадигма сталого розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ecos.kiev.ua/Dopovid_nacionalna_paradygma_stalogo_rozvytku.pdf.

6. Національна стратегія розвитку – Україна-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : new-ukraine.org.ua/projects/112846258.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Після розробки і впровадження стратегічних і тактичних планів наступною сходинкою являється отримання зворотного зв'язку, тобто визначення ефективності маркетингової комунікаційної політики. Система каналів зворотного зв'язку від об'єкта звернення (покупця) до джерела звернення призначена для збору і оцінки інформації про якість як самого звернення, так і ефективності комунікаційної політики взагалі. Оцінка ефективності комунікаційної політики є нетривіальним завданням, яке часто виникає у практиці маркетингу.

Ефективність маркетингової комунікаційної політики агропромислового підприємства відображає співвідношення досягнутого результату інформаційно-психологічного впливу маркетингових комунікацій на аудиторію та витрачених на них зусиль, за умов, коли інші фактори впливу на результат не діють або їхній вплив є визначеним та відокремленим. Основна складність оцінки ефективності комунікаційної політики полягає саме у неможливості відокремити зиск, який отримує компанія власне від дії комунікацій, від того, що виникає як ефект дії інших елементів комплексу маркетингу або випадку.

Результат комунікативного впливу — це різниця отриманого ефекту між позитивним і негативним впливом маркетингових комунікативних повідомлень на аудиторію. Цей результат вимірюється кількістю прийнятих позитивних рішень щодо купівлі, співробітництва, прихильності до певних торгових марок. Одиницями виміру комунікативного результату є відсотки.

У загальному значенні на ефективність маркетингових комунікативних повідомлень впливають такі чинники:

- кількість маркетингових комунікативних повідомлень позитивного та негативного спрямування;
- кількість задіяних носіїв маркетингових комунікацій різного спрямування;
- обсяги охоплення аудиторії кожним носієм;
- відповідність профілю носія основним заняттям аудиторії підприємства та відповідність профілю носія певним товарним групам чи ринкам;
- частка обсягів маркетингових комунікативних повідомлень певного виробника чи товарної марки в загальних обсягах інформації носія;
- складність сприйняття аудиторією основного матеріалу;
- частка основного матеріалу в загальній кількості матеріалу певного носія;
- відповідність переключення уваги аудиторії носія з основного матеріалу на матеріал з маркетингових комунікацій;
- інтенсивність виконання певних дій аудиторією під впливом маркетингових комунікацій;
- частота повторення маркетингових комунікативних повідомлень на одному носії та результативність повторного впливу маркетингових комунікацій;
- кількість інструментів маркетингових комунікацій щодо певного виробника чи торгової марки, задіяних на одному носієві;
- рівень запам'ятовуваності маркетингового комунікативного матеріалу з одного носія при одній подачі залежно від відповідності спрямування носія аудиторією підприємства;
- кольоровість зображення;
- рейтинг носія серед його подібних.

Отже, після проведення комунікаційної компанії для оцінки її ефективності необхідно зібрати та оцінити інформацію, яку отримали в результаті.

Збір та оцінка інформації мають дати відповіді на запитання:

- Чи сприйнято звернення?
- Яка міра його сприйняття і які почуття при сприйнятті звернення?
- Як часто звертання дивилися або слухали?
- По яких комунікація було отримано звернення і де найбільше запам'яталось?
- Який відсоток покупців придбали товар?
- Яке враження від товару (послуги)?
- Наскільки змінилося ставлення покупців до підприємства та його товарів?

Отже, ідеальною оцінкою ефективності кожного елементу маркетингової комунікаційної політики було б визнання обсягу продажу, зумовленого рекламою, особистим продажем, прямим маркетингом і піар. Однак, затим що визначити обсяг продажу, отриманий від використання кожного з елементів, важко, оцінюють результативність кожного з елементів в інший спосіб – визначенням ефективності забезпечення обізнаності марки, повідомлень марки, спонукання спробувати товар або зробити повторну спробу.

Окрім узагальнених результатів необхідно:

- по-перше, визначити, чи мету комунікаційної компанії подано у формі дієвого маркетингового повідомлення?
- по-друге, встановити чи правильно визначено цільову аудиторію?
- по-третє, чи правильно обрано засоби комунікації для впливу на цільову аудиторію?
- по-четверте, якою мірою вплив кожного елемента комунікаційної політики сприяє купівлям?

Але, звичайно, щоб дати відповіді на дані питання комплексної оцінки ефективності комунікаційної політики буде недостатньо. У практиці застосовують наступні методи, які зображено у табл. 1.

Таблиця 1

Методи визначення оцінки ефективності маркетингової комунікаційної політики

Метод	Сутність
Кореляції між обсягом продажів і витратами на комплекс маркетингових комунікацій.	Суть методу полягає у визначенні рівня обсягу продажу до проведення комунікаційної компанії та після.
Контактних аудиторій	Суть методу полягає у тому, що фірма приховує частину інформації про себе та про свої товари інтригуючи потенційних клієнтів і спонукає їх звертатися за додатковою інформацією.
Оцінки ефективності по заходам стимулювання збуту (з використання коефіцієнта контингенції).	З відомих мір зв'язку за для зменшення складності оцінки ефекту комунікацій зручно застосувати коефіцієнт контингенції.
Визначення ступеня поінформованості про фірму і її товари	Цей метод використовується при іміджевій рекламі, він полягає у визначенні ступеня поінформованості споживачів про фірму і її товари, наприклад за допомогою опитування.

Отже, відслідковувати ефективність комунікаційної політики для підприємств агропромислового бізнесу є дуже важливим, тому що без цього неможливо знати чи варто чи не варто задіювати ті самі комунікаційні засоби, або варто вносити зміни в маркетингову комунікаційну політику.

Література

1. Дашевська О.В. Маркетингова політика комунікацій: Збірник завдань для практичних занять та самостійної роботи студентів. Дніпропетровськ: Видавництво Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля. – 2012. – 80 с.
2. Мішустіна Т.С. Економічний механізм маркетингу. Збірник завдань для практичних занять та самостійної роботи студентів. Дніпропетровськ: Видавництво Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля, – 2013- 132 с.
3. Полторац В.А. Маркетингові дослідження: Навчальний посібник / В.А. Полторац, І.В. Тараненко, О.Ю. Красовська. – К.: Центр навчальної літератури. – 2013. – 417 с. (Гриф

МОНУ).

Мар'ян Лукаш

Тернопільський національний економічний університет

ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВ

На ефективність організаційно-економічного механізму підприємств істотно впливають різноманітні фактори.

В цілому під факторами виробництва розуміються елементи, необхідні для випуску продукції. Відповідно до найпоширенішої класифікації фактори виробництва поділяються на: засоби виробництва (машини, інструмент, будівлі, земля), матеріали (сировину, допоміжні і виробничі матеріали) і праця як цілеспрямована діяльність людини.

В економічній літературі досить широко відображені фактори, що визначають ефективність підприємства, які є підвищенням конкурентоспроможності підприємства, стратегічне управління, вдосконалення організації, розвиток маркетингу, методи управління, операційне вплив на показники діяльності підприємства, реалізацію інвестицій і т. д. У той же час, фактори, що впливають на ефективність організаційно-економічного механізму промислового підприємства, ще досліджені недостатньо повно, що актуалізує необхідність їх вивчення та класифікації.

Велике розмаїття чинників вимагає їх зведення в групи.

Фактори прямого впливу безпосередньо впливають на ефективність організаційно-економічного механізму промислового підприємства (наприклад, постачальники ресурсів, споживачі, конкуренти, освіта і кваліфікація управлінських кадрів). Фактори непрямого (опосередкованого) характеру не надають прямої дії на діяльність підприємства, але облік їх необхідний для вироблення правильних рішень (наприклад, наявність програмного забезпечення).

Розподіл факторів на традиційні і нові (оновлені, інноваційні) вельми умовно. Традиційні чинники існують об'єктивно і вимагають відносно незначних державних і приватних інвестицій. Сила їх впливу поступово знижується і залежить від характеру починається етапу спаду, на якому створюється ними перевага не є непохитною, а прибуток від використання низький (у зв'язку з початком старіння). Особливе значення вони мають для підприємств видобувних галузей, і галузей, які застосовують в основному стандартизовану технологію і малокваліфіковану робочу силу.

Набагато більшого значення для ефективності організаційно-економічного механізму промислового підприємства мають нові фактори, як фактори більш високого порядку. Для їх розвитку необхідні значні, часто тривалі за часом вкладення капіталу і людських ресурсів. Крім того, необхідна умова самого створення нових факторів - це використання висококваліфікованих кадрів і високих технологій.

Особливістю нових факторів є те, що, як правило, їх важко придбати на світовому ринку. У той же час вони є неодмінною умовою інноваційної діяльності підприємства. Успіхи підприємств багатьох країн світу на пряму пов'язані із солідною науковою базою і наявністю висококваліфікованих фахівців.

Контрольований фактор – це фактор, що впливає на організаційно-економічний механізм, і який може управлятися підприємством і його службами.

Неконтрольований фактор впливає на організаційно-економічний механізм, але не може управлятися підприємством і його службами.

Фактори можуть впливати як в бік підвищення конкурентоспроможності підприємства, так і в бік зменшення.

Зовнішні чинники обумовлюють середовище підприємства – сукупність сил, які не піддаються контролю підприємства, з урахуванням яких воно повинно забезпечувати свою

діяльність. Зовнішні фактори середовища, як правило, створюють загрози, вводять обмеження або створюють умови для розвитку, глибоко зачіпаючи всі сторони підприємства.

До складу зовнішніх факторів ефективності організаційно-економічного механізму промислового підприємства можуть бути включені: політичні; державні; економічні; ресурсні; науково-технічні; соціальні; та інші.

До складу внутрішніх факторів, що впливають на ефективність організаційно-економічного механізму промислового підприємства можна включити наступні групи: фактори управління і оргструктури; виробничі; кадрові; маркетингові; науково-технічні; фінансові ресурси тощо

У складі чинників, що впливають на організаційно-економічний механізм промислового підприємства, вагоме місце займають фактори організації праці: поліпшення нормування праці; вдосконалення оплати праці, матеріального і морального стимулювання; вдосконалення форм поділу і кооперації праці; поліпшення організації та обслуговування робочих місць; раціоналізацію прийомів і методів праці; поліпшення умов праці, режимів праці та відпочинку; зміцнення дисципліни праці; поліпшення підготовки та підвищення кваліфікації кадрів.

Особлива роль в організаційно-економічному механізмі промислового підприємства належить персоналу, що дозволяє виділити сукупність соціально-психологічних факторів. Так, наприклад, до чинників, що стримують ефективність заходів розвитку підприємства, відносять: низьку мотивацію працівників підприємства в результатах діяльності; низьку питому вагу кваліфікованих кадрів і т. д.

Ефективність організаційно-економічного механізму промислового підприємства може також залежати від таких факторів, як:

- комерційні умови підприємства (можливості надавати покупцям кредити, знижки з роздрібної ціни, знижки при поверненні раніше придбаного у підприємства товару, який використав свій економічний ресурс);
- організація збутової мережі (розташування мережі фірмових магазинів та виставкових центрів, доступність їх широкому колу покупців, проведення демонстрації виробів у дії);
- організація технічного обслуговування продукції (обсяг наданих послуг, терміни гарантійного ремонту, вартість післягарантійного обслуговування і т. д.);
- уявлення споживачів про фірму, її авторитет і репутацію, асортимент її продукції, сервісі, вплив товарного знаку тощо.

При розгляді проблеми виявлення основних факторів, що впливають на ефективність організаційно-економічного механізму промислових підприємств, обов'язково слід враховувати і реакцію цього механізму. За своїм призначенням організаційно-економічний механізм, як цілісне утворення, не тільки відчуває вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, а й покликаний взаємодіяти з ними на основі використання і посилення впливу сприятливих чинників для розвитку підприємства; протидії і зниження негативного впливу інших факторів. Так, наприклад, факторами, що чинять негативний вплив на ефективність організаційно-економічного механізму, є високий рівень сумарних поточних витрат, низький рівень гнучкості та керованості підприємства. У зв'язку з цим організаційно-економічний механізм сам виступає фактором забезпечення життєдіяльності та розвитку підприємства. У цьому сенсі його можна умовно розглядати як інтегратор-перетворювач, що виявляє, що зводить і перетворює негативні і позитивні зовнішні фактори, відповідно, протиставляючи їм або доповнюючи (посилюючи) їх своїми факторами організаційного та економічного характеру відповідно до ресурсами і можливостями підприємства.

В сучасних умовах нестабільного середовища підвищується мінливість факторів, що впливають на організаційно-економічний механізм промислових підприємств. При цьому підвищення конкурентоспроможності підприємств вітчизняної промисловості цілком справедливо пов'язується з використанням інтенсивних факторів, тобто на основі розробки і використання високих технологій, на основі яких здійснюється виробництво наукомісткої та

конкурентоспроможної продукції. Для того щоб ці чинники в умовах глобалізації економіки дійсно стали рушійною силою економічного розвитку, необхідно визначити пріоритети підприємств. Це означає, що потрібно сформулювати довгострокову структурну, інвестиційну, науково-технічну політику країни, розробити економічно доцільний механізм реструктуризації вітчизняних наукомістких галузей промисловості. При цьому структурна перебудова підприємств повинна базуватися на створенні організаційно-економічних механізмів, що володіють високим потенціалом і сприйнятливих до різних нововведень.

У зв'язку з цим слід виділити фактори, що сприяють розширенню способів участі працівників в організаційно-економічному механізмі промислових підприємств, до яких відносять:

- підвищення ефективності та зміцнення конкурентоспроможності підприємств на ринку;
- розвиток людського потенціалу, стимулювання соціальної активності працівників;
- створення дієвої мотивації праці в умовах переходу до інноваційного типу виробництва;
- формування нового типу працівника - високоосвіченого, відповідального, ініціативного, що реалізує в сфері виробництва свої матеріальні і духовні потреби.

Організаційно-економічний механізм підприємства формує сприятливе середовище, яке сприятиме продукуванню, ефективній трансляції та сприйняттю інновацій. Інновації є конкурентну сферу діяльності, яка інтегрує фактори (науку і технології, а також економічні та соціальні фактори) підприємства в його конкурентний потенціал.

В цілому, підвищення ефективності організаційно-економічного механізму промислового підприємства полягає в тому, щоб мінімізувати негативний вплив факторів зовнішнього середовища, визначити, які саме чинники як переваги слід створювати і підтримувати для стратегічного розвитку, оскільки саме вони визначають ринкові позиції підприємства в конкурентному середовищі.

Таким чином, в дійсності всі чинники знаходяться в тісній взаємодії, але для мети аналізу і вивчення їх впливу на організаційно-економічний механізм промислового підприємства необхідно розглядати кожен фактор окремо.

Ефективність факторів, що впливають на організаційно-економічний механізм промислового підприємства забезпечується за рахунок комплексності, створення і використання сукупності можливостей, в першу чергу високотехнологічних, підвищення інноваційного потенціалу підприємства внаслідок зростання частки інтелектуальної власності в загальній сумі активів підприємства, концентрації ресурсів підприємства на перспективних технологічних напрямках.

Література

1. Захарченко В. И. Политика научно-технического развития региона / В. И. Захарченко. – Одесса: ОЮИ ХНУВД, 2007. – 48 с.
2. Кендюхов О. В. Сутність і зміст організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства / О. В. Кендюхов // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 33-41.

УКРАЇНА СЬОГОДНІ: ПЕРСПЕКТИВИ ТА ЗАГРОЗИ РОЗВИТКУ

Чому українці не знають, як це – бути багатими, хто, як і чому заважає українцям розбагатіти, і що ми маємо цьому протиставити.

В Україні триває обговорення проекту бюджету на 2017 рік. Уряд підготував максимально реалістичний фінансовий план на наступний рік: доходна частина розрахована «по мінімуму» очікуваних надходжень

Ми живемо у позитивному періоді. Для України — це хороші новини. Нам має бути легко запроваджувати політику підтримки свого реального сектору економіки. Насамперед, нам потрібно сконцентрувати увагу на збалансуванні фінансового сектору і побороти корупцію.

Корупція корупція майже в кожній країні. В Німеччині, наприклад, є дуже багато корумпованих бізнесменів, але вона ж розвивається!

Єдине, що лікує корупцію – це індустріалізація. Деіндустріалізація породжує різні види злочинів. До певної міри корупція – це замітник реального сектору. Коли люди не можуть легально заробити прибутки, вони вдаються до хабарів.

У 1970-х роках найуспішнішим індустріальним містом Латинської Америки був Медельїн. А потім відбулася деіндустріалізація Колумбії, і тепер Медельїн — центр наркоторгівлі. Нелегальна зайнятість певною мірою спричиняється нестачею легальної.

Сомалі — це країна, яка спеціалізується на піратстві, тому що там дуже важко заробити гроші іншим шляхом.

Тож одне з важливих завдань бюджету – це підтримувати реальну економіку всіма можливими способами.

Натомість розмови про кредити і вимоги МВФ – речі дуже деструктивні, вони відволікають увагу звідти, де вона має бути. Якщо ми хочемо стати багатою країною, то потрібно зосередитись на реальній економіці: надати дешеві кредити бізнесу, податкові преференції, тощо. Але й слід дещо припинити утримувати в фокусі основної уваги держави фінансовий сектор, і зайнятися виробництвом.

Гроші, які ми беремо в МВФ, – це в основному кошти, які йдуть на покриття наших боргів. Влітку МВФ визнав, що у випадку з Грецією вони припустилися великих помилок. З огляду на це зізнання, нам потрібно поміркувати: «Які саме помилки визнано у випадку з Грецією, можливо, я тих самих помилок припускаються з Україною?».

Фінансовий сектор дуже важливий для держави. Він — як риштування, яке підтримує виробництво. Але зараз Україна в такій ситуації, коли фінансовий сектор стає паразитом. Фінансовий сектор насправді вбиває нашу реальну економіку. Нам необхідно знову сконцентруватися на виробництві, і мати політичну волю припинити надто вже прислухатися до МВФ.

Історія показує, що найкращий спосіб позбутися корупції — це побудувати здорову економіку. Те, що сьогодні відбувається між Україною та МВФ, дуже подібне до того, що відбувалося в багатьох країнах Латинської Америки у 1980-х роках. У 1979 році в Перу перуанська економіка обвалювалася. Єдиним рішенням, запропонованим МВФ, було збільшити втричі ціну на бензин. А Перу – це країна, в якій дуже інтенсивний транспортний рух, тому що це велика країна, суттєва частина території якої – джунглі, узбережжя, острови. А інфраструктура була поганою. От коли вони підняли ціну на бензин – в умовах вільної торгівлі – все молоко, що збиралося в Андах, довелося вилити у річки, тому що дешевше було купити сухе молоко в Голландії. Таким чином, поєднання вільної торгівлі і підняття цін на бензин – було суцільним божевіллям. Сьогодні з 1979 року нічого не змінилось. Але в Україні немає іншого варіанту запуснути гроші в економіку, окрім як залучити їх від інвесторів. Найбільший плюс України — те, що у нас великий ринок. Більш ніж 40 мільйонів осіб – цього достатньо, щоб створити здоровий виробничий сектор.

Подивімося, як американці фінансували свій економічний розвиток. Вони стали багатими, бо наприкінці 1900-х років, 70% надходжень у бюджет федерального уряду

складало мито на закордонні промислові товари. Воно відіграло дуже важливу подвійну роль. З одного боку, захищало внутрішню промисловість, щоб вона могла розвиватися і вступити у вільну торгівлю через 30 років. А з іншого боку, мито фінансувало уряд.

Важливо розуміти, що ера вільної торгівлі добігає кінця. Історично, ери вільної торгівлі були недовготривалими. Англіїці захищали свою промисловість 350 років, потім був період 80 років вільної торгівлі, а потім, близько 1900 року (десь у 1903 році) — те, що зараз відбувається у Сполучених штатах, сталося в Англії: англійці зрозуміли, що вільна торгівля вже не в їхніх інтересах. Тому вони почали створювати співдружність вільної торгівлі, коли вільна торгівля велася між Англією та її колоніями, а не з рештою світу. Важливий момент: поки існує «симетрична вільна торгівля» — вільна торгівля між країнами з приблизно однаковим рівнем розвитку – це дуже добре. Але асиметрична торгівля — якщо продавати сировину, а імпортувати готові товари, як це робить Україна, – дуже не вигідна для країни-виробника сировини.

У нас вже період деіндустріалізації та збільшення бідності. Зараз саме час запитати: «Що ми робили всі ці 25 років?».

Думаю, що те, що нам надзвичайно потрібно, то це створити Банк розвитку, який підтримує виробництво і торгівлю. Поки що нам слід зосередитися на внутрішньому виробництві, але в той же час вам потрібен експорт, щоб мати змогу платити за імпорт. На міжнародному ринку Україна продає пшеницю, а купує спагеті. А ціна спагеті, які в основному з пшениці, у сто разів більша за ціну пшениці.

У XVI столітті був такий відомий меморандум іспанського короля, в якому говорилося «ми робимо велику помилку, продаючи свою сировину і закупаючи готовий продукт». Він став основою індустріалізації Іспанії.

На мою думку, для того, щоб виправити зовнішньо-торговельний, нам слід спробувати підтримати свою внутрішню промисловість. Щоб зробити це, нам потрібна не одна фабрика спагеті, а дві, три чи чотири. Маючи 40 мільйонів осіб населення — це не проблема.

Основна відмінність корупції в бідних країнах від корупції в багатих в тому, що хабарники виводять гроші з економіки своїх країн і витрачають їх у багатих державах: купують нерухомість, дорогі авто, яхти, відпочивають там.

Рецептом обмеження такого сценарію може бути обмеження на обмін валюти, яке уже в деякій мірі функціонує. А також треба робити прибутковим інвестування на місцях.

Це – порочне коло: політична нестабільність, відсутність промисловості, витік грошей. Як із нього вийти? Ми можемо спробувати його контролювати, але зупинити його можна тільки шляхом створення вигідного економічного розвитку.

Слід пам'ятати також, що існують різні види корупції. В є «буставелла» – це вид корупції, коли чиновник отримує гонорар у вигляді відсотку від вартості послуги. Скажімо, він «допоміг» побудувати міст, його комісія – один відсоток. Є ще «піццо» – це гроші, які мафія «втягує» з людей.

У Зімбабве корупція полягає в тому, що Мугабе керує країною, ніби кланом, як великою сім'єю. І якщо ви допомагаєте своєму двоюрідному брату, це не корупція там – але на Заході це розглядають як корупцію.

І, можливо, пояснення цього явища слід шукати у витоках – це не спроба виправдати, це спроба пояснити, чому стається саме так.

Корупція в Україні має своє коріння в обміні послугами, який був, коли тут панувала планова економіка. Якщо ми керуємо державною компанією, і за планом маємо отримати якусь сировину, нам це потрібно — ми домовляємося з керівником іншого заводу, і він буде нам винен послугу. І якщо ми йдемо до лікаря, ми несемо маленький подарунок. Це діяло на всіх рівнях, система працювала – тільки якщо працював обмін послугами. Це був ніби аварійний вихід для неефективності всієї системи. Існує багато людей, які через це вважають корупцію припустимою.

Четверта технологічна революція передбачає економіку такого укладу, де більша технологізація і менша задіяність людського ресурсу. Тож які галузі, які сфери має розвивати така країна, як Україна, для того, щоб забезпечити робочі місця для 40-мільйонного населення, якщо ми не хочемо депопуляції країни?

Ключовий момент тут в тому, щоб нові технології підтримували зв'язок з реальною економікою. Технології легко просувати. Але якщо ми зосередимося лише на високих технологіях, то припустимося тієї ж помилки, що і росіяни зі Сколково.

Ризик Сколково полягає в тому, що технології, які там створюються, не надто добре пов'язані з реальною економікою Росії.

І зовсім інша історія в Естонії. Там ще в радянські часи був дуже високотехнологічний Талліннський інститут кібернетики. Багато з того досвіду залишилося до цього дня, але там технології пов'язані з підприємництвом країни. Однак можна також спостерігати, як естонські дослідження, оплачені естонським урядом, використовуються на виробництвах інших країн. Існує ризик того, що якщо створювати лише високотехнологічні компанії, і не створювати виробництво, цих робітників зможе переманити до себе Польща, де заробітна плата вища.

В певних регіонах України Румунія роздає румунські паспорти, щоб переманити населення. Польща приваблює багатьох українських студентів і оплачує їхню освіту. Можна сказати, на нас чатують хижаки, які намагаються вкрасти наші здібності.

За будь-яких обставин не нехтуймо розвитком технологій, але ключовим моментом повинне бути створення робочих місць.

Сектор обробки харчових продуктів – це дуже важлива промисловість, яка дає робочі місця багатьом людям. Він може дати роботу великій кількості населення по всій країні. Це – лише один приклад. Сюди ж належить й багато інших сфер.

Це – старий тип економіки розвитку, який працював у Латинській Америці у 1950-х – 1960-х роках. Чилійський уряд під керівництвом Піночета заборонив експорт чилійського вина оптом. Раніше вино вивозили на кораблях, у танкерах. Піночет змусив експортувати вино тільки в пляшках. Тому що тоді вони отримали додану вартість на пляшці, на розливі, на корку, на етикетці. І раптом експортна вартість чилійського вина зросла є у три-чотири рази.

Можна припустити, що у ЄС зараз створюють новий феодалізм. Ця нова теорія буде базуватися більше на фактах і на історії. Вона базується не на абстрактних моделях, а на актуальному історичному досвіді. У 1930-х роках Європу і весь світ з кризи вивела теорія Джона Мейнарда Кейнса. Кейнс казав, якщо сформулювати це коротко: «попит – це все». Для того, щоб вирішити проблему, потрібно створити попит. А потім ідеологія змінилася, і ми отримали іншу теорію – теорію Фрідріха фон Гаєка, і людей до і після нього, які говорили: «кількість грошей – це все».

Отже, ми відійшли від теорії попиту і переключилися на теорію кількості грошей. Ось чому ми друкуємо стільки грошей. Але це був період, коли зв'язок між фінансовим сектором і реальною економікою був дуже стабільним, а у фінансового сектору не було так багато грошей. Можливо, теорія кількості грошей і працювала 50 років тому, але зараз вона не працює.

Смертельна комбінація того, що відбувається зараз, полягає в тому, що ми дотримуємося аскетизму (що означає зменшення попиту) і теорії кількості грошей. Друкувати гроші з одного боку, й обмежувати споживання з іншого не можна. А саме це й відбувається. Британський уряд на цей аскетизм сказав – «ми не можемо так продовжувати». Тому вони виходять з ЄС, і з комбінації друку грошей і обмеження попиту. Таким чином, ми поступово повертаємося до кейнсіанського світу, де попит – це все, або майже все, і де в капіталізмі існує реальна чи потенційна проблема недостатнього споживання. Тому, ми наближаємося до некейнсіанства. У ЄС зараз створюють новий феодалізм. Є підтвердження, що багаті люди купують будинки для бездомних, селять туди їх і кажуть: живіть тут безкоштовно, та коли мені буде потрібно, ви працюватимете на мене безкоштовно. Це – феодалізм.

Саме існування комунізму допомогло капіталізму стати більш людиною системою. Тож питання в тому, чи зможемо ми створити нову переконливу загрозу.

Ірина Мазур

Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького

НАРОДНА ЕКОНОМІКА: ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Реформування економічної системи України перебуває в центрі уваги багатьох науковців та практиків. Проте, в умовах тотальної олігархізації більшість з них не можуть запропонувати дієві інструменти реформування, що відображається в гальмуванні змін та відсутності позитивних наслідків для населення у вигляді економічного або соціального ефекту, про що свідчать результати аналізування структури доходів консолідованого державного бюджету. В структурі доходів державного бюджету за перший місяць 2016 року найбільшу питому вагу становлять надходження ПДВ (26,44%), податок з доходів фізичних осіб (11,83%) та акцизний податок (10,18%), водночас, частка ренти склала 6,3%, а податку на прибуток підприємств – 5,67% [1]. Враховуючи відсутність відшкодування ПДВ, значення надходжень від податку на доходи фізичних осіб суттєво зростає (не враховуючи надходження єдиного соціального внеску, що зараховується до позабюджетного Пенсійного фонду), а це характеризує перерозподіл мінімальних доходів громадян на користь олігархічних підприємницьких структур, в якому бюджет і фінансування його видатків за рахунок емісії стали інструментами перерозподілу доходів на користь правлячої олігархічної еліти.

Аналізуючи результати реалізації реформ за Стратегією сталого розвитку «Україна 2020» [2] жоден із ключових індикаторів не досягнуто, проте основного, який характеризує добробут громадян – реальний річний дохід на одну особу, навіть не включено до їх переліку. Отже, на меті вона має не соціально-економічний розвиток українського суспільства, а стабільність держави як інституційного утворення, що загострює протиставлення народу та держави.

Наявність виключно негативних соціальних та економічних наслідків реформ для населення породжує народну ініціативу реформування за підходом «знизу – вгору», що виявилось в пошуку та розвитку нових організаційних форм для реалізації підприємницької ініціативи й реорганізації суспільної системи – народне підприємництво та самоорганізація територіальних громад.

За підтримки Фонду розвитку демократії ООН співвітчизниками в межах чинного міжнародного та вітчизняного законодавства [3 – 7] на основі закріплених прав було виділено статус «людини» як суб'єкта міжнародного права. Це дозволило на договірних засадах заснувати об'єднання людей – територіальні громади, як міжнародні суверенні, владні, неурядові організаційно-правові форми самозабезпечення, самоорганізації, самозахисту, безпосереднього самоврядування та прямого народовладдя людей у населеному пункті, у більш ніж 180 населених пунктах України. Здійснення безпосередньої демократії вбачається в участі у розбудові своєї територіальної громади, створенні належних умов для себе, сім'ї й усіх жителів населеного пункту для досягнення соціального ефекту.

Діяльність Територіальної громади організована на основі Договору, укладеного на публічних зборах за підписами усіх учасників, Договору про приєднання до територіальної громади та Договорів із народним уповноваженим територіальної громади, народним реєстратором (веде облік добровільних учасників громади), народним суддею, народною дружиною та самообороною і громадським контролем (останні дві організації мають статус юридичної особи та громадської організації).

Територіальні громади запропонували розмежування комерційного та некомерційного простору діяльності, запропонували народне підприємництво як організаційну форму некомерційної діяльності, спрямовану на досягнення соціального ефекту, а не прибутку. Це зумовило визначення:

- статусу народного підприємця як «людини», який підтверджується Свідоцтвом народного підприємця – суб'єкта зовнішньо-економічної діяльності. Всі народні підприємці є інвесторами, які здійснюють інвестиційну діяльність щодо виробництва продукції та надання послуг [3 – 7]. Самоврядна група народних підприємців формує народне

підприємство, народні корпорацію або консорціум, яке здійснює свою діяльність за договорами поставки продукції, робіт, послуг та договорами про комерційне посередництво, що можуть укладатися з юридичними та фізичними особами.

- організаційно-правової форми «народний підприємець»;
- мети діяльності на основі Господарського кодексу України і Податкового кодексу України – досягнення соціального ефекту [8,9];
- інституційного сектору функціонування – інший світ (9000);
- форми оподаткування – самооподаткування. За такої системи суб'єком оподаткування виступає «людина» або народний підприємець, а розмір добровільних внесків становить 1% від обороту, але не менше 100 гривень на місяць. При цьому, не передбачено сплату податку на доходи фізичних осіб та єдиного соціального внеску, хоча передбачено можливість надання соціальної допомоги за рахунок коштів громади.

У розвинутих країнах передбачено можливість офіційного оформлення таких видів діяльності осіб за Договорами волонтерату, в Україні таких інструментів немає.

Перші територіальні громади офіційно повідомляли усі органи державної виконавчої влади та самоврядування, а з часом почали пред'являти свої права на використання і контроль природних ресурсів громад та комунального майна. Тільки тоді органи місцевого самоврядування, які звикли використовувати майно у власних цілях, почали висувати судові позови, хоча документально засвідчених підстав для цього не мали, бо управління комунальним майном вони мали право здійснювати на основі державної реєстрації себе як юридичної особи та договору з територіальною громадою на управління комунальним майном.

Оскільки суб'єктами контролю державних органів виступали фізичні або юридичні особи, то народні підприємці за статусом не відносилися до них, а оподаткування соціального ефекту ніяким чином не передбачалося у Податковому кодексі України. Відсутність сплати єдиного соціального внеску та ПДФО надавала можливості альтернативного інвестування коштів, що сприяло покращенню добробуту членів територіальної громади, оскільки сьогодні із заробітної плати утримується 20% з роботодавців, 3,6% - з працівників, 18% ПДФО та 1,5% - військовий збір (разом 43,1% із заробітної плати).

Розглядаючи перелік реформ за Стратегією сталого розвитку «Україна 2020» [2] слід зазначити, що побудова народної економіки може слугувати інструментом її реалізації, бо дозволяє забезпечити в межах кожної територіальної громади: дерегуляцію та розвиток підприємництва; розвиток малого та середнього бізнесу; ґрунтовну податкову реформу; реформу захисту економічної конкуренції; реформу корпоративного права; реформу сфери трудових відносин; програму розвитку українського експорту; реформу енергетики; реформу сільського господарства та рибальства; земельну реформу (всі ресурси належать територіальній громаді крім загальнодержавних); реформу житлово-комунального господарства; програма залучення інвестицій; реформу державного фінансового контролю та бюджетних відносин; реформу державної служби та оптимізація системи державних органів; реформу управління державною власністю; оновлення влади та антикорупційну реформу; реформу правоохоронної системи; збереження навколишнього природного середовища; децентралізацію та реформу державного управління; реформу регіональної політики; програму національної єдності та підтримки національних меншин; реформу системи соціального захисту; пенсійну реформу.

Побудова «народної економіки» на основі малого бізнесу може бути інструментом інтеграції тимчасово окупованих територій України у вітчизняну економічну систему, що потребує легалізації некомерційної економічної підсистеми через розробку відповідного нормативно-правового забезпечення.

Література

1. Бюджет. Доходи [Електронний ресурс] // Ціна держави. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/revenue/>. – 28.03.2016 р.
2. Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» [Електронний ресурс]: Указ Президента

України від 12 січня 2015 року № 5/2015. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. - 28.03.2016.

3. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996. - № 30. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.

4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997. - № 24. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.

5. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991 - № 29. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.

6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991. - N 47. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

7. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2002. - № 36. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

8. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003 - № 18, № 19-20, № 21-22. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 13-14, № 15-16, № 17. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

Олександра Мандич

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

За сучасних умов функціонування аграрного ринку особливо гостро постають питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як у межах національного рівня, так і при виході на зовнішні ринки. На нашу думку, в першу чергу, це стосується саме сільськогосподарських товаровиробників, як основних учасників отриманого в аграрній сфері валового національного продукту країни. На жаль, наразі, мова не йде про високий рівень конкурентоспроможності в аграрній сфері, що спричинено дією ряду факторів, як суб'єктивних, так і об'єктивних. Звичайно, дане твердження стосується лише результатів функціонування малих та середніх за розмірами вітчизняних підприємств. Однак, необхідно також зазначити, що саме ці вказані підприємства займають найбільшу частку у структурі виробництва валової продукції сільського господарства.

Що стосується актуальності проведеного наукового дослідження, то, на нашу думку, вітчизняні особливості провадження виробничо-комерційної діяльності аграрних підприємств ще не дійшли до розуміння та прийняття однієї з основних теорій ефективного функціонування – теорії маркетингу. Слід відзначити, що теоретично всі категорії, елементи, системи та склад комплексу маркетингу вже давно розкриті, зокрема, і для умов аграрного виробництва. Але, наразі, жодне аграрне підприємство (знову ж таки не включаючи великі, наприклад, агрохолдинги та ін.) не використовує офіційно у своїй організаційній структурі службу маркетингу. І, навіть, більш того, хотілось би відмітити, що опитування деяких керівників вітчизняних аграрних підприємств доводить, що переважна більшість з них не передбачає впровадження маркетингової діяльності і взагалі не розуміють сутності та особливостей даного виду діяльності. І, як висновок, не вважають за необхідне

використовувати можливості підвищення рівня конкурентоспроможності своїх підприємств та своєї продукції на основі застосування комплексу маркетингу.

На нашу думку, саме через пристосування основних інструментів комплексу маркетингу з теоретичної основи до практичних дій аграрна сфера можливо не лише зможе підвищити рівень конкурентоспроможності підприємств, а й взагалі покращити результати їх виробничо-господарської діяльності на довгострокову перспективу.

Всі сфери виробничо-господарської діяльності підприємств повністю змістовно пов'язані з провадженням маркетингу і маркетингової діяльності. Якщо розглядати теоретичну сутність, то «маркетинг», в найпростішому розумінні, є процесом управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств, з метою не лише отримання та максимізації прибутку, а й якнайповнішого задоволення потреб споживачів. Маркетингова діяльність на підприємствах базується на використанні основних чотирьох інструментів комплексу – товарної, цінової, комунікаційної та збутової політик в комплексі.

Проведене наукове дослідження діяльності окремих сільськогосподарських підприємств регіону дає змогу узагальнити такі положення.

По-перше, керівники підприємств вважають, що у діяльності їх підприємств немає ніякого маркетингу і це їм зовсім не потрібно. По-друге, вони лише в теорії знають про існування конкурентоспроможності, в деяких випадках про методи її визначення та шляхи підвищення, однак, знову ж таки, у своїй діяльності не приділяють цьому увагу. І, по-третє, всі опитані керівники наголошують на тому, що за сучасних умов функціонування основне і єдино важливе їх завдання – зосередження основної уваги на виробництві продукції та її ефективному збуті.

Саме за таких реалій, на нашу думку, поєднання теорії до проблем практики може бути ефективним інструментом підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на перспективу. При цьому, слід також відмітити, що процес використання маркетингу в аграрному підприємстві можливо і відбувається в повному обсязі, але його не розглядають з цієї сторони. Зокрема, хотілось б відмітити, що на кожному підприємстві, в тому числі й в аграрній сфері, проваджується і товарна політика, і цінова, і комунікації або товаропросування, і звичайно ж політика розподілу або збуту продукції. Всі зазначені інструменти маркетингу належним чином функціонують, але лише як окремі елементи. Ми вважаємо, що ефективність їх використання буде значно більшої при застосуванні зазначених політик у комплексно, як єдине ціле. А якщо додати до цього ще й проведення аналізу окремого об'єктового ринку, хоча б деяких його основних показників, то все це системно складатиме маркетинг і маркетингову діяльність. Лише тоді аграрні підприємства зможуть стверджувати про маркетингову інноваційність їх функціонування.

Поєднуючи теорію формування конкурентних переваг на підприємстві і комплекс маркетингу, можна виокремити наступні маркетингові елементи підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Що стосується конкурентних переваг по товарній політиці, то головною задачею є формування відповідного асортименту. Сутність забезпечення конкурентних переваг на підприємствах з цієї сторони відображено через планування фактично всіх видів діяльності, що спрямовані на відбір продукції для довгострокового виробництва. Метою останнього є ефективність реалізації на запланованому об'єктовому ринку відповідно до вимог споживачів. Система формування конкурентних переваг підприємств з точки зору товарної політики має включати такі позиції: вивчення існуючих і можливих потреб споживачів, проведення аналізу способів та методів використання продукції на основі купівельного попиту на об'єктових ринках; оцінка товарів – аналогів у конкурентів; повна оцінка щодо показників якості продукції підприємства з точки зору споживачів; вирішення питань стосовно продукції, яку слід внести в асортимент, а яку вилучити через зміни і низьку конкурентоспроможність; проведення диверсифікації продукції за рахунок інших можливостей і напрямів виробництва; оцінка і аналіз всього асортименту продукції підприємства, які є невід'ємною частиною маркетингу.

Складність вирішення таких задач полягає в складності об'єднання всіх елементів комплексу для досягнення поставленої кінцевої цілі – оптимізації асортименту з урахуванням стратегічної ринкової мети підприємства. Якщо цього досягти не можливо, то слід в асортимент включати види продукції, впроваджені скоріше для зручності виробничих (технологічних) підрозділів підприємства, ніж для споживачів. З точки зору теорії маркетингу дане є суперечним і може з розряду конкурентних переваг перейти до розряду конкурентних вад підприємства.

За ціновою політикою також існують стратегії створення різних конкурентних переваг підприємств. До першої стратегії відносять цінове лідерство, при якому центр уваги підприємств при виробництві продукції – це витрати. Використовуючи стратегії створення конкурентних переваг підприємства через елементи цінової політики, не можна забувати, що продукція має відповідати певній диференціації. Лише за таких умов цінове лідерство підприємства може принести суттєвий економічний ефект. Якщо ж якість продукції підприємства – цінового лідера буде значно нижчою за якість товарів – аналогів, то для створення цінових конкурентних переваг може знадобитися значне зниження ціни, яке призведе до отримання негативних наслідків для підприємств. Проте слід відзначити, що стратегії диференціації і цінового лідерства не мають змішуватися, вже не кажучи про те, що їх не слід використовувати одночасно. Диференціація є наступною стратегією створення цінової конкурентної переваги. При використанні даної стратегії підприємства намагаються надати продукції дещо відмінне. З точки зору маркетингу, це може сподобатись споживачам і за що вони будуть готові платити. Підприємствам зовсім не обов'язково використовувати лише диференціацію продукції для отримання надбавки до ціни. Диференціація може сприяти розширенню обсягів продажу або за рахунок збільшення кількості продукції, або за рахунок стабілізації споживання в незалежності від коливань попиту на ринку. Так, для формування ефективних конкурентних переваг підприємства на основі диференціації необхідно: оперувати інформацією про рішення щодо закупівель потенційними споживачами; знати споживчі критерії, на основі яких можна зробити вибір при закупівлях продукції, наприклад, ціна, властивості, термін поставки тощо; виокремити чинники, які формують уявлення споживачів про продукцію, зокрема, джерела інформації про товар, імідж підприємства і т.п. Після проведення детального аналізу і виходячи з можливостей підприємства для створення продукції відповідного рівня диференціації та встановлення відповідних цін, які повинні дозволяти споживачам придбати диференційовану продукцію, підприємство може проваджувати виробництво такої продукції.

Третьою ціновою стратегією, яку підприємства можуть використовувати для формування своїх конкурентних переваг, слід вважати концентрацію уваги на інтереси конкретних або окремих споживачів. У цьому разі підприємства виробляють продукцію спеціально для зазначених споживачів. Концентроване виробництво окремих видів продукції пов'язано з задоволенням незвичних потреб певних споживачів. Чи створюється специфічна, не звичайна система доступу до продукції – системи продажу, доставки та ін. Реалізуючи стратегію концентрованого формування при виборі та користуванні конкурентними перевагами підприємств, можливо використовувати одночасно як ціновими залученнями споживачів, так і диференціацією.

За провадженням на підприємстві політики товаропросування та збуту продукції формування конкурентних переваг ефективно на основі оптимізації ролі, значення та ефективності функціонування оптових аграрних ринків. Відсутність альтернативних для товаровиробників каналів реалізації аграрної продукції призводить до негативного розвитку галузі загалом та до їх нестабільного фінансового становища. Тому однією з умов одночасного вирішення проблеми ефективного збуту продукції вітчизняними товаровиробниками повинні виступати оптові агросировинні ринки [5]. Запропонований захід набуває актуальності за сучасних умов функціонування сільськогосподарських товаровиробників, які майже всю продукцію змушені реалізовувати через так звані «інші

канали реалізації», які й представляють всі можливі посередницькі організації. Тому, ми вважаємо, що дані пропозиції слід проваджувати в діяльність підприємств в рамках реалізації цільових програм розвитку сільського господарства. Необхідність створення оптових агросировинних ринків викликана тим, що система постачання і збуту в аграрному виробництві, яка існувала в дореформений період, ліквідована, а існуючі стихійні ринки продовольства мають серйозні недоліки для товаровиробників. До числа недоліків можна віднести дезінтеграцію всіх ланок агропромислового виробництва, скорочення інвестиційних ресурсів, зростання виробничих витрат і обігу, зниження платоспроможного попиту, нерегульований імпорт, диспаритет цін та інші негативні економічні й соціальні відносини в сільському господарстві.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : Монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. - Донецьк: Дон ДУЕТ, 2006. - 294 с.
2. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. - №4. – 2007. – С.15-21.
3. Красноруцький О. О. Державне регулювання аграрної сфери та динаміка конкурентоспроможності її суб'єктів / О. О. Красноруцький // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. — № 150. — 2014. — С. 9-18.
4. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. - №12. – С. 5 – 11.
5. Мандич О.В. Основні фактори формування ринкової позиції зерновиробників / О.В. Мандич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. Випуск 149. – Харків : ХНТУСГ, 2014. – С. 224-229.

Володимир Мацьків

Прикарпатський національний університет
імені В.Стефаніка, м. Івано-Франківськ

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Модель управління фінансовим забезпеченням має будуватися на принципах:

- 1) єдності (методика розрахунку показників програмної моделі повинна бути єдиною для всіх суб'єктів підприємництва);
- 2) універсальності (показники повинні застосовуватися ними незалежно від галузевих відмінностей);
- 3) порівнянності (показники повинні виражатися в однакових одиницях виміру, мати однаковий економічний зміст і враховуватися за певні періоди);
- 4) достовірності (вихідні дані для розрахунку показників повинні міститися в документах, що мають юридичну силу і статус нормативно-правового акта);
- 5) суттєвості (результати застосування методики повинні використовуватися для прийняття подальших рішень в сфері управління фінансами).

Система аналітичних коефіцієнтів – провідний елемент аналізу фінансового стану, застосовується різними групами користувачів: менеджерами, аналітиками, акціонерами, інвесторами, кредиторами. Виділяють такі групи показників за напрямками фінансового аналізу.

1. Аналіз ліквідності. Показники цієї групи дозволяють описати і проаналізувати здатність підприємства відповідати за своїми поточними зобов'язаннями. В основу алгоритму розрахунку цих показників закладена ідея зіставлення поточних активів

(оборотних коштів) з короткостроковими пасивами. В результаті розрахунку встановлюється, чи в достатній мірі забезпечено підприємство обіговими коштами, необхідними для розрахунків з кредиторами по поточних операціях. Оскільки різні види оборотних коштів мають різний ступінь ліквідності (здатністю і швидкої конвертації в абсолютно ліквідні кошти – грошові кошти), розраховують кілька коефіцієнтів ліквідності.

2. Аналіз поточної діяльності. З позиції кругообігу коштів діяльність будь-якого підприємства – це процес безперервної трансформації одних видів активів в інші:

$$\dots + \text{ГК} + \text{СС} + \text{НВ} + \text{ГП} + \text{КР} + \text{ДС} + \dots,$$

де ГК – грошові кошти; СС – сировина на складі; НВ – незавершене виробництво; ГП – готова продукція; КР – кошти в розрахунках.

Ефективність поточної фінансово-господарської діяльності може бути оцінена тривалістю операційного циклу, що залежить від оборотності коштів в різних видах активів. Прискорення оборотності свідчить про підвищення ефективності використання активів. Тому основними показниками є ефективність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів: фондівіддача, коефіцієнти оборотності коштів у запасах і розрахунках.

3. Аналіз фінансової стійкості. За допомогою цих показників оцінюються склад джерел фінансування і динаміка співвідношення між ними. Аналіз ґрунтується на тому, що джерела коштів різняться рівнем ціни капіталу, ступенем доступності, рівнем надійності, ступенем ризику тощо.

4. Аналіз рентабельності. Показники цієї групи призначені для оцінки загальної ефективності вкладення коштів у підприємство. На відміну від показників інших груп тут абстрагуються від конкретних видів активів і аналізують рентабельність капіталу в цілому. Основними показниками є рентабельність сукупного капіталу і рентабельність власного капіталу.

5. Аналіз стану та діяльності на ринку капіталів. В рамках цього аналізу виконуються просторово-тимчасові зіставлення показників, що характеризують стан підприємства на ринку цінних паперів: дивідендний дохід, дохід на акцію, цінність акції та ін. Цей фрагмент аналізу виконується переважно підприємствами, акції яких вільно котируються на біржі. Підприємство, що має тимчасово вільні грошові кошти і бажає вкласти їх в цінні папери, також орієнтується на показники даної групи.

Фінансовий потенціал характеризується фінансовою незалежністю підприємства, його фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю (ліквідність).

Мета аналізу фінансової стійкості – оцінити здатність підприємства погашати свої зобов'язання і зберігати права володіння підприємством в довгостроковій перспективі. Здатність підприємства погашати зобов'язання в довгостроковій перспективі визначається співвідношенням власних і позикових коштів і їх структурою.

Програма поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства виглядає наступним чином:

1. Попередній огляд економічного і фінансового становища суб'єкта господарювання.
 - 1.1 Характеристика загальної спрямованості фінансово-господарської діяльності.
 - 1.2. Виявлення «проблемних» статей звітності.
2. Оцінка і аналіз економічного потенціалу суб'єкта господарювання.
 - 2.1. Оцінка майнового стану.
 - 2.1.1. Побудова аналітичного балансу-нетто.
 - 2.1.2. Вертикальний аналіз балансу.
 - 2.1.3. Горизонтальний аналіз балансу.
 - 2.1.4. Аналіз якісних зрушень у майновому положенні.
 - 2.2. Оцінка фінансового становища.
 - 2.2.1. Оцінка ліквідності.

2.2.2. Оцінка фінансової стійкості.

3. Оцінка і аналіз результативності фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

3.1. Оцінка виробничої (основний) діяльності.

3.2. Аналіз рентабельності.

3.3. Оцінка положення на ринку цінних паперів.

При оцінці фінансової стійкості важливо використовувати сукупність найрізноманітніших методів, що становлять певну систему. В першу чергу, це методи фінансового аналізу стану підприємства: метод порівняння, вертикальний аналіз, горизонтальний аналіз, факторний аналіз, аналіз за допомогою фінансових коефіцієнтів, нормативний, балансовий, метод експертних оцінок і метод абсолютних і середніх величин. Це так звані кількісні або формалізовані методи. Вони поділяються, в свою чергу, на статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні та інші методи.

Оцінювати фінансову стійкість доцільно за допомогою абсолютних і відносних показників, таких як: наявність власних оборотних коштів, наявність власних і довгострокових джерел фінансування запасів, величина основних джерел формування запасів, надлишок / нестача власних оборотних коштів, надлишок / нестача власних оборотних коштів, надлишок / нестача власних і довгострокових позикових джерел формування запасів, надлишок / нестача загальної величини основних джерел формування запасів, коефіцієнт незалежності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт інвестування.

Важливу роль в аналізі фінансової стійкості підприємства відіграють відносні показники, адже вони згладжують інфляційний вплив на всю звітність. Вони дають змогу зіставити непорівнянні показники за абсолютними величинами, більш стійкі в часі. Відносні показники для оцінки фінансового стану підприємства повинні утворювати аналітичну систему показників. А це означає, що вони не повинні дублювати один одного, не суперечити один одному, не залишати не охоплених елементів.

Ефективність проведення оцінки та аналізу фінансової стійкості підприємства залежить від якості її інформаційної бази. Інформаційною базою для оцінки коефіцієнтів фінансової стійкості є фінансова звітність підприємства, показники управлінського обліку.

Отже, аналіз фінансової стійкості та платоспроможності підприємства набуває особливої актуальності в умовах фінансової кризи, оскільки основною причиною забезпечення стійкості підприємства є створення достатнього обсягу фінансових ресурсів, необхідних для підтримки конкурентоспроможного виробництва, своєчасного виконання зобов'язань перед співробітниками, кредиторами, податковими органами тощо. Тому в сучасних умовах існує необхідність розробки і вдосконалення аналітичних інструментів діагностики стану підприємства, здатних адекватно оцінювати фінансове забезпечення.

Григорій Монастирський
Тернопільський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЕКТИ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКИХ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розвиток ринкової економіки, проведення адміністративної реформи вимагає докорінної трансформації управлінської діяльності всіх владних структур, особливо органів місцевого самоврядування, на які покладаються завдання по забезпеченню соціально-економічного розвитку територій та стандарту життя населення.

Ознайомлення з науковою літературою свідчить, що найбільш маловивченим залишається місцеве самоврядування в сільських поселеннях. Досі зберігається розуміння сільських органів місцевого самоврядування як формальних маріонеткових додатків до сільськогосподарських підприємств, що в умовах руйнування патерналістської системи управління соціально-економічним розвитком села є неприпустимим.

Відповідно до Конституції України, Закону України “Про місцеве самоврядування в Україні”, Європейської Хартії місцевого самоврядування сільська рада з її виконавчим комітетом на чолі з сільським головою є органом представницької влади, що відповідає за стан соціально-економічної ситуації на підпорядкованій йому території й повинен володіти всім арсеналом сучасних функціональних механізмів управління.

Подолання соціально-економічної кризи на селі вимагатиме впровадження інноваційних елементів у функціонування всіх сфер життєдіяльності сільського поселення. Від його ефективності залежатиме якість сільського соціального та економічного середовища. Зрозуміло, що органи місцевого самоврядування не можуть стояти осторонь від цих процесів, вони повинні впливати на вибір найкращого інноваційного проекту, використовуючи методи системного проектного аналізу.

В процесі проведення аналізу інноваційних проектів органи місцевого самоврядування повинні враховувати наступне:

1) інновації в управлінську діяльність мають сприяти покращенню її якості. Це означає, що ефективність даних нововведень вимірюватиметься оперативністю прийняття управлінських рішень, їх дієвістю, своєчасністю та зрозумілістю. Інновації в управління можуть стосуватися, як самого процесу прийняття рішень, так й удосконалення його інформаційного забезпечення на основі використання новітніх мережевих комп’ютерних технологій;

2) інноваційні зміни в соціальній сфері орієнтуються на підвищення ефективності функціонування закладів соціальної інфраструктури та організації соціального забезпечення. Так, при визначенні доцільності реформування діяльності соціальних закладів чи їх нового будівництва слід враховувати характер послуг, що ними надаються, їх доступність та якість. Наприклад, при оцінці проекту будівництва сільської школи слід дотримуватися загальнодержавних соціальних нормативів, в т.ч. можливість використання новітніх форм психологічної консультації (планування розміщення в школах кабінетів психологічного розвантаження), формування інформаційного простору, облаштування рекреаційних зон тощо;

3) інноваційні проекти, спрямовані на покращення благоустрою сільських поселень, повинні враховувати можливість забезпечення оптимального стану параметрів комунальної інфраструктури, що ґрунтуються на принципі економії фінансових, природних, енергетичних ресурсів. Використовуючи кошти сільського бюджету на проведення благоустрою села, сільська рада може оголосити міні тендер на будівництво чи капітальний ремонт доріг, освітлення вулиць, вивезення сміття та ін. Проаналізувавши запропоновані проекти, орган місцевого самоврядування матиме змогу обрати найприйнятніший, врахувавши гармонійність поєднання досить високої якості робіт з розумною та доступною територіальною громадою населеного пункту їх вартістю;

4) органи місцевого самоврядування також зобов'язані проводити загальну зовнішню оцінку інноваційних проектів в діяльності підприємницьких структур, розміщених в сільських поселеннях. Адже, певні проекти, спрямовані на реформування технологічного процесу, підвищення його продуктивності можуть негативним чином позначитися на екологічній підсистемі села, природно-ресурсному балансі. Це доводить те, що для завчасного запобігання цим явищам, службовці органів місцевого самоврядування повинні володіти елементарними прийомами проектного аналізу, проведення комплексної експертної оцінки. Хоча зазначимо, що проведення такого аналізу не повинно виходити за рамки порушення господарської самостійності підприємницьких структур, їх комерційної таємниці;

5) нововведення в сфері людського потенціалу сільських поселень позначаються на соціально-політичній ситуації на селі. Самоврядні органи можуть, використовуючи технології прямої демократії (громадські слухання, загальні збори територіальної громади, дорадче опитування), освітні методи, прийоми мотивації, створювати позитивне гуманістичне поле соціального та економічного розвитку села;

б) основними етапами процедури проведення аналізу інноваційних проектів в діяльності сільських органів місцевого самоврядування повинні бути:

- визначення змістовного напрямку інноваційних змін. Тут потрібно дати відповідь на запитання: “На що спрямовується інновація?”;

- аналіз можливих варіантів розвитку ситуації. Службовці органів місцевого самоврядування повинні прорахувати амплітуду коливань усіх змінних зовнішнього середовища та ймовірні результати впровадження інновацій при різних ситуаційних параметрах. Так, при ефективній регіонально орієнтованій загальнодержавній фінансово-бюджетній політиці проект будівництва закладу культури в окремому сільському поселенні має реальні підстави для впровадження, за умов же централізації фіскальних ресурсів, невизначеності механізму міжбюджетних відносин (надання дотацій, субсидій та субвенцій з бюджетів вищого рівня) даний проект може залишитися лише добрим побажанням;

- оцінка фінансових та техніко-економічних характеристик нововведення. Так, якщо інноваційний проект планує провести сам орган місцевого самоврядування, то він повинен співставити його розрахункову вартість (з врахуванням часових характеристик) з можливостями поточного сільського бюджету та бюджету розвитку, кошти якого використовуються на реалізацію заходів, передбачених програмами соціально-економічного розвитку території. При недостатці власних фінансових ресурсів рада має змогу залучити зовнішні фінансові джерела під гарантію комунальної власності (землі, об'єктів соціальної інфраструктури тощо). Врахування техніко-економічних характеристик проекту зумовлено необхідністю дотримання наступних принципів:

- *принципу модернізму* (орієнтація на прогресивні світові технології);

- *принцип соціальної орієнтованості* (реалізація всіх інноваційних проектів повинна бути спрямована на досягнення головної мети — забезпечення підвищення рівня добробуту населення);

- *принцип екологічності* (впровадження інноваційних проектів не повинно порушувати рівновагу системи “людина – суспільство – природа”. Ми вважаємо, що саме цей принцип є пріоритетним при визначенні можливості практичного втілення інновацій) ;

- вибір оптимального варіанту інноваційного проекту. Ця стадія повинна проходити з залученням незалежних експертів, компетентних у певній сфері. За умови реалізації власного інноваційного проекту органами місцевого самоврядування, таке рішення повинно прийматися на сесії сільської ради, а в тому випадку, якщо воно стосується найважливіших сторін життя територіальної громади, є фінансово містким — рішенням місцевого референдуму;

- поточний моніторинг реалізації інноваційного проекту. Орган місцевого самоврядування, враховуючи ситуаційні параметри в процесі реалізації проекту, має володіти дієвими методами виявлення та важелями для корегування можливих відхилень від запланованих індикаторів. Цей моніторинг повинен проводитися відкрито, інформація має

бути доступною кожному члену територіальної громади, що буде виразом реального залучення населення до вирішення місцевих питань;

- вивчення результатів впровадження інноваційного проекту. Орган місцевого самоврядування визначає наявні прорахунки та здобутки для врахування їх в процесі наступних інноваційних перетворень;

Таким чином, можемо стверджувати, що орган місцевого самоврядування прямо чи опосередковано супроводжуватиме реалізацію інноваційного проекту від його теоретичного задуму до практичного втілення.

Функції інноваційного менеджменту — невід’ємний елемент управлінського механізму сучасної владної структури, незалежно від її місця в загальнодержавній ієрархії влади в умовах формування технотронного інформаційного суспільства. Для поступового ефективного впровадження цих функцій в діяльність усіх органів виконавчої та представницької влади в цілому та органів сільського місцевого самоврядування зокрема необхідно:

- відмовитися від усвідомлення неповноцінності та дефектності сільської соціально-економічної системи. Потрібно зрозуміти, що сільське поселення — це складна багатоелементна структура, метою розвитку якої є забезпечення надання населенню якісних громадських послуг. Для ефективізації функціонування цієї системи потрібно проводити програмовані науково обґрунтовані інноваційні зміни;

- проводити стажування та навчання службовців владних органів, завдяки якому вони б мали змогу опанувати прийоми інноваційного менеджменту. Для проведення цих заходів доцільно залучити фахівців-практиків, зарубіжних експертів, науковців вищих учбових закладів України;

- модернізувати рівень інформаційно-аналітичного забезпечення органів управління шляхом їх комп’ютеризації та об’єднання у загальнодержавну інформаційну мережу;

- підвищити рівень використання службовцями органів місцевого самоврядування програмно-цільових методів управління, які передбачають застосування інновацій у різних сферах життєдіяльності територіальної громади;

- пропагувати в засобах масової інформації передовий досвід самоврядних органів, які застосовують в своїй діяльності функцію аналізу інноваційних проектів, вдало впроваджують нововведення в управлінську, соціальну та господарську сфери населених пунктів;

- врахувати можливість інтеграції аналітичних зусиль органів місцевого самоврядування різних населених пунктів при оцінці інноваційних проектів, які проводяться шляхом об’єднання фінансових зусиль кількох територіальних громад з метою забезпечення спільних інтересів їх членів;

- передбачити використання інноваційних механізмів органами місцевого самоврядування в Державній цільовій комплексній програмі підтримки розвитку місцевого самоврядування в Україні. Зокрема, ця програма повинна містити можливість фінансового підкріплення навчання службовців органів виконавчої та представницької влади інструментам проектного аналізу;

- розробити доступну методіку проведення аналізу інноваційних проектів з використанням сучасних програмних продуктів та багатофакторного моделювання. Забезпечити видання необхідної науково-методичної літератури, розрахованої на широке коло управлінських кадрів.

Соціальний, економічний та науковий прогрес змушує органи місцевого самоврядування орієнтуватися на провідні управлінські технології. Без їх використання є неможливим забезпечення вирівнювання рівня регіонального розвитку України та інших європейських держав. Інновація стала невід’ємною ознакою сьогодення, будучи одночасно метою і засобом управління в усіх ланках економічної системи.

МАРКЕТИНГ ЯК МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Для розвитку агропромислового комплексу в Україні необхідно прискорити розробку та впровадження таких механізмів господарювання, які б забезпечили адаптацію підприємств АПК до сучасних умов. Ефективним інструментом регулювання діяльності підприємств агросфери в умовах мінливого ринкового середовища та загострення конкурентної боротьби виступає розуміння і використання концепції маркетингу в управлінні підприємством або агромаркетингу. Якісна і соціальна складова маркетингу в управлінні величезна, адже він зумовлює конкурентоспроможну, високоприбуткову та ритмічну діяльність суб'єктів господарювання.

Агромаркетинг відрізняється від інших видів маркетингу, що визначається особливостями сільського господарства: залежністю від природних умов, роллю і значенням продукції, різноманітністю форм власності, неспівпаданням робочого періоду і періоду виробництва, сезонністю виробництва і отримання продукції, замкнутістю виробництва, зовнішньоекономічними зв'язками, участю державних органів в розвитку АПК і його галузей.

Маркетинг виступає як механізм узгодження економічних інтересів виробників і споживачів через розробку ефективної ринково-продуктової стратегії. Основними у цьому зв'язку завданнями маркетингу є виявлення та вивчення економічних інтересів виробників і споживачів, визначення сфер розбіжностей та пошук і знаходження механізмів мінімізації сфери цих розбіжностей шляхом розробки ринково-продуктової стратегії.

Більш глибоке розуміння сутності маркетингу передбачає розгляд його з економічної, господарської і комерційної сторін.

Економічна сторона маркетингу проявляється за наявності таких умов:

- формування конкурентного середовища як серед виробників, так і серед споживачів;
- можливості комунікативних зв'язків між партнерами й контрагентами, які базуються на порядності, чесності і добросовісності;
- вільний вибір альтернативних рішень і, відповідно, прийняття або відхилення пропозицій;
- можливості реально впливати на покращення економічного становища власного підприємства, партнерів і конкурентів.

Господарська сторона маркетингу зводиться до розподілу виробничо-технологічних і збутових функцій з метою пріоритету на ринку і успішного задоволення потреб споживачів. Вона охоплює:

- підготовку виробництва (можливості потужностей і стан технологічної підготовки, трудові ресурси);
- процес виготовлення товарної продукції;
- забезпечення відповідних функцій служб і відділів;
- систему фінансово-економічних заходів підприємства.

Комерційна сторона маркетингу означає формування особливого способу мислення, спрямованого на задоволення початкового попиту, тобто зацікавленості у купівлі і споживанні товарів. Комерція підпорядковує і скеровує виробника виробляти тільки те, що можна продати, не забуваючи про постійно зростаючі потреби і вимоги потенційних (ймовірних) покупців на ринку. Дана функція маркетингу включає:

- виявлення потреб і запитів різних груп покупців, розробку і виготовлення товарів;
- встановлення ціни та інших стимулюючих факторів;

– виявлення раціональних шляхів доставки товарів у потрібній кількості, упаковці та з відповідним інформативним супроводженням.

Вищенаведене дозволяє виділити класичний і сучасний погляди на «маркетинг». В класичному розумінні «маркетинг» – це підприємницька діяльність, яка здійснює управління рухом товарів і послуг від виробника до споживача або користувача. В сучасному розумінні «маркетинг» – це процес планування, втілення задуму, ціноутворення, товаропросування і реалізації ідей, товарів і послуг шляхом обміну, задоволення потреб споживачів та мети осіб і організацій.[1]

З урахуванням цього можна певною мірою узагальнити визначення сутності маркетингу, підкресливши, що маркетинг – це теорія і практика прийняття управлінських рішень при формуванні ринкової стратегії і цілей організації на основі аналізу факторів зовнішнього маркетингового середовища з метою узгодження та реалізації економічних інтересів ринкових суб'єктів. У цьому трактуванні маркетингу, по-перше, чітко окреслено об'єкт управління – ринково-продуктова стратегія організації, а по-друге, визначено інформаційну базу прийняття управлінських рішень – аналіз макро- та мікрофакторів зовнішнього маркетингового середовища.

Специфіка сучасного маркетингового середовища полягає в тому, що всі його фактори динамічно змінюються і кожного разу по-іншому впливають на діяльність підприємства. В маркетинговій діяльності базове прийняття управлінських рішень переноситься з аналізу внутрішніх можливостей на аналіз факторів зовнішнього ринкового середовища.

Поняття «ринково-продуктова стратегія» організації розкривається через характеристику основних етапів процесу маркетингової діяльності:

1. Розробка ринкової стратегії організації (аналіз маркетингових проблем та ринкових можливостей, вибір цільових ринків);
2. Розробка продуктової стратегії (розробка комплексу маркетингу «4Р»);
3. Управління маркетинговою діяльністю (втілення маркетингової стратегії).

Сучасна теорія і практика маркетингу докорінно змінила підходи до планування виробничо-збутової діяльності організації. Саме маркетингові дослідження стали сьогодні інформаційною основою складання планів виробництва і збуту товарів та послуг.

Найбільш складним етапом маркетингової діяльності є аналіз маркетингових проблем і ринкових можливостей, що проводиться на основі аналізу факторів маркетингового середовища. Необхідно провести аргументований аналіз кожного з відібраних факторів за такою схемою:

- обґрунтування причини відбору того чи іншого фактора з аргументацією цифрами, значимістю чи аналітичними висновками;
- пояснення приналежності того чи іншого фактора до маркетингових проблем чи ринкових можливостей;
- розробка гіпотези вирішення проблеми чи реалізації можливості.

Метою даного аналізу є попередня оцінка значущості відібраних із шести груп факторів за допомогою їх експертної оцінки та розробки гіпотез можливих варіантів вирішення проблем чи реалізації можливостей. Після проведення широкого і детального аналізу активності та дії кожного з усіх шести груп факторів складаються зведені підсумкові таблиці чинності макромаркетингових факторів, їх загроз і можливостей. Подібні таблиці складаються і для ринкових можливостей. До цих таблиць вносяться фактори з усіх груп в порядку зменшення ступеня їх впливу на проблему, що досліджується. Ваговий коефіцієнт вводиться для оцінки значущості групи факторів у цілому (політико-правові, економічні, природно-географічні тощо), оскільки їхній загальний вплив на проблему може бути неоднаковим.

Ретельний аналіз впливу факторів зовнішнього і внутрішнього маркетингового середовища на діяльність підприємств АПК стає нині серцевиною маркетингової діяльності. Зважаючи на нестійкість та надзвичайну швидку зміну факторів сучасного маркетингового

середовища, передбачення можливих змін є тепер єдиним ефективним засобом розробки реалістичних планів виробничо-збутової діяльності будь-якого підприємства АПК. Успіху можуть досягти лише ті, які краще за інших аналізують і передбачають можливі зміни в зовнішньому макро- та мікросередовищі. Саме такий підхід набуває сьогодні популярності і стає основою прийняття виважених управлінських рішень щодо ринково-продуктової стратегії навіть без здійснення широкомасштабних маркетингових досліджень.

Разом з тим у нас існує ряд особливих властивостей маркетингових досліджень, до яких можна віднести, перш за все, відсутність достатнього власного досвіду попередніх досліджень, які, до того ж, не носять систематичного характеру. Все це вимагає використання досить затратних і тривалих методів дослідження, що далеко не завжди під силу окремим підприємствам.

Ще одна особливість маркетингової діяльності пов'язана з кадровим складом керівників підприємств, своєрідністю їхнього досвіду, освітою, господарським забезпеченням. Багатьом з керівників дуже важко переорієнтуватися на нові підходи в управлінні організацією і, зокрема, ринково-прибуткову стратегію. Їх позиція зводиться до гасла: «дайте нам кошти – ми самі знаємо, скільки чого виробляти», тобто і надалі лишаються в дії старі підходи до процесу управління підприємством з орієнтацією лише на наявні внутрішньовиробничі можливості. І якщо продукція, що її виробляють на цій основі підприємства, не знаходить свого споживача, то лише тоді керівники в більшості випадків шукають шляхи вирішення проблем.

Відсутність у більшості підприємств АПК власного досвіду планування своєї виробничо-збутової діяльності на основі проведених маркетингових досліджень вимагає залучення до цієї роботи сторонніх дослідницьких організацій. Та щоб запобігти наданню ними послуг сумнівної якості, останні мають бути сертифікованими у відповідності з розробленими стандартами.

Маркетингова інформація про ситуацію на ринку, а також визначення споживчих мотивацій є базою розробки комплексу маркетингу агропідприємства: продукту, ціни, каналів розподілу, просування та складання на цій основі планів маркетингової діяльності.

Така точка зору є не тільки консервативною – вона свідчить про нерозуміння виробниками теорії та методології ринкової економіки. Але ж, скажімо, реклама, що сьогодні розглядається як елемент комплексу маркетингу, виникла набагато раніше, ніж теорія і практика маркетингу. Те ж саме стосується і збуту, ціноутворення, розробки товарів. Але принципи, цілі, характер планування цих процесів були принципово іншими і відображали ринкові відносини стадії перевищення пропозиції над попитом на макроекономічному рівні.

Отже, підприємствам АПК доводиться мати справу з багатьма швидкозмінними умовами та неконтрольованими змінними складного маркетингового середовища. Вони вимушені миритися з неконтрольованими чинниками. Однак застосування концепції маркетингу дає змогу створити ефективну основу управлінської, господарської і виробничо-збутової діяльності агропідприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Важлива особливість агромаркетингу полягає в тому, що підхід до прийняття інженерних, виробничо-збутових рішень здійснюється з позиції найбільшого задоволення вимог споживача, ринкового попиту. Це забезпечує створення організаційних, економічних і правових умов для ефективного функціонування і розвитку підприємств АПК.

Література

1. Липчук В. В. Маркетинг: навч. пос. / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. - Львів: «Магнолія 2006», 2012. - 456с.
2. Старостіна А. О. Маркетинг: Підручник / Старостіна А. О., Длігач А. О., Гончарова Н. П., Крикавський Є.В. та ін.; за заг. ред. Старостіної А. О. - К.: Знання, 2009. – 1070 с.

Олександра Овсянюк-Бердадіна
Тернопільський національний економічний університет

БАЗОВІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕТИЧНОЇ КОНЦЕПЦІЇ БІЗНЕСУ АГРАРНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Підприємства аграрного бізнесу є відкритими системами, які активно взаємодіють з усіма інституційними одиницями економічної системи з метою отримання власного економічного та ринкового ефектів через задоволення суспільних запитів. При цьому пріоритетами нової моделі аграрного бізнесу має стати збалансованість економічної та соціальної віддачі від залучених в процесі діяльності організації ресурсів. Це значно актуалізує необхідність реалізації етичної концепції підприємствами аграрного бізнесу.

Етика поведінки аграрного підприємства в ринковому середовищі його функціонування включає наступні складові:

- етика відносин зі споживачами;
- етика відносин зі співробітниками, що передбачає використання такого управлінського інструментарію в практиці ведення бізнесу, що зумовлює відсутність будь-якої дискримінації у сфері зайнятості, передбачає особливий статус працівників із обмеженою дієздатністю, охорону здоров'я і техніку безпеки працівників організації, їх навчання і розвиток, програми оздоровлення і стрес-менеджменту;
- екологічна етика, що передбачає застосування такого виробничого процесу та управлінського інструментарію, що зумовлює уникнення несприятливого впливу організації на природне середовище та дотримання екологічних стандартів через контроль над забрудненнями, захист середовища, збереження природних ресурсів та утилізацією відходів;
- етика відносин із партнерами, що включає дотримання договірних зобов'язань та врахування інтересів партнерів під час ведення бізнесу
- етика взаємовідносин із конкурентами, що включає використання соціально прийнятних пріоритетів і критеріїв для оцінки конкурентних стратегій, вихід із сумнівних ринків;
- етика відносин із суспільством, яка включає спонсорування проєктів соціального добробуту, підтримку освіти, науки та інших суспільно важливих сфер, участь у громадських роботах, проєктах;
- етика відносин з державою, котра обумовлює безумовне дотримання законодавства у сфері господарсько-правових відносин, складання та вчасне подання в органи спеціального призначення добросовісної звітності, уникнення хабарництва у взаємовідносинах із державними службовцями;
- міжнародна етика передбачає дотримання у ході здійснення виробничої та управлінської діяльності етичних стандартів, прийнятих у світі та врахування вимог національної культури та менталітету.

При цьому підприємству аграрного бізнесу, враховуючи власну специфіку діяльності, необхідно використовувати ще низку спеціальних інструментів реалізації етики відносин зі споживачами, зокрема:

- екологічно-збалансовану продукцію, що передбачає виробництво товарів чи послуг, для яких характерним є мінімальний вплив на навколишнє середовище на кожній стадії її життєвого циклу;
- екологічне маркування, що передбачає маркування тієї продукції, яка має менший вплив на навколишнє середовище, аніж інша аналогічна продукція;
- соціальне маркування, що передбачає використання соціальних знаків, які вказують не те, що певні продукти були виготовлені в безпечних умовах та без використання дитячої праці;
- органічне маркування, яке передбачає, що в процесі виготовлення продуктів

харчування не використовувалися штучні замітники (синтетичні добрива та пестициди та застосовувалися екологічно сприятливі сільськогосподарські технології.

На сьогодні причинами недотримання вимог етичних принципів ведення аграрного бізнесу є недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази; значний обсяг “тіньової” економіки; жорстка конкурентна боротьба; прагнення підвищувати рівень прибутковості, застосовуючи всі інструменти для досягнення цього; відсутність належного стимулювання етичної поведінки менеджерів, зокрема певний тиск на працівників з боку організації з метою пошуку компромісів між їх цінностями та вимогами вищого керівництва; загальне зниження етики життєдіяльності у суспільстві.

З метою підвищення рівня етичності поведінки підприємствам аграрного бізнесу доцільно застосовувати низку наступних інструментів:

- етичні кодекси, які описують загальну систему цінностей, етичні правила, яких мають дотримуватися працівники організації;
- комітети з етики, які здійснюватимуть моніторинг господарської практики з позиції етичних вимог;
- соціальні ревізії, які проводяться для аналізу й оцінки звітів і програм соціальної відповідальності організації;
- навчання етичній поведінці керівників та працівників.

Володимир Орел

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка)

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТ АПК

Прибуток підприємства АПК в деякій мірі залежить від обраної облікової політики підприємства, тому слід в першу чергу звернути увагу на інформацію про доходи АПК, що повинна відображатись в положенні про облікову політику підприємства. Так як дохід комплексу є складовою частиною при визначенні фінансових результатів причому прибуток є одним із його видів, таким чином облікова політика впливає не тільки на дохідність але і на фінансові результати і на прибутковість сільськогосподарського підприємства. Від облікової політики може залежати безпосередньо і прибутковість АПК. Вибір способу і форми ведення бухгалтерського обліку забезпечує оптимізацію витрат і як наслідок – впливає на результативність сільськогосподарської діяльності.

Об'єктивно низьким рівнем інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, яка призвела до зниження зацікавленості підприємців в оновленні власних основних засобів. Це підтверджується високим рівнем їх зносу що коливається на підприємствах АПК в межах 70-90% [4].

Облікова політика підприємства АПК є обов'язковим елементом бухгалтерського обліку, що зумовлено формуванням його нової концепції. Згідно чинного законодавства підприємства самостійно розробляють облікову політику, з метою найоптимальнішого вибору форм та методів збору узагальнення обробки облікової інформації та її відображення у звітності. Таким чином облікова політика здійснює вплив на дохідність підприємств. Дохідність підприємства АПК в певній мірі залежить від обраної облікової політики підприємства, тому слід в першу чергу звернути увагу на інформацію про доходи, що повинна відображатись в положенні про облікову політику підприємства. Так як дохід підприємства є складовою частиною при визначенні фінансових результатів причому прибуток є одним із його видів, таким чином облікова політика впливає не тільки на дохідність але і на фінансові результати і на прибутковість підприємства. Від облікової політики може залежати безпосередньо і прибутковість підприємства. Вибір

способу і форми ведення бухгалтерського обліку забезпечує оптимізацію витрат і як наслідок – впливає на результативність господарської діяльності. Всі складові облікової політики АПК, зокрема способи нарахування амортизації основних засобів, нематеріальних активів, способи оцінки виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, порядок обліку витрат на виробництво, калькулювання собівартості продукції, визнання виручки від реалізації продукції.

Зокрема значного впливу на дохідність підприємства завдає вибір форми обліку, методи нарахування амортизації оцінки запасів. Тому слід досконало вивчити всі елементи облікової політики і вибрати найоптимальніший варіант для забезпечення оптимальної дохідності підприємства АПК. Так як облікова політика залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів тому можна стверджувати, що ці фактори впливають на дохідність підприємства. Отже, правильно обґрунтовані елементи облікової політики сільськогосподарських підприємств впливають на реальність величини доходів підприємства відображених у звітності. Тому, в основу елементів облікової політики щодо доходів мають бути покладені не аналогічно викладені елементи методу бухгалтерського обліку, а класифікаційні ознаки доходів як для потреб зовнішніх користувачів, так і потреб управління підприємством, з урахуванням нормативних вимог, та вибір альтернативних варіантів при дії факторів на діяльність підприємства. В обліковій політиці сільськогосподарського підприємства, відповідно елементами облікової політики, які йому відповідають, мають бути: класифікаційні ознаки доходів для потреб облікового відображення; класифікаційні ознаки доходів для потреб податкових розрахунків; класифікаційні ознаки доходів для потреб управління; інші фактори впливу облікової політики [1]. Тому, при вивченні впливу облікової політики на дохідність підприємства можна виділити організаційно – технологічний та методичний аспекти.

Методичний аспект визначає варіанти відображення в обліковій політиці інформації про виробничо-господарську та фінансову діяльність виходячи з альтернативних прийомів і способів. Організаційний – форми ведення й організації бухгалтерського обліку підприємства АПК. На сьогоднішній день основними факторами, які впливають на формування доходів сільськогосподарських підприємств, є зовнішні фактори та галузевий характер діяльності підприємства.

Література

1. Гироль С.В., Радченко О.Д. Складові облікової політики сільськогосподарських підприємств / Економіка АПК, 2008, №10, с.73-77.
2. Костенко О.М. Облікова політика як внутрішньогосподарський інструмент впливу на формування прибутковості підприємства / Економіка та держава, 2009, №6, с.71-73.
3. Олійник Т.І. Конкуренція та конкурентноспроможність на ринку аграрної праці / Економіка АПК, 2008, №4, с.109.
4. Ошмарін Я.В. Стан та перспективи розвитку амортизаційної політики в Україні // Вісник Житомирського державного технологічного університету / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – № 4 (38). – С. 164-177.
5. Подолянчук О.А. Облікова політика та її вплив на доходи сільськогосподарських підприємств / Економіка АПК, 2008, №4, с.103-107.

КАЛЬКУЛЯЦІЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

У вітчизняній теорії бухгалтерського обліку калькуляція є одним із елементів його методу. Водночас паралельно таким же елементом вважається оцінка, що зумовлює необхідність уточнення змісту першої. Водночас не всі вчені зводять калькуляцію до елемента методу бухгалтерського обліку, а трактують її як самостійну науку.

Як елемент методу бухгалтерського обліку калькуляція стала трактуватися порівняно недавно: за одними даними цей додатковий елемент методу ввів В.Г. Макаров, за іншими – А.О. Афанасьєв, з чим можна було б погодитись, якби в парі з калькуляцією до нього не включалась оцінка [2, с.68].

Принагідно підкреслимо, хоч оцінку як складову методу бухгалтерського обліку обґрунтовували С.К. Татур та М.Л. Леонтєв, позиція П.П. Німчинова була діаметрально протилежною: „Грошова оцінка не є складовою частиною методу бухгалтерського обліку, так само як вона не є методом в інших економічних дисциплінах, де її використовують (політекономії, статистиці, фінансах, галузевих економіках тощо). Грошова оцінка є умовою, при наявності якої бухгалтерський облік може здійснюватись, і виконує функцію не методу, а загального вимірника засобів, прийнятого в народному господарстві” [3, с.133].

Зокрема, П.П. Німчинов писав: „Калькуляція (від лат. *calculatio* – обчислення) – це галузь економічних знань, в якій вивчаються методи (способи, прийоми) обчислення собівартості заготовленої або виробленої продукції, виконаних робіт і послуг. Вивченням цих методів займається окрема наукова дисципліна „Калькуляція собівартості продукції, робіт і послуг”. Тому калькуляція не є складовою частиною методу бухгалтерського обліку. Однак бухгалтерський облік, як і багато інших економічних дисциплін, широко використовує методи калькуляції” [3, с.133]. Порівняно недавно М.С. Пушкар знову висловив думку, що: „Калькуляція, як наука, має свій предмет і метод. Предметом калькуляції є собівартість продукції, робіт і послуг як в цілому по підприємству, так і в розрізі його структурних підрозділів, центрів витрат і сфер відповідальності. Методом калькуляції є система науково обґрунтованих прийомів розрахунку собівартості продукції, робіт і послуг з метою визначення ефективності організації і технології виробництва, роботи окремих ланок виробничого процесу (бригад, дільниць, служб)” [5, с.247, 249].

Однак це не стало загально визнаним у теорії бухгалтерського обліку і не справило впливу на його парадигму, тому зміст адитивного методу залишився незмінним упродовж другої половини ХХ ст. та до наших днів.

За тлумаченням В.Г. Лінника: „Калькуляція є необхідною умовою обґрунтованої грошової оцінки, а грошова оцінка – невід’ємною складовою калькуляції, яка, власне і забезпечує виконання калькуляційних розрахунків. Тільки грошова оцінка уможливує облік та узагальнення всіх різноманітних витрат ресурсів і послуг. Способи оцінки і калькулювання досить тісно пов’язані між собою, а тому їх гармонійне поєднання, узгодженість дають змогу відобразити наявність та рух господарських засобів і процесів у грошовому вимірнику” [1, с.193].

Еклектичність включення оцінки в парі з калькуляцією як окремих елементів методу бухгалтерського обліку очевидна, якщо вдуматись у їх тлумачення, сформульоване В.Г. Лінником: „Основою оцінки засобів підприємства та здійснюваних господарських процесів є фактична собівартість. Для визначення її величини використовують калькуляцію” [1, с.192]. Адже на будь-якій стадії кругообороту засобів неможливо обійтись без калькуляційних розрахунків. Зокрема, В.Г. Макаров підкреслював: „Калькуляція застосовується на всіх трьох стадіях кругообороту господарських засобів. На першій стадії кругообороту (процесу постачання) через калькуляцію визначають собівартість куплених (заготовлених) матеріалів. На другій стадії (процес виробництва) вона використовується для обчислення виробничої

собівартості виготовленої продукції. На третій стадії (процес реалізації) за її даними встановлюють повну собівартість реалізованої продукції” [2, с. 103].

Оскільки, як цілком слушно зауважив В.Ф. Палій: „Реальність оцінки можлива при точній калькуляції фактичної собівартості заготівлі матеріалів, виробництва й реалізації продукції” [4, с.228], відтак, на нашу думку, пріоритетною є оцінка активів підприємства за витратами на їх виробництво і придбання.

Не дивно, що із-за відсутності конкретизації прагматичних аспектів, на практиці найменш достовірною є власне оцінка, визначена за допомогою калькуляції. Причому, не тільки внаслідок того, що це відбувається через технічні помилки, які виявляються, коли сума, відображена на дебеті рахунка 23 „Виробництво”, не відповідає списаній при його закритті у кореспонденції : дебет рахунка 26 „Готова продукція”, кредит рахунка 23 „Виробництво”, або й навіть внаслідок дисбалансу, тобто, перевищення величини пасиву над активом через завищення сальдо рахунка 44 „Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)”, єдиною причиною якого є заниження собівартості реалізації.

Але це, так би мовити, справа техніки калькуляційних розрахунків. Сама ж методологія теж не надто науково виважена стосовно забезпечення достовірної історичної (фактичної) собівартості продукції (робіт, послуг).

Внаслідок недостатнього методологічного обґрунтування калькуляції проходить відхилення від критерію її достовірності. Маємо на увазі, перш за все, викривлення собівартості сільськогосподарської продукції, котре зумовлюється недоліками діючої системи її калькуляції, починаючи від способу розподілу загальновиробничих витрат і закінчуючи методикою визначення собівартості двох і більше видів продукції, які одержують від однієї культури чи від одного виду тварин.

Калькуляція має бути виключена з переліку елементів методу бухгалтерського обліку, адже в підсистемі фінансового обліку, в принципі, без неї можна обійтись, визначаючи прибуток чи збиток за синтетичними рахунками. Тому обчислення собівартості одиниці продукції (робіт, послуг) за окремими видами, яке здійснюється за даними аналітичних рахунків, тут не обов’язкове. В управлінському ж обліку саме калькуляція собівартості продукції є одним із важливих прийомів, а формування витрат виробництва – головним об’єктом, що дає підстави для виокремлення цього виду обліку в окрему підсистему, нарівні з фінансовим обліком.

Література

1. Кужельний М.В., Лінник В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
2. Макаров В.Г. Теория бухгалтерского учета. – М.: „Финансы”, 1975. – 295 с.
3. Німчинов П.П. Загальна теорія бухгалтерського обліку. – К.: „Вища школа”, 1977. – 240 с.
4. Палій В.Ф., Соколов Я.В. Введение в теорию бухгалтерского учета. – М.: Финансы, 1979. – 304 с.
5. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 422 с.
6. Хомин П.Я., Палюх М.С. Калькуляція продукції: теорія і практика. Інноваційна економіка / Всеукраїнський науково-виробничий журнал 3” 2007 (5). – С. 68-75.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ УГІДЬ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Підвищення ефективності використання земельних ресурсів є необхідною потребою забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції, якісного харчування нашого населення та збільшення обсягу реалізації продукції на експорт.

Вирішення цих важливих економічно-соціальних завдань зобов'язує землекористувачів та владні структури спрямовувати свої зусилля і кошти на поліпшення виробничих і економічних відносин, застосування інноваційних, ресурсощадних технологій виробництва і на цій основі підвищення фінансових результатів в усіх формах господарювання. Тому ефективне використання земельних ресурсів в усіх регіонах України є надзвичайно актуальною проблемою.

В сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області виявлена чітка тенденція до суттєвого зменшення виробництва всієї валової продукції, особливо тваринництва.

Встановлено, що ефективніше використовуються земельні ресурси у великих сільськогосподарських підприємствах, які спроможні запроваджувати інноваційні й ресурсощадні технології, наукову організацію праці тощо.

Економічну ефективність використання земельних ресурсів проводять за системою натуральних і вартісних показників.

До натуральних – відносять: урожайність сільськогосподарських культур; обсяг виробництва окремих видів продукції на 100 га (1 га) відповідних земельних угідь.

До вартісних показників відносять: обсяг виробництва валової продукції у порівняльних цінах; суму чистого доходу і прибутку на 100 га відповідних земельних угідь; коефіцієнт землевіддачі.

Головними показниками економічної ефективності використання земельних ресурсів у підприємствах, районах, областях, країні є – чистий дохід і прибуток на 100 га (1 га) сільськогосподарських угідь.

Формування усіх показників ефективності використання земельних ресурсів відбувається під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів.

До внутрішніх чинників впливу на ефективність виробництва відносять: підвищення урожайності всіх сільськогосподарських культур, збільшення обсягів продажу продукції, зменшення собівартості одиниці продукції та ряд інших. Зовнішніми – є: природно-кліматичні умови, ціноутворення, державна підтримка й сприяння виробникам, кредитування та ін.

Важливим фактором економічної ефективності, як показали дослідження, є інтенсифікація виробництва, тобто збільшення рівня виробничих витрат на 1 га відповідних угідь. Збільшення витрат з розрахунку на 1 га сільгоспугідь сприяє зміцненню матеріально-технічної бази підприємства, розвитку інноваційних, ресурсощадних технологій і на цій основі поліпшення фінансових результатів.

Групування підприємств Тернопільської області (2014 р.) за рівнем інтенсифікації показало, що порівняно найкращих економічних та фінансових результатів домоглися агропідприємства Шумського району, в яких витрати на 1 га сільгоспугідь становили в середньому 18,5 тис. грн або у 2,2 раза більше від аналогічного середньообласного показника. Там маса прибутку в середньому по підприємствах становила: на 100 га сільгоспугідь 738,9 тис. грн, що у 5,5 раза більше від аналогічного обласного показника; на одного працівника – 336,3 тис. грн або у 5,8 раза більше, ніж в середньому по Тернопільській області. Рівень рентабельності ведення галузей сільського господарства досягнув 40 %.

Поряд зі збільшенням рівня витрат на виробництво і збут продукції, дуже важливо їх

раціонально використовувати за першочерговими напрямками аграрного розвитку.

Таким чином, підвищення економічної ефективності функціонування аграрних підприємств тісно пов'язано з ефективним використанням земельних ресурсів та формується під впливом комплексу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Література

1. Амбросов В. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК.-2009.-№ 2.-с.15-22.

2. Брошак І.С. Моніторинг ґрунтів, шляхи покращення родючості та екологічної безпеки земель Тернопільської області: Монографія / І.С. Брошак, Р.Б. Гевко, С.С. Никеруй та ін. Тернопіль: Видавн. – поліграф. Центр «Економічна думка», 2013.-160с.

3. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг) / Шпичак О.М., Воскобойнік Ю.П., Шпикуляк О.Г. та ін.; За ред. Ю.П. Воскобойника.- К.: ННЦ ІАЕ, 2013.-440с.

4. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 – 2014 роки. Статистичний бюлетень. Тернопіль – 2010-2014 рр.

5. Пархомиць М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М.К. Пархомиць, В.В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014.- 256с.

6. Пархомиць М.К. Аналіз дохідності основних галузей аграрних підприємств та напрямки її підвищення у західних областях України / М.К.Пархомиць, Л.М. Уніят // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені короля Данила Галицького, 2015.- Вип. 11.- с.246 – 258.

7. Фінанси агропромислового виробництва. Навчальний посібник / За ред. Пархомця М.К. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015.-404с.

8. Сільське господарство Тернопільської області за 2010-2014 роки: Статистичний збірник.- Тернопіль, 2010-2015.

9. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія / І.Б. Яців.- Львів: Український бестселер, 2013.-427 с.

Юрій Пашинський

Тернопільський національний економічний університет

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Потреба розвитку забезпечення високого рівня ресурсоефективності є основним напрямком стабілізації та розвитку діяльності та конкурентоспроможності підприємства. При цьому ключовими елементами підвищення ефективності діяльності виступають заходи, спрямовані на пошук і мобілізацію незадіяних ресурсів виробництва.

Значну роль у цьому відіграє рівень організації системи управління ресурсозберігаючими процесами на підприємстві. Як правило, для більшості вітчизняних підприємств функції ресурсозбереження для підрозділів чітко не окреслені, що призводить до несистематичної роботи з ресурсозбереження, знижуючи ефективність цієї діяльності. Проте сьогодні з огляду на можливості підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження ресурсомісткості продукції потреба у проведенні комплексної, систематичної роботи з ресурсозбереження у суб'єкта господарювання є достатньо гострою, і першочерговим завданням залишається оптимальна організація цієї роботи.

Функціонування системи управління ресурсозберігаючою діяльністю на підприємстві здійснюється на базі документування внутрішнього користування, завдяки чому

забезпечуються:

- нормування показників витрат виробничих ресурсів;
- інтеграція управління ресурсозбереженням у загальну єдину систему управління підприємством;
- організація обліку та контролю за виконанням ресурсозберігаючих заходів на підприємстві;
- виявлення та взяття на облік проблем, пов'язаних із ресурсозбереженням;
- оцінювання соціальної, екологічної та економічної ефективності ресурсозберігаючих заходів;
- створення інформаційно-аналітичної бази даних про результати реалізації ресурсозберігаючої політики на підприємстві [2].

Передумовою та складовими системи ефективного управління ресурсозбереженням на підприємстві повинні бути наступні компоненти:

- виявлення проблем підприємства, що пов'язані та можуть бути вирішені за рахунок впровадження ресурсозберігаючих заходів, формування на цій основі адекватної політики підприємства щодо ресурсозбереження;
- планування ресурсозберігаючої діяльності підприємства, розроблення організаційно-технічних заходів, які забезпечують виконання планових показників;
- техніко-технологічне, нормативне, організаційне та економічне забезпечення виконання планових завдань та реалізації ресурсозберігаючих заходів;
- моніторинг ресурсозбереження на підприємстві, облік та контроль, здійснення коригувальних та попереджувальних впливів на ресурсозберігаючі процеси;
- створення інформаційної бази даних та звітності про результати здійснення ресурсозберігаючої політики, управлінських рішень з ресурсозбереження;
- періодичний аналіз результатів ресурсозберігаючої діяльності підприємства, оцінку ефективності функціонування системи управління ресурсозберігаючою діяльністю підприємства;
- удосконалення системи управління ресурсозбереженням з урахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Література

1. Драган І. В. Методологічні засади управління ресурсозбереженням як напряму реалізації державної політики у сфері природокористування / І. В. Драган // Вісник ЖДТУ. – Серія: Економічні науки. – 2012. – № 1(59). – С. 100-102.
2. Сотник І.М. Управління розвитком ринку ресурсозбереження в Україні: проблеми і перспективи / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Сталій розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 4. – С. 3-8.

Віталій Петрук, Олена Плєсюк

Тернопільський національний економічний університет

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ГРУНТІВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Розташована Тернопільська область в зоні Західного Лісостепу та характеризується пересічним рельєфом, який покритий різноманітними ґрунтами. Переважна більшість ґрунтів це леси і лесовидні суглинки, які мають важливе значення в процесі створення агрохімічних і агрофізичних властивостей ґрунтів. На території Тернопільської області спостерігається зональність розподілу ґрунтів, яка частково пов'язана з материнськими породами, а також рельєфом і кліматичними умовами.

За результатами еколого-агрохімічного моніторингу в Тернопільській області є 0,1 тис.га ґрунтів з надто низьким вмістом гумусу, 28,0 тис.га з низьким, 175,3 тис.га із середнім, 284,8 тис.га з підвищеним, 36,6 тис.га з високим та 0,5 тис.га з дуже високим. При зменшенні

площі проведення агрохімічної паспортизації на 11,4 тис.га, спостерігалось зменшення площ з низьким, середнім і підвищеним вмістом гумусу. Також, появилися ґрунти з надто низьким та високим вмістом гумусу (0,1 тис.га). Майже вдвічі зросла площа, на якій зафіксовано високий вміст гумусу. Підвищення гумусу спостерігається у Збаразькому, Підволочиському, Терехівському, Ланівському, Тернопільському районах.

Для запобігання втрат гумусу в господарствах області необхідно скорочувати вирощування просапних культур оскільки доведено, що внаслідок насичення просапними культурами щорічно мінералізується 1,5-2т/га гумусу, а під багаторічними травами і зерновими втрати знаходяться в межах 0,6-1 т/га. Джерелом утворення гумусу є лише сировина біологічного походження, а саме відмерлі поверхневі рослинні та кореневі рештки, органічні добрива, мікробіота ґрунту, сидерати, а також мулові відкладення і сапропелі.

Зелені добрива (сидерати) це важливий засіб підвищення родючості ґрунтів, особливо бідних на гумус та на рухомі поживні речовини. Приорювання 1 т зеленої маси сидерату у перерахунку на суху речовину забезпечує утворення 25-30 кг/га гумусу.

Потреба сільськогосподарських культур в азоті у порівнянні з іншими елементами живлення є високою. Азот завжди був лімітуючим елементом, а його поступова акумуляція є вирішальним фактором розвитку родючості ґрунту. Найвищими середньозваженими показниками вмісту азоту відрізняються наступні райони: Бучацький – 147 мг/кг (441 кг/га), Кременецький – 149 мг/кг (447кг/га), Підволочиський – 146 мг/кг (438 кг/га) та Тернопільський – 144 мг/кг (432 кг/га).

Забезпеченість ґрунтів області легкогідролізованим азотом за останні десять років має тенденцію до зниження. Найбільші втрати азоту ґрунти зазнають при вимиванні нітратів з ґрунту опадами та дренажними водами, також водною ерозією, незбалансованим внесенням мінеральних добрив, а також за повної відсутності внесення органічних добрив або приорювання поживних решток та сидератів.

Досить важливими умовами родючості ґрунту є вміст у ньому хімічних елементів живлення, котрі необхідні для розвитку рослин.

Фосфор засвоюється рослинами в значно менших дозах ніж азот. Фосфор для рослин є досить важливим. Сполуки фосфору в ґрунті є малорухливими, важкорозчинними та важкодоступними рослинам під час їх вегетації.

Калій входить до числа тих елементів живлення, котрі найбільше потрібні рослинам для формування вегетативної маси і репродуктивних органів. В рослинах він перебуває в іонній формі та не входить в склад органічних сполук клітин. Під впливом калію підвищується накопичення простих і високомолекулярних вуглеводів. Зведені результати агрохімічного обстеження показали, що ґрунти Тернопільської області характеризуються підвищеним середньозваженим вмістом обмінного калію: 115 мг/кг.

Також важливе значення у живленні рослин відіграє сірка, потреба в якій подібна до фосфору. Сірка є одним із 16 елементів, які необхідні для росту рослин. Вона бере участь у азотному і білковому обмінних процесах, а також є одним із основних складових елементів рослинного білка. Даний елемент відіграє важливу роль у складі вітамінів, поліпшує засвоєння азоту з атмосфери та мікроелементів рослинами. Середньозважений вміст сірки на окремих полях області переважно є низьким і коливається в межах 3,0-7,5 мг/кг ґрунту.

Переважає більшість мікроелементів потрібні для нормального росту і розвитку рослин, так як вони виконують важливі фізіологічні функції. При оптимальному забезпеченні мікроелементами рослин прискорюється їх розвиток, а також підвищується стійкість проти хвороб і шкідників. Це сприяє отриманню високих і повноцінних урожаїв.

Основними мікроелементами є бор, марганець, цинк, мідь, залізо, молібден, кобальт. Потреба рослин у мікроелементах сягає від кількох сотень чи десятків грамів на гектар врожайності до десятих або сотих частин грама на аналогічну кількість врожаю.

Однією з причин зниження родючості ґрунтів і недобору врожаю є наявність в області значної кількості кислих ґрунтів. Результати моніторингу ґрунтів області показують, що кислі ґрунти займають площу близьку 136,0 тис.га або 25,9% від площі досліджених угідь, з

них сильно кислих: 1,0 тис.га (0,19%), середньо кислих: 25,1 тис.га (4,8%), слабо кислих: 109,9 тис.га або 20,9%. Велика кількість площ кислих ґрунтів є в Борщівському районі – 13,5 тис.га (44,1%), Бучацькому – 16,3 тис.га (52,2%), Гусятинському – 11,2 тис.га (26,5%), Зборівському – 11,2 тис.га (30,0%), Козівському – 12,8 тис.га (40,6%), Монастириському – 6,0 тис.га (33,0%), Підгаєцькому – 6,6 тис.га (55,9%), Терехівському – 15,9 тис.га (33,3%) та Чортківському 13,7 тис.га (33,4%).

Загальний стан родючості ґрунтів оцінюється за еколого-агрохімічним балом. Даний бал земельної ділянки враховує не тільки наявність у ґрунті поживних речовин, а і важких металів, пестицидів і радіонуклідів, також фізико-хімічні властивості, котрі впливають на родючість ґрунту. Середньозважений бал паспортизованих земель становить по області 39. Найкращі землі є у Підволочиському районі (51 бал), Ланівському (45), Гусятинському (44) та Тернопільському (44), де залягають найбагатші ґрунти області, а саме чорноземи глибокі малогумусні, чорноземи реградовані, чорноземи опідзолені та незначна частка темно-сірих опідзолених. У даних районах близько 70% ґрунтів середньої та підвищеної якості та 1% високої якості. Найнижчим балом характеризуються землі Монастириського району (бал – 26), Підгаєцького (29) та Кременецького (31), де домінуючими ґрунтами є ясно- і сірі опідзолені та дернові різного ступеня змитості та оглеєності.

За рахунок природної родючості в умовах області можна одержати 14,4 ц/га озимої пшениці, 13,7 ц/га ярого ячменю, 6,2 ц/га гречки, 16,4 ц/га кукурудзи, 124,8 ц/га цукрових буряків та 50,7 ц/га картоплі. Природна родючість із врахуванням еколого-агрохімічного балу формує ресурсну врожайність, котра може змінюватись під впливом діяльності людини.

Збільшення врожайності сільськогосподарських культур неможливо досягнути лише на потенційній родючості ґрунту, а саме здатності ґрунту сформувати високий урожай культури. Генетичні можливості усіх рослин передбачають збільшення врожайності від їх додаткового живлення, яке можливо досягнути лише за рахунок зовнішніх впливів, а саме застосування добрив та інших факторів, котрі стимулюють рослини збільшувати свою продуктивність. Так, застосування добрив, зокрема органічних, є одним із найдавніших і найбільш дієвих способів підвищення родючості ґрунту.

Важке матеріальне становище господарств досить негативно вплинуло на виробництво та внесення органіки. Також різко зменшується виготовлення компостів. Суттєве скорочення поголів'я великої рогатої худоби призвело до різкого скорочення виробництва гною, оскільки вона була та залишається основним продуцентом гною.

Запаси органіки ґрунту також поповнюються за допомогою приорювання сидеральних культур, посіви яких постійно зростають. Сидеральні культури окрім суто удобрювальної дії, виконують ще фітосанітарну роль, а саме зменшують кількість патогенної мікрофлори і шкідників. Найкраще дані функції виконують жито та капустані культури. До переваг сидератів відноситься те, що вони засвоюють важкорозчинні сполуки, особливо фосфору та завдяки розвинутій кореневій системі такі культури здатні піднімати з більш глибоких шарів ґрунту у поверхневий поживні речовини. Обсяги посівів сидератів сягають 43-45 тисяч гектарів, а вирощена зелена маса становить близько одного мільйона тонн.

В подальшому застосування мінеральних добрив почало зростати, однак темпи зростання були нижчими у порівнянні з темпами падіння внесення. Тенденція значного домінування внесення азотних добрив на даний час зберігається, хоча розрив дещо скоротився. Це стало можливим завдяки формуванню нових господарств, в яких в основу ведення товарного виробництва були покладені принципи отримання прибутку через отримання додаткових врожаїв без підвищення родючості ґрунтів.

Сучасні технології при вирощуванні сільськогосподарських культур і технічні засоби при збиранні врожаю побудовані на концепції збирання основної продукції врожаю. Також побічна продукція у більшості випадків частково чи повністю залишається на полі. Переважно на полі залишається солома від зернових культур, стебла соняшнику та кукурудзи, а також гичка цукрових буряків. Існує декілька шляхів їх використання. Солому можна використати як грубий корм та підстилку для худоби, а стебла кукурудзи та

соняшника подрібнюють та залишають на полі при обмолоченні качанів і кошиків.

Розкладання 1 кг соломи у ґрунті через 3 місяці утворюється близько 50 грам гумусу. Через 2 роки таке новоутворення закінчується, сягаючи максимального значення, яке становить близько 90-100 г. Новоутворені гумусні речовини відносяться до складу так званого “поживного гумусу”, а через 4 роки відбувається зменшення їх до 70 грам.

Мульчування ґрунту соломою поліпшує всі ґрунтові режими: післяжнивний, водний, тепловий повітряний і фітосанітарний, внаслідок покращення гумусного стану. При застосуванні мульчування вони забезпечують підвищення урожайності культур.

З огляду на вище викладене, можна сформулювати основні агротехнічні вимоги при внесенні рослинних решток у ґрунт як добрив: їх варто вносити першочергово на збіднених ґрунтах; найбільша ефективність досягається за умов їх загортання під основний обробіток ґрунту, де вирощуються просапні культури; рівномірність розподілу по полю подрібнених рослинних решток, переважно соломи повинна складати не менше як 75% при обмолоченні зерна комбайнами; солому на добриво краще використовувати на незасміченість полях; солому і мінеральні добрива потрібно загорнути на глибину 20-22 см.

Використання рослинних решток, зокрема соломи, на добриво має також велику екологічну значимість: утилізується значна маса органічної речовини, а елементи продуктів напіврозпаду цілком поглинаються ґрунтовим комплексом; солома включається повторно до кругообігу мінерального і органічного живлення рослин; рослинні рештки, які розкладаються у ґрунті протягом тривалого часу, не забруднюють його значними концентраціями нітратного азоту, органічним фосфором і калієм. Постійний баланс надходження до ґрунту елементів живлення з рослинних решток унеможливує вимивання рухомих елементів та їх винесення поверхневими стоками; рівномірно розміщена на полі солома в жаркі дні захищає ґрунти від пересихання; внесення рослинних решток у ґрунт, сприяє розвитку ґрунтової фауни, що сприяє покращенню агрохімічних властивостей ґрунту.

Доведено, що спалювання стерні та інших рослинних решток є недопустимим, оскільки це найвагомий руйнівний фактор деградації ґрунтового покриву, який призводить до дегуміфікації, агрофізичної деградації, розвитку водної та вітрової ерозії, а також зниження родючості ґрунтів.

Література

1. Моніторинг ґрунтів, шляхи покращення родючості та екологічної безпеки земель Тернопільської області: монографія/ І.С.Брошак, Р.Б.Гевко, С.С.Никеруй, А.О.Вітровий, Б.І.Ориник, В.Ф.Скаржинський, Тернопіль: ВПЦ “Економічна думка”, 2013.- 160с.
2. Економіка довкілля і природних ресурсів: монографія/ Ю.В.Дзядикевич та ін.- Тернопіль: Астон, 2016.- 392с.
3. Язлюк Б.О., Гевко Р.Б., Дзядикевич Ю.В. Теоретичні та прикладні аспекти економічної безпеки України// Інноваційна економіка.- 2015, №4 (59), С.301-310.

Галина Пиріг, Андрій Крупка, Юрій Кравець
Тернопільський національний економічний університет

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У зв'язку з відсутністю законодавчо-визначеної національної політики сталого розвитку залишається неврегульованою екологічна політика, що призводить до конфліктів між органами управління центрального та місцевого підпорядкування. Систематично виникає неузгодженість функцій і повноважень, визначених у Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища», інших екологічних законах, а також у законах і підзаконних актах місцевого самоврядування.

Збільшення обсягів виробництва приводить до посилення негативного впливу на довкілля. Водночас, скорочення запасів природних ресурсів створюють загрозу екологічній безпеці країни та перешкоджають сталому соціально-економічному розвитку. Основними джерелами фінансового забезпечення переходу до сталого розвитку є створення систем екологічного управління. Вирішення природоохоронних проблем в більшості держав реалізуються за допомогою екологічних податків, платежів та зборів. Це визначає необхідність вивчення відповідного зарубіжного досвіду табл. 1

Таблиця 1

Основні методи і механізми охорони навколишнього середовища в зарубіжних країнах

Країни	Плата за забруднення				Платежі та збір за переробку відходів	Екологічний податок в цінах на продукцію	Адміністративні міри (лицензії)	Субсидії(гранти, "м'які" податки)	Ринкові інструменти	
	атм. повітря	води	відходами	шумом					Торгівля правами	Екологічне страхування
Канада					+			+		
Фінляндія					+	+	+	+		
Франція	+	+		+	+	+	+	+		+
ФРН		+		+	+	+	+	+		
Італія		+			+	+	+			+
Японія	+			+	+		+	+		+
Швеція					+	+	+	+		+
Великобританія				+	+		+			+
США			+	+	+	+	+	+	+	+

Джерело: власні розробки

Екологізована податкова політика охоплює пільгове оподаткування, звільнення від сплати податків, оподаткування небезпечної продукції. Це стимулює розвиток еколого-орієнтованих виробництв і видів діяльності, обмежує розвиток небезпечних технологій, акумулює кошти для цільового вирішення природоохоронних проблем.

Досвід розвинутих країн (Великобританія, Німеччина, США, Франція) показує, що метою податкових реформ є стабілізація податкової системи, що дозволяє скоротити до розумного мінімуму необхідність зміни правил у майбутньому, що забезпечує компаніям можливість вибору оптимальних технологій і характеру діяльності.

У зарубіжних державах в числі екологічних податків широко поширені «вуглецевий» і «сірчаний» податки, податки на переробку тару. У країнах Євросоюзу встановлені податки за забруднення атмосферного повітря, «шумові забруднення», на відходи нафтопродуктів, небезпечні та токсичні відходи; акцизні податки на одноразові упаковки і тару; змащувальні мастила, нафту та нафтопродукти; мінеральні добрива та пестициди; акумулятори, що містять кадмій і ртуть і старі автомобілі.

Для зниження концентрації вуглекислого газу в атмосфері Землі, зарубіжними вченими

висувається ідея введення міжнародного податку на вуглекислоту та встановлення квот на її безподаткове виробництво.

З метою зниження споживання шкідливої продукції в США вводяться спеціальні податки. Наприклад, у 1989 році введено податок на продукцію, що містить озоноруйнівні хімічні сполуки.

Існують приклади поєднання податків із торгівлею викидами парникових газів. Наприклад, у Великобританії система торгівлі викидами функціонує з серпня 2011 року. Вона нейтралізує «кліматичний» податок на споживання енергії, з допомогою якого підприємства можуть отримати 80% знижку та компенсацію від уряду. Основні заходи і результати екологічної податкової політики ряду зарубіжних країн представлені в табл. 2

Таблиця 2

Системи екологічного оподаткування зарубіжних країн

Рівень екологічної політики, країна, рік введення	Опис, результати
Податок на викиди окису вуглецю, Норвегія	Зниження викидів на 5-9%
Податок на речовини, які руйнують озоновий шар, США	Скорочення і примусове поступове припинення їх виробництва на 18%
Оподаткування токсичних відходів, Німеччина	Зниження утворення токсичних відходів за 3 роки на 15%
Податок на викиди окисів сірки, Швеція	Скорочення викидів на 50% протягом останніх років
Податки на забруднення води, Нідерланди	Скорочення на 80-95% промислових викидів тяжких металів у воду, контролюючими регіонами

Джерело: власні розробки

Світовою спільнотою розглядаються питання про обов'язкове введення міжнародних та внутрішніх екологічних податків. Це дозволить перерозподілити фінансові ресурси від розвинених країн, які сильно завдають шкоди довкіллю, до менш розвинених і забезпечити ресурсами створення безвідходних технологій.

Таким чином, можна зробити висновок, що накопичений і апробований досвід зарубіжними країнами може бути ефективно використаний в Україні.

Відповідно до рішень Всесвітньої ради підприємців зі сталого розвитку, суспільство має створити систему, яка дозволить винагороджувати підприємства, що підвищують продуктивність при зниженні обсягів використання природних ресурсів і забруднення довкілля. При цьому стійке виробництво і споживання розуміється як соціальна відповідальність бізнесу, влади і населення за збереження якості довкілля.

Вкладення коштів в охорону довкілля можна умовно поділити на дві категорії: а) обов'язкові витрати, які обслуговуються державою і регулюються законами; б) добровільні витрати приватних фірм або осіб на природоохоронні заходи.

Слід зазначити, що вузькість бачення взаємозв'язку економічних, соціальних та екологічних проблем у сфері малого та середнього бізнесу веде до обмеженого прагматичному розумінню відповідальності перед суспільством, природою, сьогоденням і майбутнім поколіннями.

Найбільш характерними екологічними зобов'язаннями передових компаній в екологічній політиці є:

- надання повної і правдивої інформації про вплив діяльності фірми на довкілля;
- дотримання національних і міжнародних екологічних стандартів;
- вдосконалювання природоохоронної діяльності;
- ставлення до природи як до високих цінностей людства;
- забезпечення ініціативи співробітниками фірми на вдосконалення екологічної політики;
- розвиток партнерства з іншими компаніями та громадськими організаціями для поліпшення екологічних показників;
- консультування і співпраця з суб'єктами підприємницької діяльності щодо сприяння

екологізації економіки;

- захист здоров'я персоналу фірми;
- забезпечення екологічної освіти співробітників фірми і поширення відповідної інформації.

Зарубіжний досвід свідчить, що стратегія у використанні природних ресурсів має будуватися на основі довгострокового прогнозування природно-ресурсної бази як країни в цілому, так і її окремих регіонів і територій.

Література

1. Васильева М. И. Государственная экологическая политика как часть экологического права / М. И. Васильева. // На пути к устойчивому развитию России. – 2006. – №33. – С. 21–33.
2. Загвойська Л.Д. Концептуалізація еко-інновацій у контексті сучасного еколого-економічного дискурсу / Л.Д. Загвойська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Том 19, Вип. 25. – С. 17-20.
3. Гетьман А. П. Правове регулювання екологічного аудиту в Україні / А. П. Гетьман, С. В. Разметаєв // Екологічний вісник. – 2002. – № 5-6.
4. Малиш Н. А. Екологічна політика: конфліктність, стратегія, тактика [Електронний ресурс] / Н. А. Малиш // Державне управління: теорія і практика. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2009_2/doc_pdf/Malysh.pdf.
5. Заржицький, О.С. Актуальні проблеми правового забезпечення екологічної політики України (теоретичні аспекти) [Текст]: монографія / О.С. Заржицький. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 200 с.
6. Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. №880-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd
7. Закон України «Про охорону навколишнього середовища» від 26 червня 1991 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – 1991. – Режим доступу до тексту закону: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.

Олександр Пономарьов

Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наразі в економічній науці не існує цілісного комплексного підходу до управління інноваційно-інвестиційним розвитком, який би не мав теоретично-методичних протиріч. Складові вказаного процесу розглядаються як окремі механізми впливу. Критичний аналіз наукових позицій низки вітчизняних та зарубіжних дослідників дозволив визначити пріоритетність синтетичного підходу до тлумачення сутності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, зокрема, аграрних. Вказаний підхід полягає у визначенні інвестиційної складової, як основної детермінанти економічного розвитку суб'єктів господарювання, за умови розміщення інвестиційних ресурсів, що залучаються підприємством, у фінансуванні реалізації інноваційних проєктів, спрямованих на підвищення економічної ефективності діяльності підприємства та формування його конкурентних переваг з метою зміцнення позицій на цільових ринках.

Специфікою окресленого підходу зумовлюється архітектура механізмів управління інноваційно-інвестиційним розвитком, а також визначає пріоритетність саме інвестиційної діяльності підприємства, як джерела ресурсів підтримання стабільності його розвитку. Відповідно, в процесі формування економічного механізму управління розвитком ми закладаємо принцип синтезу механізму інвестиційного розвитку та механізму управління інноваційним розвитком. При цьому механізм управління інвестиційним розвитком

передбачає продукування та імплементацію інвестиційних стратегій підприємства в залежності від його економічного потенціалу, місії та цілей діяльності, масштабів виробництва, розмірів тощо. В свою чергу, механізм управління інноваційним розвитком включає елементи та компоненти, поєднання яких дозволяє ідентифікувати напрями та генерувати процедури імплементації інвестиційних стратегій.

Обидва механізми є об'єктами інформаційно-ресурсного обміну своїх компонент, а їх взаємне доповнення здійснюється через інструмент інноваційної орієнтації інвестиційної діяльності підприємства. Останнє доцільно розглядати в ракурсі такого впливу вказаного інструменту на процеси мобілізації економічного потенціалу підприємства, який призводив би до створення стійких конкурентних переваг за рахунок раціонального впровадження виробничо-технологічних, комерційних та організаційно-управлінських інноваційних рішень, а також підвищення економічної ефективності основної діяльності аграрних підприємств.

Інноваційна діяльність, що здійснюється на основі прогресивних науково-технічних досягнень є головним інструментом подолання кризових явищ, стабілізації і зростання економіки та підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Основу для інноваційного розвитку створюють економічні суб'єкти, що здійснюють інноваційну діяльність з метою отримання вигод. Проте, її результативність залежить від стану зовнішнього і внутрішнього економічного середовища, наявності необхідних умов для впровадження й раціонального використання інновацій. В аграрній сфері економіки розвиток інноваційної діяльності стримується через недостатнє стимулювання з боку держави впровадження інновацій у виробництво, обмеженість внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інновацій та неможливість їх швидкої мобілізації.

У системі економічного механізму досягнення високого рівня конкурентоспроможності на інноваційній основі здійснюється через використання відповідних методів: організаційних, економічних, техніко-технологічних, адміністративних. Критерієм ресурсозбереження, як елементу інновацій, є максимально високий рівень окупності витрат, підвищення обсягів реалізації сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності здійснення інвестицій та рівня їх рентабельності. Для досягнення конкурентоспроможного функціонування аграрних підприємств необхідно вибрати відповідний тип їх розвитку, що дозволить забезпечити розширення напрямів виробничої діяльності та стійке зростання виробництва. Таким типом розвитку є інноваційний, що характеризується високим рівнем розвитку освіти та науки, особливо прикладної, розвитком та впровадженням у виробництво науково-дослідних робіт і проектно-конструкторських розробок.

Основою інноваційного розвитку є випереджувальні інвестиції, зокрема фінансові, високий рівень фахових знань, широка інформатизація, потужний інтелектуальний потенціал. Саме забезпечення прямих зв'язків науки і виробництва збалансовує попит та пропозицію інноваційного продукту. Інноваційна діяльність здійснюється завдяки прогресивним науково-технічним досягненням і є вирішальним фактором подолання кризових явищ, розширення сфери діяльності та зростання прибутковості та рентабельності аграрних підприємств.

Література

1. Язлюк Б. О. Стратегічне управління інвестиційно-інноваційним бізнес-портфелем підприємства у сфері малого підприємництва / Б. О. Язлюк // Галицький економічний вісник. – 2011. – №2(31). – с.56-63
2. Гришова І. Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І. Ю. Гришова, Т. М. Гнатєва // Інноваційна економіка – № 12. – 2012 – С. 54-62
3. Онегіна В. М. Складові інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва в Україні / В. М. Онегіна // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – № 9/2 (44). – С. 130-133.
4. Красноручський О.О. Концентрація капіталу суб'єктів внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції як фактор розвитку інноваційних процесів // Вісник НУ «Львівська політехніка»: Економіка і менеджмент. Вип. 9(71). – 2008. – С. 86-93.

ТЕОРЕТИЧНІ І ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ

Сільське господарство України сьогодні характеризується різноукладністю, ринковими відносинами не тільки з економічними агентами, а й з державою, тому всю систему заходів щодо стимулювання економічного зростання в аграрному секторі доцільно будувати в рамках державного регулювання розвитку галузі, орієнтованого на підвищення ефективності господарювання. На жаль, вони пов'язуються тільки з модернізацією та інноваціями.

Пріоритетним завданням агропромислового комплексу є забезпечення населення країни продукцією харчування, перш за все, високої якості. Визначальними об'єктивними чинниками розвитку цієї галузі є продовольчі, соціально-економічні, ресурсні та екологічні.

Постійна адаптація, динамічна зміна структури виробництва мають стати головним принципом організаційно-економічної і структурно-технологічної політики у сфері управління аграрним бізнесом. Сучасний процес управління агропромисловим виробництвом є складною багаторівневою ієрархічною системою і, як будь-яка система, вона відчуває вплив екзогенних і ендемогенних чинників. Сукупний результат подібного впливу буде відображати стан і динаміку розвитку агропромислового виробництва, як підсумок управлінської діяльності. При цьому для її сталого розвитку важливого значення набувають структура економічного забезпечення та методи управління, які відображають управлінський аспект економічних відносин. Економічне забезпечення управління розвитком аграрного бізнесу має розглядатися як єдина комплексна система. У процесі формування його організаційної структури важливо враховувати цілі розвитку галузі і регіону, рівні системи управління та його цикли, життєві цикли розвитку провідних галузей і комплексів територіальної одиниці. Це дає змогу сформулювати систему структурованих завдань, організація вирішення яких сприяє розвитку конкурентоспроможності аграрного бізнесу.

Регіональний підхід до зонування сільськогосподарського виробництва, адекватний децентралізації управління агробізнесом, з одного боку, відображає загальні структурні зміни в розміщенні виробництва сільськогосподарської продукції, з іншого – активізує розвиток творчості в підприємстві, адаптує сучасні технології, моделі господарювання до місцевих умов, що дозволяє з максимальною віддачею використовувати потенційні можливості регіонів країни.

Сформований територіальний поділ України по природних зонах обумовлений специфікою технологій вирощування сільськогосподарських культур. У цих зонах акумулюються природні чинники конкурентних переваг сільськогосподарського виробництва, які є базовими природними передумовами розміщення видів сільськогосподарської діяльності в регіоні. В їх межах розробляються й удосконалюються типові системи землеробства.

Великими агрохолдингами сьогодні освоєно високі технології обробітку зернових, олійних і технічних культур, що дали змогу перевести дані види діяльності в стійкий високотехнологічний тип агровиробництва.

На протигагу агрохолдингам на базі вузькоспеціалізованих селянських господарств і господарств населення слід ініціювати становлення багатофункціональних формувань малого агробізнесу, орієнтованих на виробництво екологічно чистої продукції та окупність високих витрат за рахунок відповідних цін. Мале і дрібне сільськогосподарське підприємство повинно зайняти свою нішу в інноваційній економіці, де його функціонування є найбільш ефективним.

Багатоукладність світового сільського господарства це різноманітні варіанти поєднання і форми взаємодії великих і малих типів господарювання між собою. Для підвищення економічної ефективності малого, середнього і великого агробізнесу, а також господарств

населення необхідно їх спільна взаємодія у вигляді кооперації. Ця схема взаємодії вигідна, як середньому, малому агробізнесу і господарствам населення, що забезпечує гарантований за контрактом збут продукції на довгостроковій основі, так і агрохолдингу, – забезпечує більш повне завантаження сировиною його переробні підприємства.

Низький рівень продуктивності праці в малих господарствах, з одного боку, є їх слабкою стороною в економіці, а з іншого – дає змогу залучати більше працівників, вирішуючи проблеми зайнятості сільського населення. Невеликі сімейні ферми часто переходять від одного покоління до іншого, забезпечуючи неперервність аграрного бізнесу, накопичення досвіду і традицій. Малий агробізнес здатний швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури, для нього характерним є гнучкість і легкість зміни спеціалізації. Дрібнотоварне виробництво може бути орієнтоване як на масового споживача, так і на виробництво індивідуальних видів продукції через споживчу і сільськогосподарську кооперацію.

Умови господарювання на сучасному етапі орієнтовані на отримання економічної вигоди від вкладених коштів у нові технології, сучасну техніку, обладнання, застосування інших інноваційних розробок. Обмеженість матеріальних і фінансових ресурсів вимагає дуже жорстких умов оцінки передбачуваного ефекту, економічної ефективності нововведень, доцільності вкладень у них. Стає все більш очевидним, що традиційні методи ведення господарства, застосування високовитратних, енергоємних технологій, застарілих моделей машин, недосконалого обладнання, неефективних форм організації праці не можуть забезпечити одержання конкурентоспроможної продукції. У ринкових умовах інноваційна стратегія конкретного підприємства стає найважливішим чинником “виживання”.

Важливою умовою сталого підвищення ефективності аграрного бізнесу є ефективна інноваційна політика, кінцевою метою якої є впровадження заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу нових, передових технологій, винаходів, форм організації праці та управління виробництвом.

Інноваційні технології – це технології, пов'язані із застосуванням високих наукових знань у виробничій діяльності з метою створення нового або вдосконалення наявного технологічного процесу, що забезпечує отримання конкурентоспроможного на світовому ринку нового або поліпшеного продукту. Нові технології є потужним ресурсом, що дає змогу забезпечити технологічну і продовольчу незалежність країни і створювати сприятливі передумови для її успішного економічного розвитку. Головною метою їх є підвищення продуктивності праці, зниження витрат і отримання додаткового прибутку. Ці чинники визначають конкурентоспроможність товарів і послуг на внутрішніх та зовнішніх ринках.

У підвищенні розвитку конкурентоспроможності аграрного бізнесу велике значення має системний підхід у використанні техніко-технологічних інновацій. Будь-яке досягнення науково-технічного прогресу, спрямоване на розвиток аграрного бізнесу, буде ефективно використовуватися тільки в тому випадку, якщо воно буде включене в певну технологію. Інновації можуть бути різного характеру і застосовуватися на всіх стадіях виробничого процесу. Потребує вдосконалення і підготовка кадрів, особливо масових професій для тваринництва. Холдингові компанії практикують стажування працівників галузі тваринництва в дилерських фірмах за кордоном (США, Франція, Данія).

Найважливіше значення в підвищенні економічної ефективності вирощування і відгодівлі худоби мають вдосконалення механізму функціонування сільських товаровиробників, обґрунтування прогресивних форм організації виробництва, стимулювання високопродуктивної праці. Найбільш успішно інтенсифікація вирощування і відгодівлі здійснюється в спеціалізованих підприємствах, оскільки в них створюються найбільш сприятливі умови для впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Сучасний розвиток аграрного бізнесу країни є невіддільним від вирішення актуальної проблеми – підвищення його конкурентоспроможності. Це особливо важливо нині, коли галузь, перебуваючи в глибокій кризі, змушена шукати шляхи вдосконалення своїх організаційних форм з метою більш раціонального використання свого ресурсного

потенціалу. Впровадження інноваційних технологій і приплив інвестицій в аграрний бізнес можуть дати певний ефект особливо в тому випадку, коли вони будуть ґрунтуватися на розвитку спеціалізації і концентрації на базі агропромислової інтеграції. Саме агропромислової інтеграції при сучасних умовах господарювання віддається одна з головних ролей у підвищенні економічної ефективності аграрного бізнесу.

Отже, для стабільного економічного зростання в агропродовольчій системі потрібно вдосконалення економічних взаємовідносин та впровадження системи інноваційно – орієнтованого управління на основі розвитку процесів кооперації та інтеграції, а отже моделювання інтеграційних формувань корпоративного типу на базі об'єднання підприємств різних організаційно-економічних форм в даній системі.

Сніжана Радик

Тернопільський національний економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Глобалізація як невід'ємний вектор сучасної економіки здійснює безпосередній вплив на економічну, політичну, соціальну і культурну сфери у загальноєвропейському, національному і регіональному вимірах, прискорюючи темпи інтеграційної мобільності капіталів, інформаційних і трудових ресурсів у контексті модальності функціонування відкритої економіки.

Згідно з оцінками експертів Організації економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development) у середині XX століття темпи економічного зростання провідних країн світу визначалися прогресом нових технологій лише на 38 %, а вже на початку XXI століття – 65 %. Тож, на сьогодні дедалі очевиднішим стає факт, що економічна міць і прогрес кожної країни зумовлені насамперед інтенсивністю впровадження нових технологій, досягнень науково-технічного прогресу, а також транскордонної кооперації [1, с.15].

Світовий досвід підтверджує, що на початку XXI століття в умовах глобальної нестабільності виникає необхідність розвитку оновленої форми транснаціональної та національної сільськогосподарської кооперації, зокрема агропромислових кластерів, адже саме кластерні утворення є найефективнішими формами організації бізнесу, а також способом підвищення конкурентоздатності економічних суб'єктів агробізнесу і територій. Водночас такі формування дають можливість інноваційного розвитку та економічної безпеки АПК, що є важливим фактором зміцнення позицій держав на світовій арені.

Розбудова ефективної системи глобального співробітництва із впровадженням транскордонних кластерів за участю масштабних європейських регіональних об'єднань загалом та кожної самостійної економіки зокрема, дозволяє краще ідентифікувати та використати на практиці шанси, які надаються внаслідок активізації інтеграційних процесів. Серед нових форм транскордонної кооперації як центрів економічного зростання виділимо основні: транскордонні агропромислові кластери, транскордонні агропромислові зони, транскордонні сільськогосподарські партнерства та інноваційні проекти.

Транскордонні агропромислові кластери – це галузево-територіальне добровільне об'єднання сільськогосподарських підприємницьких структур, що тісно співпрацюють як між собою для досягнення оптимізації виробничих процесів і економічних результатів, так і взаємодіють з науковими, інноваційними та владними інституціями, тобто це група незалежних підприємств та асоційованих суб'єктів, які географічно зосереджені у транскордонному регіоні, що функціонує з метою підвищення конкурентної спроможності і, тим самим, – сприяє економічному розвитку АПК. На нашу думку, конкурентне лідерство транснаціональних агропромислових кластерів є стійким за умови реалізації очевидних

переваг його окремих галузевих елементів, які стимулюють і взаємодоповнюють один одного. Саме тому ці структурні об'єднання відіграють важливу роль для розвитку національної аграрної економіки.

Транснаціональні фінансово-промислові групи у межах територій свого впливу утворюють транскордонні агропромислові зони, які дозволяють забезпечити впровадження науково-технічного прогресу, зберегти стійкість добросусідських відносин, значно розширити за допомогою об'єднання капіталу експортні та інвестиційні можливості, збільшити ефективність виробництва та світової аграрної економіки загалом. Слід зазначити, що можливості транснаціональних агропромислових підприємств надають переваги збільшення кількості представництв у різних країнах, а також зростання величини відсотка продажів агропродукції, реалізованого поза країною резидента тощо.

Транскордонним агропромисловим партнерством доцільно вважати зовнішньоекономічну співпрацю, ключовим пріоритетом якої є політика міжнародного сусідства, що здійснюється за допомогою спільних програм, кожна з яких включає перелік прийнятних територіальних одиниць і можливих суміжних регіонів, де можуть втілюватися проекти, фінансовані конкретною програмою, узгоджуватися правила участі в програмах суміжних регіонів, економічні заходи, межі аналітичності моніторингу та інші питання імплементації кожної конкретної програми.

Зокрема можна навести приклад продуктивної співпраці в контексті стратегічного управлінського обліку: Міжнародний бенчмаркінг-аналіз кращих сільськогосподарських підприємств України, починаючи з 2008 р., впроваджує асоціація «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ) завдяки співпраці з міжнародним проектом «Agri benchmark»[2], маючи на меті вивчення та порівняння конкурентоспроможності національних виробників молока, зернових, олійних і виробників яловичини. Асоціація надає вітчизняним сільськогосподарським підприємствам послуги з отримання від міжнародних експертів ідей щодо вдосконалення та розвитку бізнесу на основі іноземного досвіду, визначення їх слабких і сильних сторін, перспектив подальшого розвитку та ін.

Найдоцільнішим вважаємо впровадження двох основних категорій програм з рівнем охоплення як спільних сухопутних кордонів, так і морських басейнів.

Метою транскордонного співробітництва є: 1) сприяти аграрному економічному розвитку по обидва боки спільних кордонів; 2) вирішити проблеми у критичних сферах сучасності, пов'язаних передусім із моніторингом стану сільськогосподарської продукції зумовленими застосуванням пестицидів та порушенням правил органічного вирощування; 3) посилити безпеку та ефективність захисту кордонів; 4) сприяти транскордонній сільськогосподарській співпраці на локальному і глобальному рівнях.

Транскордонні інноваційні проекти сільського господарства як складна система взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямовується на досягнення конкретних цілей і завдань у пріоритетних напрямках розвитку науки і техніки на макро- і мікрорівнях аграрної економіки. В сучасних умовах доцільними, на нашу думку, є саме транскордонні інноваційні проекти, адже вони сприяють інноваційному розвитку агроєкономіки, впровадженню нових технологій, реалізація яких підвищує рівень економічної безпеки та є способом пошуку різних альтернатив для подолання спільних проблем різних держав у сфері сільського господарства. Зауважимо, що їх впровадження має ґрунтуватись на аналізі попередніх економічних показників і характеризуватись достатнім рівнем законодавчого, методичного і фінансового забезпечення.

За результатами проведених нами досліджень, вважаємо, що для подолання глобальної нестабільності слід розвивати інноваційну модель транскордонного регіоналізму у галузі сільського господарства. Доцільно зазначити, що на даному етапі економічного розвитку відбуваються перетворення в структурі державних інтересів у контексті міжнародних відносин: на перший план висувуються інтереси, пов'язані із забезпеченням матеріального добробуту та економічного зростання АПК. Отже, перспективи використання агропромислових євро регіонів як координуючих структур транскордонних кластерів є

важливими для національних економік та світової економічної спільноти в цілому, оскільки сприяють інтенсивному обміну продукцією рослинництва та тваринництва, інституалізації процесів транскордонного співробітництва, посиленню конкурентних позицій вітчизняних компаній на світовому аграрному ринку, формуванню мережі партнерських організацій, використанню моделей державного, фермерського, агрохолдингового партнерства.

Література

1. Лукьяненко Д. Г. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: Монографія / Д. Г. Лукьяненко, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2011. – 703 с.
2. «Український клуб аграрного бізнесу» (УКАБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.agribusiness.kiev.ua/uk/news/ucab/20-06-2012/1340200053/>

Руслан Розум, Марина Мотрюк

Тернопільський національний економічний університет

**ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА
ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ ЗАХОДІВ**

Проведення економічної оцінки ефективності впровадження природоохоронних заходів є однією із складових державної оцінки ефективності охорони навколишнього природного середовища. Управління екологічними проектами, як наслідок проведеної еколого-економічної оцінки їх ефективності повинно проводитися враховуючи відтворюваність природних ресурсів, науково-технічного прогресу, а також впливу господарської діяльності.

У процесі вирішення проблем та завдань щодо охорони навколишнього середовища об'єктами еколого-економічної оцінки виступають:

- шкода, яка була завдана під час природокористування;
- шкода, яка завдана у зв'язку із веденням виробничої та господарської діяльності;
- шляхи ліквідації поточних забруднень та попередження потенційно можливих;
- ефективність проведення процесів природокористування, а також пов'язані із ними екологічні та природоохоронні проблеми;
- величина податкових, компенсаційних та штрафних платежів, які виплачуються за завдану шкоду навколишньому природному середовищу, та його поточне забруднення;
- ефективність діяльності підприємств у природоохоронній сфері;
- ефективність діяльності природоохоронних об'єктів.

Отже, відповідно до цілей і результатів природоохоронної діяльності розрізняють такі види економічної оцінки:

- 1) грошова оцінка завданої та потенційно можливої шкоди;
- 2) операційні та капітальні витрати, направлені на проведення ліквідаційних та попереджувальних робіт;
- 3) податкові, компенсаційні та штрафні платежі за здійснене забруднення, а також транзакційні витрати;
- 4) економічні результати – отримання товарних видів продукції й вторинних матеріальних ресурсів, які потребують утилізації та затрат на очищення і повернення у навколишнє природне середовище.

Механізми еколого-економічної оцінки відрізняються в залежності від направленості екологічного проекту. Для прикладу, певні природоохоронні заходи оцінюються як в процесі реалізації, так й по їх завершенню, це пояснюється тим, що еколого-економічний ефект від впровадження цих заходів може проявитися через певний час. Також, проведення еколого-економічної оцінки через певний період часу дозволяє виявити недоліки та прорахунки, що були допущені в процесі розробки та впровадження природоохоронних заходів.

Результати проведеної еколого-економічної оцінки використовуються, як правило, для дослідження ефективності природоохоронних заходів, що дозволяє значно підвищити якість

їх розробки. У випадку коли природоохоронний захід розрахований на декілька років (що є характерним для екологічних проектів) щорічна еколого-економічна оцінка забезпечує розуміння необхідності внесення корективів на наступні роки. Окрім цього, проведення науково-обґрунтованої еколого-економічної оцінки ефективності природоохоронних заходів дозволяє виявити причинно-наслідкові зв'язки результатів і програмних заходів. Разом з тим, поглиблена оцінка ефективності природоохоронних заходів володіє не тільки перевагами, а й низкою недоліків. До переваг відноситься одержання точної інформації, а до недоліків збільшення фінансових і людських затрат.

Для природоохоронних заходів надзвичайно важливим є проведення еколого-економічної оцінки. З метою проведення зіставлення альтернативних проектів важливим є врахування індикаторів результативності, які відображають повноту та своєчасність виконання відповідних задач.

Оцінка та аналіз витрат і результатів природоохоронних заходів є підґрунтям для обґрунтування та ухвалення рішень стосовно доцільності впровадження даних заходів. Для цього розраховують:

- складові витрат;
- економічні чинники, які забезпечують оцінювання різного роду складових затрат і результатів;
- чиста віддача (різниця між доходами та витратами, враховуючи суспільні вигоди та суспільні витрати).

Отже, можемо сказати, що в процесі розробки фінансових і організаційних планів природоохоронних заходів дуже важливим є направлення фінансових та інших ресурсів на специфічні цілі й еколого-економічна оцінка ефективності даних заходів на основі відповідних показників. Одночасно з тим необхідно відмітити, що для екологічних проектів має бути обов'язково проведений аналіз їх впливу на довкілля. Разом з тим, проведення оцінки їх ефективності потребує дослідження природно-кліматичних умов.

Сьогодні, проблема проведення еколого-економічної оцінки ефективності впровадження природоохоронних заходів, до кінця не розв'язана не тільки на регіональному рівні, а й в цілому – на державному. У зв'язку з цим питання щодо надійності процедур проведення еколого-економічної оцінки природоохоронних заходів залишаються найбільш актуальними.

Література

1. Дзядикевич Ю.В. Енергетичний менеджмент. Підручник / Ю.В. Дзядикевич, Р.Б. Гевко, М.В. Буряк, Р.І. Розум. – Тернопіль: Підручники і посібники. – 2014. – 336 с.
2. Розум Р.І. Еколого-економічні системи: основні аспекти / Р.І. Розум, М.В. Буряк, І.В. Любезна // Науковий огляд. Науковий журнал. – Київ, 2015. – № 6 (16). – С. 33-49.
3. Економіка довкілля і природних ресурсів: монографія / Ю.В. Дзядикевич та ін. – Тернопіль: Астон, 2016. – 392 с.

Сергій Руденко

Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективна реалізація та розвиток виробничого потенціалу підприємства можлива лише за застосування комплексного підходу до управління його складовими. Це зумовлює необхідність впорядкування та удосконалення системи стратегічного планування розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств. Формалізація стратегій розвитку виробничого потенціалу аграрних підприємств передбачає їх орієнтацію на підвищення ефективності функціонування та стимулювання економічного зростання. При цьому в якості основних стратегій мають бути використані: стратегія зростання виробничого потенціалу аграрного підприємства, стратегія стабілізації можливостей та стратегія інноваційного розвитку можливостей.

Пояснюється такий підхід тим, що розширення можливостей, а потенціал є сукупністю можливостей, відкривають перед підприємством якісно нові перспективи економічного зростання. В свою чергу, економічне становище все ще значної частки підприємств-товаровиробників вимагає фіксації досягнутого рівня економічної ефективності за рахунок мобілізації виробничого потенціалу. В межах ідентифікованих стратегій доцільно виокремлювати деталізовані функціональні стратегії нижчих порядків, які потребують залучення та комбінування окремих складових базових та функціональних потенціалів.

Дослідження показали, що необхідно чітко відокремлювати організаційно-економічний механізм, в цілому, від організаційно-економічного механізму управління конкретною соціально-економічною системою, процесом, протіканням явища тощо. Різниця між цими двома дефініціями полягає в їх суб'єктарності, відношенні до об'єкта та ступеня взаємозв'язку з ним, який опосередковується через системи реакцій на зміни та зворотній зв'язок керованої системи з керуючою.

Ключовим набором організаційно-управлінських інструментів управління економічним потенціалом є система заходів забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств. Останнє зумовлюється тим, що мобілізація інноваційного та інвестиційного функціональних потенціалів беруть участь фактично в усіх трансформаціях базових потенціалів підприємства, передусім, ресурсного, як основи формування виробничого та економічного потенціалу підприємства.

Центральною характеристикою запропонованого інструментального підходу є чітка формалізація процедур стратегічного, тактичного та оперативного управління в контексті етапності забезпечення процесу економічного зростання суб'єкта, підвищення його економічної ефективності та масштабності завдань розвитку. Крім того, механізми управління в рамках інструментальної концепції синтезують інструментарій розвитку того чи іншого процесу або явища, яке виступає в якості прояву властивостей об'єкта управління, тобто виробничого потенціалу, та засоби впливу на відкриття та реалізацію можливостей інтенсифікації цього процесу, тобто, власне, виробничий потенціал. За рахунок такого поєднання механізм управління набуває ознак комплексності, емерджентності, адитивності та адаптивності, що в сукупності забезпечує системність побудови його архітектури.

Впорядкування теоретичних поглядів на тлумачення сутності виробничого потенціалу аграрного підприємства, як об'єкта управління, дозволило усунути методологічні протиріччя щодо ідентифікації підходів до побудови архітектури та функціонування механізмів управління ним. Наразі домінують синтетична та аналітична концепції формування та мобілізації потенціалу аграрного підприємства, яким відповідають функціональна та інструментальна концепції побудови архітектури механізмів управління ним.

Дослідження довели пріоритетність синтетичної концепції формування економічного

потенціалу в поєднанні з інструментальною концепцією побудови та функціонування механізмів управління потенціалом в контексті провадження наукових досліджень та практичної імплементації їх результатів. Останнє дозволяє інтегрувати в процедурах управління розвитком та ефективною мобілізацією виробничого потенціалу аграрних підприємств функціональний підхід до розробки стратегічних рішень з інструментальним підходом до імплементації стратегій та виконання вказаних рішень. Вказане передбачає застосування засобів ітераційного планування діяльності, що дозволяє здійснювати корекцію стратегічних цілей та тактичних завдань одночасно з їх узгодженням в процесі конкретизації та декомпозиції на нижчих рівнях управління розвитком виробничого потенціалу аграрного підприємства.

Література

1. Амбросов В. Я. Зібрання наукових праць [в 5-ти томах] / В. Я. Амбросов. – Х.: ННЦ ІАЕ, 2010.
2. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво” “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
3. Гришова І.Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва / І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10 (172). – С. 169-172.
4. Красноручський О.О. Оптимізація формування та використання економічного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах: [монографія] / [кол. авторів; за ред. О. О. Красноручського] – Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2013. – 211 с.
5. Плотницька С.І. Інструментарій ефективного управління внутрішніми ресурсами аграрних підприємств [монографія] / С.І. Плотницька. – Харків: Видавництво ТОВ «Щедра садиба плюс», 2015. – 331 с.

Галина Румянцева

Нововолинський навчально-науковий інституту економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

МІГРАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ ЯК ВАЖЛИВЕ ДЖЕРЕЛО ДОХОДУ ДОМОГОСПОДАРСТВ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У 2015 році у світі налічувалося більше 215 млн. мігрантів, при цьому основними приймаючими країнами залишаються США, за якими слідує Російська Федерація, Німеччина, Саудівська Аравія і Канада. Країнами імміграції з найбільшою часткою мігрантів по відношенню до населення є Катар (87%), Монако (72%), Об'єднані Арабські Емірати (70%), Кувейт (69%), Андорра (64%) [1, с.9].

Недостатність фінансових ресурсів для розвитку економіки вимагає пошуку нових потенційних і альтернативних джерел їх формування і залучення. До таких потенційних джерел можна віднести капітал, який ввезений громадянами України, що працюють за кордоном, тобто, так званий міграційний капітал.

Значні міграційні потоки у більшості регіонах України дозволяють підвищувати вагомість міграційного чинника в інвестиційному забезпеченні, тому зусилля органів державної влади повинні бути спрямовані на стимулювання ефективного використання доходів трудових мігрантів, що працюють переважно за кордоном (внутрішні міграційні потоки не відзначаються значною диференціацією в доходах порівняно з зовнішніми вхідними міграційними грошовими потоками). Їх ефективне використання передбачає недопущення осідання значних обсягів доходів трудових мігрантів у їх сім'ях, а перетворення у відтворювальний ресурс регіональної економіки через інвестування [2, с.

139].

Міграційний капітал – це трансферти грошових коштів мігрантів, які працюють за кордоном, і які формують окрему складову міжнародного ринку.

На обсяги грошових переказів мігрантів впливають макроекономічні та мікроекономічні фактори. Макроекономічні фактори пов'язані як з країнами походження, так і з приймаючими країнами. До цих факторів відносяться обмінні курси валют, ставки по депозитах, вартість переказів, наявність фінансової інфраструктури для здійснення переказу коштів, рівень економічного розвитку і політичну ситуацію в країні походження. До мікроекономічних факторів відносяться рівень доходу мігранта в приймаючій країні, рівень доходу домогосподарства або родини, що залишилися в країні походження та ін. Також варто виділити соціальні фактори впливу: ступень збереження мігрантом соціальних зв'язків із родиною, сімейний стан, розвиток соціальних мереж мігрантів й т. ін.

Перекази мігрантів можуть мати антициклічний вплив на економіку, забезпечуючи приток валюти в країну, який стимулює попит на товари поточного споживання. У свою чергу, відбувається створення додаткового мультиплікаційного ефекту від збільшення внутрішнього попиту, а також збільшення надходжень непрямих податків до державного бюджету. У літературі відмічається можливість зростання національного виробництва, якщо кошти мігрантів вкладаються в певні галузі економіки [3, с.188].

Грошові перекази мігрантів забезпечують надходження іноземної валюти і позитивно впливають на рахунок поточних операцій Платіжного балансу країни (ПБ). У країнах з низьким і середнім рівнем доходу за рахунок переказів фінансується біля 70% дефіциту ПБ. У дослідженнях Світового Банку відмічається, що перекази можуть покращувати кредитоспроможність і доступ до міжнародних фінансових ринків у країнах Європи і Центральної Азії, до того ж вони не створюють ніяких зобов'язань (таких як обслуговування боргу) перед іншими державами [4, с.62].

Для України грошові перекази мігрантів є важливим джерелом доходу домогосподарств, члени яких працюють за кордоном. Основними цілями, за якими витрачаються отримані кошти, є поточне споживання, придбання товарів довготермінового використання або нерухомості, освіта та інші. Хоча більшість надходжень, які отримують родини мігрантів, витрачаються на споживання, відомо, що такі сім'ї більше схильні до заощаджень, що теж є важливим у певні періоди розвитку економіки.. У 2015 році, за даними НБ, сума переказів в Україну склала 1415 млн. дол. США [5]. Таким чином, Україна увійшла до переліку країн – найбільших одержувачів переказів мігрантів.

Звернімося до впливу грошових переказів на економіку України. Так, відповідно до Кейнсіанської моделі економіки зростання обсягу грошових переказів може розглядатися як збільшення доходу населення, яке не викликане зростанням виробництва (як це може статися, наприклад, в результаті зростання експортних цін при збереженні фізичних обсягів експорту). Таке підвищення доходу сприяє зростанню виробництва через два канали: (1) вище споживання товарів та послуг внутрішнього виробництва (в короткостроковій перспективі) та (2) більші інвестиції (в довгостроковій перспективі).

В Україні основним каналом впливу грошових переказів на ВВП є споживання. Масштаб впливу залежить від двох чинників — граничної схильності до заощадження та схильності до придбання імпортованих товарів та послуг. Гранична схильність до заощадження в Україні не є високою. Згідно з розрахунками, здійсненими на основі даних Держстату, у 2006-2015 роках частка заощаджень у доході домогосподарств України становила від 8,2% до 12,2%. Водночас трансферти від мігрантів стимулюють імпорт, оскільки схильність до споживання імпортованих товарів та послуг в Україні є високою. За даними Держстату в 2006-2015 роках частка споживаних товарів, які були вироблені за межами території України, у структурі продажів торговельних підприємств, становила від 32,6% до 41,1%.

Оцінка впливу грошових переказів на ВВП через інвестиційний канал є більш складним завданням, оскільки інвестиції впливають на обсяги виробництва у довгостроковій перспективі. Проте дані про низьку граничну схильність до заощадження дозволяють

припустити, що цей вплив є незначним. Крім того, трудові мігранти схильні витрачати зароблені за кордоном кошти на інвестиції у власне житло (як у будівництво, так і у купівлю житла). Це пояснюється як прагненням мігрантів забезпечити себе або своїх дітей житлом, так і вибором нерухомості у якості об'єкта для інвестицій. Відомі окремі випадки, коли українці, що повернулися з-за кордону, відкривали на батьківщині малий бізнес, але це явище не є поширеним з двох основних причин. По-перше, для відкриття бізнесу зазвичай необхідний більший стартовий капітал, ніж заощадження трудових мігрантів. По-друге, загальний інвестиційний клімат в Україні є несприятливим. За даними рейтингу Світового банку «Ведення бізнесу - 2014» Україна посідає 112-е місце за легкістю ведення бізнесу серед 189 країн.

Роль грошових переказів від трудових мігрантів у платіжному балансі є помітною. За даними НБУ в 2009-2015 роках сума переказів була співставною з сумою валового притоку прямих іноземних інвестицій, а в 2015 році — перевищила її [5].

При аналізі ролі грошових переказів на рівень виробництва необхідно враховувати, що зовнішня трудова міграція зменшує пропозицію одного з факторів виробництва на внутрішньому ринку, а саме праці. Результатом цього може бути скорочення виробництва. Однак у випадку України вплив цього фактора не є суттєвим. Масштаб трудової міграції є відносно невеликим (як зазначалося вище, трудовими мігрантами є 6,8-9,1% економічно активного населення). Особливістю трудової міграції з України є її яскраво виражений регіональний характер (більше 70% українських трудових мігрантів — це мешканці Західної України).

Варто відзначити, що одним із наслідків зовнішньої трудової міграції для ринку праці є зменшення пропозиції кваліфікованих працівників. Значна частина українських трудових мігрантів працює за кордоном на роботах, які не відповідають отриманій в Україні кваліфікації.

Так, внесок міграції у зростання ВВП є невеликим. Враховуючи оцінки граничної схильності до споживання та схильності до придбання імпортованих товарів і послуг, внесок міграції грошових переказів у ВВП України можна оцінити у розмірі від 2,1% до 4,0%. Ця оцінка не враховує вплив грошових переказів на збільшення інвестицій, а також наслідки скорочення пропозиції робочої сили на внутрішньому ринку, вплив яких можна оцінити як незначний. Основний ефект міграції — зменшення рівня бідності в Україні.

Отже, попри усі досягнення у сфері грошових переказів мігрантів до України, нашій державі доцільно замислитись над майбутнім.

Міжнародний досвід свідчить, що ефективним способом залучення ресурсів для розвитку важливих, але не дуже цікавих для інвесторів проектів є емісія та розміщення облігацій для діаспори (Diaspora Bonds). Це боргові інструменти, які випускає уряд (через держбанки, фінансові компанії, банки-агенти) з метою залучення капіталу, насамперед від своєї діаспори, що проживає за кордоном. Такі облігації випускають невеликим номіналом (\$100–\$10 000), що розширює коло потенційних покупців. Завдяки цьому країни дістають доступ до коштів своїх мігрантів і використовують їх для розвитку економіки.

Зважаючи на світовий досвід ефективного використання міграційного капіталу, за раціональної обґрунтованої комплексної і прозорої політики уряду та при розробці відповідного механізму залучення міграційних коштів, національна економіка отримає значні інвестиційні ресурси, які можна спрямувати на розвиток структуроутворюючих галузей економіки, формування малого і середнього бізнесу, розв'язання соціальних проблем.

Література

1. Migration and Remittances Factbook 2011: The International Bank for Reconstruction and Development. – The World Bank, 2015. – 264p.

2. Андрусишин Н. І. Доходи трудових мігрантів як чинник інвестиційного забезпечення розвитку регіону / Н. І. Андрусишин, М. М. Біль // Проблеми раціонального використання соціально- економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та

інвестиції. – 2009. – Вип. XV (№ 4). – Частина 2. – С. 139-147.

3. Глущенко Г. И. Денежные переводы мигрантов как фактор экономического развития /Г. И. Глущенко // Общество и экономика. – 2004. – №9. – С. 181–207.

4. Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union [Electronic source] // The World Bank. – Chapter 2. – 74p.– Режим доступу: <http://web.worldbank.org/>.

5. Динаміка обсягів приватних грошових переказів із-за кордону [Електронний ресурс] //Національний банк України Генеральний економічний департамент, Департамент платіжного балансу. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

Наталія Рябініна

Тернопільський національний економічний університет

СУТНІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЇЇ ТРАНСФОРМАЦІЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Не дивлячись на дискусії кінця ХХ ст. серед вітчизняних вчених щодо доцільності запровадження системи управлінського обліку, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» офіційно імплементував його як окремий вид бухгалтерського обліку, сформулювавши наступне визначення: управлінський (внутрішньогосподарський) облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [6]. Тобто законодавчі ретроспективи управлінського обліку в Україні сягають 16 років.

Однак, не зважаючи на тривалу практику, чітка дефініція управлінського обліку в Україні досі не сформована. Для констатації базових аспектів концептуального трактування управлінського обліку доцільним є диференціація поглядів вчених у часі, зокрема: 1) розуміння управлінського обліку вітчизняними науковцями у 1995-2000 рр.: Бородкін О. С. стверджував, що управлінський облік – це система оперативного управління підприємством, яка включає блоки: нормування, планування, аналіз, контроль, ціноутворення, оперативний облік і т.д. Вихідна інформація управлінського обліку є позасистемною, тобто не відображається у облікових регістрах і на рахунках бухгалтерського обліку [1]; Голов С. Ф. та Єфіменко В. І. сформували наступну дефініцію: «Управлінський облік – це процес виявлення, виміру, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки і контролю у середині організації і для забезпечення відповідного підзвітного використання ресурсів» [3, с. 246]; Пушкар М. С. стверджував, що управлінський облік – «...групування витрат і різні розрахунки, зв'язані з визначенням собівартості становлять його суть [7]; Сопко В. доводив, що «... внутрішньогосподарський облік (так званий управлінський, виробничий, контролінг) не є самостійним бухгалтерським обліком. Це є продовження, а точніше подальше поглиблення, деталізація даних бухгалтерського фінансового обліку у частині витрат і доходів діяльності, коли розкривається ефективність придбаних ресурсів, їх переробки, технологічних і організаційних рішень, мотивації тощо» [10, с. 373]; 2) уточнення сутності управлінського обліку вітчизняними науковцями у 2010-2015 рр.: наприклад, Садовська І. Б. констатує, що управлінський облік – це процес виявлення, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації та підготовки інформації, що використовується управлінською ланкою для планування, оцінки та контролю у середині підприємства [9, с. 416]. Тобто з часом дефініція управлінського обліку в Україні конкретизувалась і уточнювалась. Непоодинокими були спроби і заперечити логічність існування управлінського обліку, наприклад, Бородкін О.С. доводив, що бухгалтерський облік як інформаційна система є у цілому управлінським обліком. Він заперечував, що до управлінського обліку відносять тільки облік витрат і калькулювання собівартості, констатував, що управлінська функція обліку неможлива без інформації всіх інших підрозділів (топологічних ділянок) бухгалтерського обліку. Тобто

бухгалтерський облік – це інтегрована інформаційна система, яка не має підстав для поділу її на два автономні види обліку: фінансовий та управлінський [1].

На підставі узагальнення світової практики ведення обліку витрат і обчислення собівартості продукції В. І. Ткач та М. В. Ткач виділили 4 системи організації управлінського обліку (точніше формування інформації про витрати та результати діяльності підрозділів, сегментів діяльності тощо): 1) управлінський облік повністю виділений з фінансового за допомогою ведення спеціальних рахунків-екранів; 2) управлінський облік стає автономним по відношенню до системи фінансового обліку; 3) управлінський облік не ведеться, але облік витрат за носіями для обчислення собівартості продукції, робіт і послуг здійснюється статистично, тобто поза системою бухгалтерського обліку, хоч дані статистичного обліку пов'язуються з даними бухгалтерського обліку; 4) управлінський облік відсутній, а облік виробничих витрат інтегровано у фінансовий облік [11, с. 29].

Значний вплив на розуміння і трактування управлінського обліку здійснили зарубіжні вчені: Б. Нідлз, Х. Андерсон та Д. Колдуел при тлумаченні управлінського обліку робили акцент і докладно розшифровували споживачів інформації, визначаючи його призначення для внутрішніх операцій. «Управлінський облік є продовженням фінансового обліку й застосовується насамперед для відображення внутрішніх операцій компанії. Його призначення – забезпечити інформацією менеджерів, відповідальних за досягнення конкретних виробничих цілей. До бухгалтерської інформації, підготовленої для використання керівниками, застосовуються інші правила, ніж до інформації, призначеної для зовнішніх користувачів, що не працюють безпосередньо у компанії» [5, с. 41]; на думку К. Друрі «Управленческий учет обслуживает менеджеров (руководителей) в середине организации (предприятия), выдавая им информацию для принятия решений планирования, контроля и регулирования прямых производственных затрат (себестоимости продукции) для составления финансовых отчетов» [4, с. 13]; Хорнгрен Ч., Фостер Дж. Та Датар Ш. визначали управлінський облік як систему збору та групування фінансової та нефінансової інформації, на основі якої менеджери приймають рішення для досягнення цілей організації [12, с. 27].

Більшість менеджерів виявляють інтерес до впровадження управлінського обліку як засобу удосконалення системи інформаційного забезпечення підприємства. Проте практиками управлінський облік розглядається тільки як додатковий інструмент достовірності визначення виробничої собівартості готової продукції. Відбувається звуження проблемного управлінського обліку до функцій систематичного виробничого.

Концептуальним проривом в окресленні вимог до управлінського обліку став активний вплив на систему управління з метою постійного підтвердження своєї функціональної корисності. Основою управління є ефективне використання ресурсів інформаційної системи підприємства, у першу чергу, внутрішніми користувачами – менеджерами підприємства. У системі інформаційних ресурсів суб'єктів господарювання науковці і практики стали виділяти управлінський облік як основу системи інформаційного забезпечення процесу управління. Пушкар М.С. і Щирба М.Т. стверджують, що інформаційні системи відносяться до систем, які розвиваються, що зумовлено постійним розширенням і зміною потреб споживачів інформації під впливом оточуючого середовища, зміною технічних засобів та розширенням програмного забезпечення [8, с. 25].

Сучасне сприйняття цілей і завдань управлінського обліку генерує нове поняття – стратегічний управлінський облік. Основними причинами його появи як окремої галузі наукових знань, що стосується процесів обробки даних про діяльність підприємства та його середовище з метою одержання стратегічної управлінської звітності є: зміна економічних умов функціонування підприємств; розробка концепції стратегічного менеджменту; розробка нових систем управління витратами [2, с. 269]. Бруханський Р.Ф. стверджує, що основними причинами необхідності побудови системи стратегічного обліку на підприємстві є наступні: 1) загальноекономічного характеру (перехід від соціалістичної планової економіки до ринкової; глобалізація світової економіки та прояви її наслідків); 2) облікового характеру (побудова комплексної управлінської інформаційної системи для прийняття стратегічних

управлінських рішень; посилення значення і ролі управлінського обліку як складової управлінської інформаційної системи підприємства; доцільність генерування облікових гіпотетичних показників про майбутнє підприємства; необхідність формування системи управління вартістю на основі стратегічно орієнтованої системи обліку) [2, с. 145].

Розвиток управлінської орієнтації обліку в Україні поступово та неухильно набуває нових якостей, змінюючи цільові орієнтації на задоволення потреб ефективного управління підприємством. На цьому шляху є ще досить багато невирішених проблем, які не дають можливості на даному етапі їхнього розвитку організаційно оформитись у чітку систему управлінського обліку. Сучасні досягнення у цій сфері можна прийняти лише за базу, як стартовий потенціал формування в недалекому майбутньому цього прогресивного виду обліку і управлінської діяльності.

Проведений аналіз трактувань управлінського обліку зарубіжних і вітчизняних вчених, а також Комітету міжнародних стандартів обліку дозволяє зробити висновок, що врешті-решт сформувався визначення управлінського обліку, як процесу систематизації виробничо-фінансової інформації шляхом ідентифікації, збору, обробки, інтерпретації для цільового забезпечення внутрішніх користувачів підприємства з метою прийняття обґрунтованих рішень, прогнозування, планування, аналізу і контролю. Сучасний управлінський облік, використовуючи зовнішню та внутрішню інформацію, забезпечує потреби не тільки виробництва, а й маркетингу, управління дослідженнями та інших функцій бізнесу. Він здійснює аналіз діяльності з урахуванням як поточних, так і довгострокових стратегічних цілей, розробляє методи отримання інформації про вирішальні фактори успіху і якість інновацій.

Широкому впровадженню управлінського обліку Україні перешкоджають проблеми організації, що пов'язані з необхідністю розробки моделі системи управлінського обліку відповідно до потреб управління витратами. Управлінський облік будується індивідуально на кожному підприємстві та орієнтований, у першу чергу, на завдання інформаційного забезпечення процесу оперативного управління фінансовою діяльністю. Відсутність загально-розроблених критеріїв організації управлінського обліку, широта вибору методологічних підходів, дефіцит кваліфікованих кадрів, непередбачувана поведінка споживчого ринку ускладнюють удосконалення системи обліку на підприємствах. Отже, можна зробити висновок, що система управлінського обліку повинна проектуватися під конкретне підприємство, враховуючи сукупність факторів, серед яких особливу увагу приділяють внутрішнім.

Література

1. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік: концепція і організація // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 45-53.
2. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва : моногр. / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 384 с.
3. Голов С. Ф. Фінансовий та управлінський облік. / Голов С. Ф., Єфіменко В. І. – К.: ТОВ «Автоінтерсервіс», 1996. – 739 с.
4. Друри К. Введение у управленческий учет и производственный учет / Друри К. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
5. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Дж. Колдуэлл. – М.: Финансы и статистика, 1996.
6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність у Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
7. Пушкар М. С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку у Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія / Пушкар М. С. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 245 с.
8. Пушкар М. С., Щирба М. Т. Фінансовий облік у системі управління: Монографія / Пушкар М. С., Щирба М. Т. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. – 178 с.
9. Садовська І. Б. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарник,

К. Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.

10. Сопко В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / Сопко В. – К.: КНЕУ, 2000. – 400 с.

11. Ткач В. И., Ткач М. В. Управленческий учет: международный опыт / В. И. Ткач, М. В. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 144 с.

12. Хорнгрен Ч. Т. Управленческий учет / Хорнгрен Ч. Т., Фостер Дж., Датар Ш. – СПб.: Питер, 2007. – 1008 с.

Андрій Сава

Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН, м. Тернопіль

ОКРЕМІ ПОЛОЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ В РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Функціонування національних економічних систем на сьогодні не можна уявити без впливу глобалізаційних процесів, запровадження досвіду інших країн у формуванні основних принципів і механізму управління соціально-економічним розвитком галузей, територій тощо. Щоправда, на наш погляд, його застосування має базуватися лише на адаптації окремих положень до вітчизняних особливостей політичної, господарської та культурної складової побудови суспільного ладу.

Сільські території у цьому питанні займають чи не найважливіше місце, враховуючи роль у формуванні національного багатства, забезпеченні поселенської мережі, розвитку людського капіталу. Соціально-економічний розвиток сільських територій – це стратегічне завдання будь-якої держави, зокрема і України. Тому ми не можемо ігнорувати досвід інших країн, особливо тих, що знаходяться географічно близько і мають із нами споріднені суспільні цінності.

Досвід розвинених країн відносно подальшого розгляду можливостей соціально-економічного розвитку територій держави, засвідчує, що існують фундаментальні соціально-політичні принципи розвитку, яких треба дотримуватись поряд і в узгодженості з національними особливостями соціально-економічних відносин. До них належать:

– принцип раціональної економічної свободи, на базі якої формується змішана економіка, що забезпечує необхідну кількість робочих місць і достатнє виробництво товарів та послуг для суспільства;

– трудові відносини в суспільстві будуються на принципах соціального партнерства держави, працівників та роботодавців;

– принцип обов'язкового державного регулювання ринкових відносин, досягнення оптимальних для суспільства, природи та людини рівнів та співвідношень виробництва і споживання;

– держава в усіх своїх діях дотримується принципу соціальної справедливості, що супроводжується перерозподілом суспільного продукту на користь менш працездатних та нужденних;

– дотримання принципу демократичного колективного управління виробництвом та соціальною сферою суспільства, що забезпечує оптимально можливу ступінь соціальної солідарності [1].

Ці принципи повинні бути закладені в основних положеннях аграрної політики держави та враховуватися у стратегії і тактиці поведінки органів державної влади, а тепер і самоврядування на місцях. При цьому реалізація аграрної політики має підкріплюватися дієвими інструментами, в тому числі фінансовими.

Міжнародна практика вказує на те, що розвиток територій фінансується з бюджетів різних рівнів у рамках певних програм. Кошти надаються не на підтримання виробництва, як це відбувається в Україні, а на сприяння формування самодостатніх просторових і територіальних господарських кластерів із широкими функціями саморегулювання

міжгалузевих проблем. Таким чином, відбувається оптимальне поєднання ринкових механізмів з державною підтримкою й підвищенням фінансової й організаційної здатності органів місцевого самоврядування і територіальних громад [2].

За допомогою цього алгоритму держава шляхом фінансування цільових програм розвитку стимулює реальний сектор економіки, а не тільки галузь сільського господарства, й підвищує його ефективність шляхом упровадження діючих механізмів цінової, кредитної й податкової політики. У свою чергу місцеві органи управління й територіальні громади покликані концентрувати зусилля на комплексному розвитку соціальної інфраструктури, підтримці сільського індивідуального житлового будівництва, районному плануванню, регулюванні земельних і майнових відносин, раціональному використанні природних ресурсів і підтримці екологічного стану сільських ландшафтів. Це забезпечує деаграризацію економіки сільських територій, розвиток несільськогосподарських видів діяльності, що заслуговує на увагу й наслідування в нашій країні.

В більшості європейських країн діють спеціальні фонди розвитку сільських територій. Їх діяльність заснована в основному на ініціативі місцевих громад та підтримується громадськими організаціями, державою та меценатами. Існують спеціальні консультаційні групи, що допомагають представниками місцевих громад, і, зокрема, таких фондів творчо підходити до питань обслуговування сільських територій та залучення ресурсів на ці цілі [3].

Однак європейська практика розвитку сільських територій засвідчує, що його ключовою проблемою є не фінансування, а виявлення, підтримка та впровадження місцевих ініціатив [4, с. 401].

В Україні ж із часів Радянського Союзу й донині діє протилежна модель державного управління, за якої існує сильний центр і слабкі (формальні) громади. Тому винятково важлива передумова забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій – це стимулювання створення ефективної діяльності влади на найнижчому рівні структурної ієрархії – сільського поселення [5].

Отож, вивчаючи досвід передових країн і, зокрема, країн ЄС, слід зауважити, що розвиток сільських територій нашої держави і розвинених світових держав має досить серйозну спільну проблему. Вона полягає в тому, що протягом тривалого періоду дії державного управління і регулювання були зосереджені на забезпеченні умов для стабільної діяльності лише виробничих структур сільськогосподарської галузі. При цьому інтереси всіх інших господарських суб'єктів і особливо сфер життєдіяльності сільського населення не бралися до уваги. Тому в сучасних реаліях життя необхідна зміна вектору української аграрної політики в напрямі зростання всеохоплюючої підтримки розвитку сільських територій.

Література

1. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських територій регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / Гончаренко І.В.– Львів: ІРД НАН України., 2009. – 370 с.
2. Амбросенко О.П. Концепція розвитку сільського економічного простору / О. П. Амбросенко, М. І. Соломко // Географія в інформаційному суспільстві: зб. наук. праць: у 4-х т. – К.: ВГЛ Обрії. Т. II. – 2008. – С. 192–195.
3. Чухно І. А. Роль територіальної громади в управлінні розвитком сільських територій на досвіді зарубіжних країн / І. А. Чухно // Актуальні проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України: матеріали наук.-практ. конфер. – Х.: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2008. – С. 386–389.
4. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій : матеріали Сьомих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 9-10 лист. 2005 р., Київ, / за ред. П.Т. Саблука. – К. : УААН ННЦ “Ін-т аграрної економіки, 2005. – 710 с.
5. Смушак М.В. Ідеологічні аспекти розвитку сільських територій / М.В. Смушак // Вісник Прикарп. у-ту : Економіка. – 2007. – Вип. 4. – С. 113—114.

Мар'яна Свинтух

Тернопільський національний економічний університет

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ДЛЯ МОНІТОРИНГУ ЛІСОВИХ РЕСУРСІВ

Все зростаюче антропогенне навантаження на природні ландшафти, нарощування темпів винищення лісових ресурсів з метою задоволення запитів суспільства, невинуватене вилучення лісових земель для цілей, не пов'язаних з веденням лісового господарства, посилює загальну негативну тенденцію у сфері використання лісових ресурсів країни.

Необхідність здійснення регулярного моніторингу стану лісів обумовлена їх безперервною динамікою в результаті впливу природних і антропогенних факторів (пожежі, вирубки, техногенне забруднення тощо). Масштаби цього впливу істотно різняться за регіонами.

Завдання моніторингу лісів з метою визначення стратегії раціонального лісокористування та захисту навколишнього середовища передбачає необхідність широкого застосування технологій дистанційного зондування Землі (як космічних, так і авіаційних), супутникових навігаційних систем і ГІС - технологій для збирання, оброблення та аналізування інформації про лісові ресурси у поєднанні з даними аеровізуальних обстежень і матеріалами традиційних наземних методів лісопатологічних досліджень. Такий комплексний підхід дозволяє зібрати великий масив актуальних даних і на цій основі створити достовірні карти, що характеризують стан лісів, використовувати отримані результати в процесах ведення державного лісового кадастру, комплексного обліку та оцінювання природних ресурсів, управління лісокористуванням, природоохоронними територіями і т. д.

Загалом стан вивчення проблеми з лісовими ресурсами в Україні можна охарактеризувати як далекий від сучасних еколого - економічних запитів суспільства. Неспроможність традиційних методів збирання та аналізування інформації, які б забезпечували оптимальне управління природо користуванням і контроль за станом навколишнього середовища, особливо гостро проявилася в процесі переходу до територіального принципу управління природними ресурсами і природоохоронною діяльністю у державних структурах. Досі не вироблено механізмів моніторингу і регулювання природокористування на різних територіальних рівнях.

Відсутня система комплексного контролю використання природних ресурсів, оцінювання впливу господарюючих об'єктів на довколишнє середовище, виявлення прямої і непрямої залежності різних факторів впливу на це середовище. Не узгоджено процедури, формати, терміни й порядок надання інформації до органів державної влади та обміну даною інформацією між контролюючими органами. Треба визнати, що в цілому ситуація з обліком лісових ресурсів не забезпечує потреби органів влади та управління повною, достовірною, акту.

Оскільки управління здійснюється на різних рівнях: загальнодержавному, територіальному, об'єктовому, то й відповідне інформаційне забезпечення має бути побудоване за ієрархічним принципом з різним ступенем деталізації та узагальнення інформації на кожному з них.

Розвинена потужна багаторівнева геоінформаційна система може стати інструментом, що дозволяє оперативно і достовірно відображати й аналізувати інформацію для підготовки управлінських рішень на будь-якому рівні управління.

Відповідно до сучасної концепції супутникового моніторингу лісів виділяють різні рівні спостережень. Вони розрізняються за функціональними завданнями, територіальним охопленням, призначенням, а також за вимогами до просторової і тематичної детальності одержуваної інформації (див. малюнок).

За територіальним охопленням розрізняють глобальний (континент, частина світу), національний (країна), регіональний (область), місцевий (районна, сільська, селищна, міська

ради), локальний (незначний за площею, виділений за природоохоронними, ландшафтними чи іншими критеріями об'єкт (парк, урочище, лісовий масив)) рівні моніторингу.

За методами спостереження лісовий моніторинг поділяється на геоінформаційний (створення електронних карт) та картографічний (створення традиційних карт, планів, абрисів та схем).

За призначенням виділяють такі види моніторингу: загальний (стандартний) – здійснюється за множиною основних показників для всієї території; науковий (фоновий) – проводиться за множиною багатьох показників з дослідницькою метою (в основному в заповідниках); спеціальний (оперативно-кризовий) – за визначеним набором показників на певну або ж усю територію (наприклад, для оцінювання пожежонебезпеки, стану розвитку певних надзвичайних подій та можливостей їх локалізації і ліквідації).

За видами спостережень розрізняють дистанційний, геодезичний, комбінований моніторинг.

За частотою спостережень бувають безперервний (під час пожежонебезпечного сезону, на потенційно небезпечних ділянках), систематичний (виконується за спеціальним планом і правилами), періодичний (визначення межі снігового покриву, фенологічного стану лісів) види моніторингу.

Перелік завдань, що вирішуються в ході моніторингу лісів на різних територіях, різний. Це переважно актуалізація даних лісоінвентаризацій, охорона лісів від пожеж, частково – контроль за станом лісів, порядком лісокористування і ходом лісовідновлення. З урахуванням наявної практики і функцій лісового господарства, лісопромислового комплексу, екологічних, природоохоронних організацій вироблено перелік завдань, які доцільно вирішувати в рамках комплексного моніторингу лісів.

Функціональні завдання моніторингу лісів можна об'єднати у такі вісім груп:

1. Охорона лісів від пожеж.
2. Контроль за санітарно лісопатологічним станом лісів.
3. Спостереження за територіями, забрудненими радіонуклідами.
4. Стеження за порядком лісокористування і лісовідновленням.
5. Спостереження за станом і динамікою лісів, деревної та чагарникової рослинності на землях, які не входять до лісового фонду.
6. Стеження за станом і динамікою деревної і чагарникової рослинності на землях сільгоспугорів, які не входять до лісового фонду.
7. Оцінювання стану лісових екосистем та лісового покриву.
8. Актуалізація даних про вивченість лісів.

Наведений перелік завдань не є остаточним. Під час створення єдиної комплексної системи моніторингу у цей список може уточнюватися і доповнюватися.

У зв'язку з тим, що моніторинг лісів ефективно функціонує лише за наявності надійних даних про ліси і розвиненої ГІС, першочерговим можна вважати восьме завдання. З урахуванням інформації про ліси мають формуватися й підтримуватись в актуалізованому стані комплексні багатоцільові ГІС різних рівнів (національного, регіональних, локальних).

Вирішення означених завдань можливе лише за умови поєднання всіх видів спостережень і вимірювань, головні з яких – дистанційні (аерокосмічні).

Основні етапи моніторингу лісів з використанням аерокосмічної інформації:

- отримання та попереднє оброблення аерокосмічної інформації;
- отримання і нагромадження наземної інформації, яка стосується лісотехнічних характеристик;
- одночасне оброблення аерокосмічної та наземної інформації;
- аналізування результатів та прогнозування перекласифікація видів моніторингу лісів спектрів розвитку лісів, зокрема і наслідків лісогосподарської діяльності.

Дистанційні спостереження з космічних і повітряних літальних апаратів можуть здійснюватися як у ході знімань в оптичному і радіодіапазонах, так і шляхом візуальних (інструментально-візуальних) спостережень. Наразі аеровізуальні спостереження найширше

застосовуються при охороні лісів від пожеж для патрулювання території та виявлення лісових пожеж і спостереження за їх динамікою. Щоб якимось забезпечити ефективне функціонування моніторингу лісів, потрібен комплекс даних ДЗЗ, що істотно відрізняються щодо просторового розрізнення, спектральності каналів, оперативності знімання та постачання знімальної інформації споживачам.

Наталія Семенишена

Подільський державний аграрно-технічний університет

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

На даному етапі економічного розвитку стрімко зростає сума економічних знань та уточнюється науково-практична база бухгалтерського обліку через розробку й запровадження нових та удосконалення чинних методологічних основ. Саме тому проблеми інституційного моделювання бухгалтерської системи набувають особливої ваги.

У сучасній глобальній економіці досить виразно простежується головне завдання обліку – багатоаспектне вимірювання й інтерпретація результатів діяльності суб'єкта господарювання та оцінка вартості його економічних ресурсів. Таке завдання надзвичайно складне і може бути реалізоване лише реформуванням і подальшою еволюцією власне обліку та методів обліково-аналітичних процедур у напрямі узгодження зі змінами в трансформації економічного середовища.

Питання теорії, методології, практики моделювання та інституційності бухгалтерського обліку досліджувались вітчизняними й зарубіжними вченими: П.Т. Саблук, В.Б. Моссаковський, Г.Г. Кірейцев, Н.Л. Правдюк, В.М. Жук, І.Б. Садовська та ін. З російських вчених відомі М.А. Вахрушиної, Е.Ю. Воронова, М. Х. Жебрак, В. Б. Івашкевич, Т. П. Карпова, В.Ф. Палій, В.П. Суйц, Л.І. Хоружий, Л.А. Чайковська, А.Д. Шеремет і ін.

Як спеціальна галузь наукового знання, бухгалтерський облік перебуває на стадії накопичення емпіричних даних, виникнення нових теоретичних положень і методологічних підходів. Однак варто зазначити, що базова чисельність різноманітних економічних ресурсів і процесів реальної економіки зростає ще стрімкіше, на які традиційна бухгалтерська методологія ефективною відповіді не має, що є однією з проблем бухгалтерського обліку.

Саме тому вибір інституційної доктрини розвитку обліку викликаний її здатністю пояснити сучасний стан і перспективи розвитку глобальної і національної бухгалтерської системи з позиції взаємодії: базових соціально-економічних мотивів користувачів бухгалтерської інформації, самих бухгалтерів, нормативно-правових актів регулювання, організаційних форм бухгалтерської діяльності і її самоорганізації.

У якості відправної точки в дослідженнях бачиться інституційний підхід, що представляє собою сукупність методологічних принципів, заснованих на включенні в аналіз інститутів, а також економічних, соціальних, культурних, історичних та інших чинників. Інституційна теорія розглядається як керівний принцип дослідницького процесу, тобто як кут зору, під яким досліджується бухгалтерський облік.

На підставі ряду наших попередніх досліджень [5,6,7] пропонується модель, де здійснюється узагальнення складових інституціонального забезпечення функціонування бухгалтерського обліку.

Модель інституційної мотивації розвитку обліку потрібна тому, що для розвитку його практики важливо розуміти, як відбувається заміна старих інститутів, інституціональних структур, новими, як вони змінюються. Інституційна теорія пропонує кілька типів такого процесу.

З позиції моделювання необхідно здійснити методологічне обґрунтування процесів інституційних змін в бухгалтерському обліку; виявити роль обліку в формуванні

інституційного середовища, що забезпечує процес прийняття управлінських рішень; здійснити дослідження практик обліку, які виступають одночасно як стабілізуючий фактор теорії, так і носієм змін; розкрити зміст інституціональних практик обліку як процесу і на цій основі сформуванню моделі інституційних змін в умовах реформування економіки.

Для наших досліджень, знання інституціоналізму використовуються на пошук відповідей на такі виклики: співвідношення національно-специфічних і універсальних факторів у розвитку бухгалтерського обліку; можливість універсальної (бездоганної) моделі бухгалтерського обліку; можливість у глобальному світі всім країнам обирати свій шлях; мета глобального обліку; чи піддається його стратегічна доктрина громадському регулюванню; чи може інституціональна теорія сформуванню нову парадигму бухгалтерського обліку при її практичній реалізації в економіці сталого розвитку тощо.

Постановка таких питань вимагає іншого погляду на сутність бухгалтерського обліку, нового розуміння перспектив його розвитку. Цього неможливо досягти без використання підходів моделювання, що і спонукає до цього напряму досліджень.

Насамперед, моделюються інституційні складові бухгалтерського обліку для нового розуміння його сутності і потенціалу, місця, місії та завдань в соціально-економічному середовищі. Прийемо робочу наукову гіпотезу про те, що соціально-економічний простір передбачає і неможливий без функціонування інституту бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік є інститутом у вузькому і широкому розумінні цієї категорії.

Масштабність і розмаїття інституціональної наукової доктрини в якійсь мірі пояснює складність її сприйняття і той факт, що на сьогоднішній день в інституціональній теорії існує розмаїття загальноприйнятих понять категорії «інститут».

Досліджуючи концептуальні засади формування інститутів і інституціонального середовища, ряд авторів [1,2,4] виділяють зростаючу роль державних регуляторних інституцій та організацій в інституційній теорії.

З початку зародження і в процесі еволюції розвиток бухгалтерського обліку, а саме методології (покладені в його основу теоретичні концепції і положення) відбувається в тісному зв'язку і взаємодії, причому цей зв'язок має багатовимірні (матричні) форми, кореспондує з іншими науками і науковими дисциплінами. Розуміння суті бухгалтерського обліку немислиме без пізнання такого зв'язку і відповідних законів інших наук.

Такий підхід важливий для розуміння системної цілісності і виявлення впливу кожної складової на побудову і розвиток обліку. Це моделювання дозволяє пояснювати проблеми незавершеності українських реформ, які багато в чому пояснюється відомим в інституціональній теорії ефектом «path dependence» (сила траєкторії заданого розвитку), а також розуміти механізм запозичення більш ефективних інституційних змін.

Важливою особливістю даної моделі є наявність складових - інститутів і організацій в бухгалтерській системі як в спрощеному вигляді, так і в більш складному поєднанні, що знаходить своє підтвердження на практиці.

Запропонована модель підтверджує наукову гіпотезу про функціонування інституту бухгалтерського обліку в соціально-економічному просторі. Бухгалтерський облік, як і будь-яка галузь науки, і як інструмент управління бізнесом як на мікро-, так і на макрорівні пов'язаний з іншими галузями знання різними відносинами. Розуміння цих відносин сприяє більш точному визначенню предмета, об'єкта й методології бухгалтерського обліку.

1. *Література* Воронова, Е.Ю. Институциональные аспекты управленческого учета [Текст]: автореф. дис. ... док-ра экон. наук: 08.00.12 / Воронова Е.Ю.; Рос. эконом. ун-т им. Г.В. Плеханова. — Москва. — 2012. — 47 с.

2. Жук, В. Н. Основы институциональной теории бухгалтерского учета: Монография / Жук В.Н. — К. : «Аграрная наука», 2013 г. — 408 с.

3. Институциональные аспекты бухгалтерского учета и контроля [Текст] / Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. — М.: Изд-во «РЭА им. Г.В. Плеханова», 2009. — 428 с.

4. Чайковская, Л.А. Современные концепции бухгалтерского учета: теория и методология [Текст]: дис. ... док-ра экон. наук: 08.00.12 / Чайковская Л. А.; Рос. эконом. акад.

им. Г.В. Плеханова. — Москва. — 2007. — 338 с.

5. Бухгалтерський облік і інституційна економічна теорія : до питання міждисциплінарних зв'язків / Н.В. Семенишена // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. — Вип. 35. — С. 323—326. 482 с. — (Серія економічна).

6. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток інституту бухгалтерського обліку в Україні / Н.В. Семенишена // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. — Випуск 10 (28). — Редкол.: відп.ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. — Луцьк, 2013. — С. 241—248.

7. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні в умовах функціонування інституційного середовища / Н.В. Семенишена, В.Д. Слободян // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — № 1. — 2011. — С.146—150.

Борис Сидорук

Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН, м. Тернопіль

ЕКОСИСТЕМНИЙ ПІДХІД ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

В Україні, як і в багатьох інших країнах, тривають процеси, які спричиняють розбалансування агросфери і руйнацію агроєкосистем.

Тому, в основу раціонального сільськогосподарського землекористування має бути покладено системний підхід, який сформувався як узагальнюючий, загальнонауковий метод на базі загальної теорії систем.

Методологія системного підходу базується на використанні знань про системи: їх класифікації, загальні системні властивості, природу та види їх поведінки. Екосистемний підхід розглядається як спосіб досягнення сталого розвитку на основі забезпечення сталого функціонування життєвих екосистем [1].

Екосистемний підхід в землекористуванні передбачає, що рішення, які приймаються в процесі управління земельними ресурсами, потребують розуміння зв'язків між здійсненням антропогенної діяльності на різних землях і екологічними умовами навколишнього природного середовища.

Сучасна методика визначення еколого-економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарського призначення має включати в себе економічні, екологічні та соціальні складові. При цьому, досить часто економічні та екологічні показники розглядаються окремо. Економічні показники зазвичай характеризують результати господарської діяльності, екологічні – становище або зміни природного середовища в цілому і за окремими ознаками.

В умовах надмірного антропогенного навантаження на природне середовище узагальнені показники еколого-економічної ефективності повинні стати основою для оцінки землекористування і системи землеробства, а також базою для експертизи проектних землепорядних рішень.

Оцінка природно-ресурсного потенціалу агроландшафту має являти собою не дослідження суми продуктивностей його геокомпонентів, а відображати загальну його придатність до господарського використання, як єдиного цілого. Обчислений таким чином природно-ресурсний потенціал агроландшафту матиме важливе практичне значення, оскільки він об'єктивно відбиватиме можливості агроландшафту при його використанні в різних видах господарської діяльності, за умови недопущення деградації даного комплексу.

Однією із основних проблем сучасного соціально-економічного розвитку суспільства є

оптимізація на засадах сталого розвитку використання природно-ресурсного потенціалу агроландшафтів, що нині визнано необхідною умовою збереження усіх ресурсів та необхідних умов життя для людини і біоти. Інтенсивність і структура природокористування має бути обмежена і узгоджена з природоохоронними принципами і нормами діяльності [2; 5].

Крім цього, використання природно-ресурсного потенціалу повинно ґрунтуватися на соціальній відповідальності аграрного бізнесу. Підприємства мають реалізовувати концепцію сталого розвитку на інноваційній основі, у першу чергу через оптимальне використання природних ресурсів за видами для задоволення виробничих і соціальних потреб.

Подальший розвиток аграрної сфери повинен враховувати вищезазначені аспекти на основі еколого-орієнтованого підходу у використанні природних ресурсів.

Максимально допустима величина антропогенного навантаження на самоорганізований і саморегульований природний комплекс визначається, як величина негативного впливу (ризик), що не призводить до порушення меж стійкості екосистеми та до незворотного руйнування структурно-функціональної сукупності її елементів і не проявляється у погіршенні динамічних характеристик, перетворюючи ризики у небезпеки для всієї системи. Таким чином, у природній системі зберігається динамічна рівновага і витривалість.

У результаті узагальнення найбільш поширених науково-методичних підходів до розуміння змісту еколого-економічної ефективності використання природного потенціалу земельних ресурсів, можна дійти висновку, що вона розглядається з позиції максимізації економічної вигоди від комплексу заходів, які проводяться з метою покращення якості угідь та підвищення продуктивності аграрного виробництва за умов забезпечення вимог екологічно сталого розвитку

Тому, для оцінювання потенціалу земель сільськогосподарського призначення слід використовувати такий показник, як «агроґрунтовий потенціал ефективної родючості», який відображає урожайність певної сільськогосподарської культури при вирощуванні її на конкретній за генетичним статусом та гранулометричним складом ділянці ґрунту, отриманій за рахунок як природних ресурсів ґрунту, так і додаткових матеріальних вкладень, спрямованих на ефективну реалізацію ресурсних можливостей ґрунтів [3].

З метою врахування екологічного фактора при здійсненні сільськогосподарського землекористування нами запропоновано інтегральний екологічний індекс оцінки природно-ресурсного потенціалу агросфери, величина якого визначається за дольовою участю прямих або опосередкованих впливів аграрної діяльності на стан і розвиток агроекологічного потенціалу.

$$\text{ІПРП} = Б * Б_1 + Е * Б_2 + З * Б_3 + Бр * Б_4 + К * Б_5 \quad (1)$$

де: ІПРП – екологічний індекс оцінки природно-ресурсного потенціалу агросфери; Б – еколого-агрохімічний бал бонітету; Е – еродованість території за крутизною схилів; З – стан забруднення сільськогосподарських угідь; Бр – інтегрований індекс біорізноманіття; К – природно-кліматичні умови; Б₁, Б₂, Б₃, Б₄, Б₅ – вагомість кожного фактора.

Встановлено, що індекс ІПРП набуватиме значення від 1 до 10, де 1 – це території, в яких відсутня умовна стабільність агроландшафтів або склалися незадовільні умови для вирощування сільськогосподарських культур, а 10 – території з найвищим показником умовно-природної стабільності агроландшафтів, оптимальними умовами для рослинництва та з високою потенційною ефективністю їх сільськогосподарського використання. Тобто, чим вище значення ІПРП, тим більша екологічна умовно-природна стійкість агроландшафтів [4].

Застосування інформації, отриманої в результаті здійснення розрахунків запропонованих показників, дасть змогу забезпечити раціональне використання земельних ресурсів за рахунок досягнення еколого-біологічної відповідності між вирощуваними видами сільськогосподарських рослин і екологічним потенціалом навколишнього середовища для найповнішого використання можливостей земельних угідь.

Література

1. Бриндзя О. З. Економічні важелі системного підходу до раціонального сільськогосподарського землекористування / О. З. Бриндзя // Наука й економіка. – 2014. – №2 (34). – С. 99-105.
2. Мельник Л.Г. Екологічна економіка / Л.Г. Мельник. – [3-тє вид., випр. і допов.]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 367 с.
3. Полупан М.І. Родючість ґрунтів, її види та оцінка / М.І. Полупан, В.А. Величко, В.Б. Соловей // Посібник українського хлібороба. — 2009. — С. 195–200.
4. Рідей Н.М. Природно-ресурсний потенціал агроєкосистем: аналіз понятійно-категоріального апарату, обґрунтування сучасних трактувань / Н.М. Рідей О.М. Пашутіна, А.А. Горбатенко, Ю.А. Кучеренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – № 3 – 2013 – С.
5. Руденко В.П. Географическое разнообразие природно-ресурсного потенциала регионов Украины : монография / Руденко В.П. – Красноярск: КГТЭИ, 2007. – 168 с.

Володимир Сільман

Тернопільський національний економічний університет

КЛАСИФІКАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ФІРМИ

Існує безліч класифікацій інноваційних стратегій. Найпоширенішим є поділ інноваційних стратегій за наступними ознаками:

1. За характером «планувальників» та «реалізаторів» інноваційні стратегії можна поділити на інституційні (на рівні підприємства) і центральні (на державному рівні).

Центральна інноваційна стратегія означає реалізацію запланованих на державному рівні конкретних інноваційних заходів (наприклад, програма досліджень і розробок, спрямована на розвиток якоїсь промислової галузі), формування зовнішніх інфраструктурних умов, що підвищують інноваційний динамізм підприємств і сприяють їх розвитку, а також модернізації внутрішнього механізму підприємства і системи зв'язків.

2. За предметним змістом на рівні підприємств розрізняються стратегії в галузі досліджень і розробок, продуктової структури, ринку, фінансів, організації та інші, які є складовими частинами довгострокової інноваційної стратегії.

За менеджерською «поведінкою» розрізняються наступні модифікації інноваційної стратегії підприємства.

Традиційна – підприємство прагне тільки до підвищення якості існуючих продуктів, тому напевно в довгостроковій перспективі воно буде відставати спочатку в техніко-технологічному, а потім і в економічному відношенні.

Опортуністська – підприємство зайнято пошуками такого продукту, який не вимагає занадто великих витрат на дослідження і розробки, але з яким вона протягом певного часу зможе одноосібно бути присутнім на ринку. Пошук і використання таких секторів припускають глибоке знання ринкової ситуації, високий рівень техніко-технологічного розвитку та адаптаційні можливості. У цьому випадку високий рівень ризику швидкої втрати монопольного становища.

Імітаційна – використовується фірмами, які мають сильні ринкові та технологічні позиції. Нова технологія купується у інших фірм, наприклад, шляхом закупівель ліцензій. Ліцензія коштує набагато дешевше, набувається швидше і діє надійніше, ніж власні розробки, винаходи. Це успішна стратегія, але для адаптації оригінального продукту розумової праці (винаходи) і створення монопольної ситуації необхідні висока спеціальна кваліфікація та невтомне підтримання досягнутого рівня.

Оборонна – підприємства проводять дослідження і розробки без претензій на заняття провідних позицій, їх мета полягає в тому, щоб не відстати від інших в галузі техніко-

технологічного розвитку та підвищення технічного рівня виробництва. Це досить затратна стратегія. Вона використовується головним чином у відокремлених (державних) науково-дослідних установах.

Залежна – спостерігається переважно на дрібних підприємствах, яким великі закидають новий продукт або виробничий метод.

Наступальна – полягає в тому, щоб бути першим на ринку. Їй притаманні великий ризик і висока можлива окупність. Вона вимагає від керівників певної класифікації в здійсненні науково-технічних нововведень, здатності видати нові ринкові перспективи та зміни, швидко реалізувати їх у товарах. У більшості випадків необхідна орієнтація на дослідження в поєднанні із застосуванням нових технологій.

Захисна – передбачає високий ризик і придатна для фірм, здатних отримувати прибуток в умовах конкуренції. Для цього необхідно завоювати значну частку ринку та підтримувати норму прибутку за допомогою низьких витрат виробництва. Як показує зарубіжний досвід, успіх при цьому очікує ті фірми, які мають сильні позиції у виробництві та маркетингу. У той же час треба зберігати достатній науково-технічний потенціал, щоб швидко відповісти на нововведення, запроваджені конкурентом.

Поглиналина – відноситься до випадків, коли придбана ліцензія реалізується в принципово новій продукції з високим прибутком і новим ринком.

Проміжна – зводиться до розумної конкуренції. Успіх при цьому досягається за рахунок самостійного проведення ефективної інноваційної політики з тим, щоб не відстати від провідної фірми, в той же час необхідно уникати ризику на ринку високого рівня споживачів з ретельним добором продукції. Таку стратегію можна назвати пасивною, так як вона означає зміну товару, який не вимагає серйозних змін в засобах і технологіях виробництва, не потребує значних додаткових витрат розумової праці, не призводить докорінних змін в техніко-технологічних характеристиках.

Досвід вітчизняних фірм показує, що найбільш прийнятними в умовах ринкових відносин є наступальна, захисна, а також поєднана (захисно-наступальна) стратегії.

Інновація вимагає порівняно тривалого часу (5-10-15 років), і підприємство зможе успішно реагувати на ринкові зміни, якщо воно підготувалося і в його розпорядженні є необхідні науково-технічні розробки. Отже, підприємство має базувати своє майбутнє на довгостроковій стратегії, тобто може розраховувати на успіх лише в разі своєї наступальної стратегії, яка ґрунтується на накопичених знаннях і досвіді, зовнішніх і внутрішніх умовах розвитку підприємства і його змагальних перевагах. Формування наступальної стратегії – нелегке завдання. Вона вимагає не тільки глибокого аналізу і хорошої інтуїції, оцінки шансів, планів конкурентів, швидкого визначення можливостей зовнішнього ринку, а й винахідливості, обережності, швидкого розміщення і реалізації засобів, постійного спостереження за ступенем ризику, оптимізму і вмінні програвати.

Література

1. Концепція соціально-економічного розвитку регіонів в умовах викликів глобалізації : у 3-х т. - Донецьк : [б. в.], 2011. – 656 с.

Ірина Соловей

Тернопільський національний економічний університет

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ ЗЕРНОВОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

На конкурентоспроможність зерна здійснює вплив низка внутрішніх і зовнішніх факторів, зокрема: урожайність й собівартість зерна; концентрація та спеціалізація; державна підтримка галузі; глобалізація світової економіки; використання ресурсоощадних технологій тощо.

В економічній літературі висвітлено різні підходи до трактування поняття конкурентоспроможності, впливу на неї багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів та різні методики і показники для її оцінки. Загалом їх нараховують понад 100, які передбачають обчислення понад 300 показників.

Оцінка конкурентоспроможності – це процес ідентифікації стану економічної системи за критеріями (показниками) конкурентоспроможності та віднесення її до певного типу, групи або статусу у сферах національної економічної взаємодії.

Конкурентоспроможність регіонального ринку, як свідчить література [3, 5, 7, 8] виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг з питань фінансування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи.

Досліджено [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8], що конкурентоспроможність аграрного підприємства тісно і нерозривно пов'язана із конкурентоспроможністю галузі. Кожне підприємство функціонує на основі розвитку і діяльності декількох галузей рослинництва (зернове господарство і технічні культури) і тваринництва (молочно-м'ясне скотарство, свинарство тощо). При цьому високого рівня конкурентоспроможності виробництва, як показала практика, досягають ті підприємства, які спеціалізуються за галузевим принципом. Це твердить, що спеціалізація і концентрація виробництва є потужним фактором підвищення конкурентоспроможності як певних галузей, так і підприємств загалом.

Рівень конкурентоспроможності галузі, як твердить І.Яців, визначається результатами функціонування конкретних підприємств, які повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію, реалізувати інвестиційні проекти, що свідчить про центральне місце в ієрархії термінів конкурентоспроможності поняття «конкурентоспроможність підприємства» [8, с.76].

Зазначимо, що аграрна продукція, підприємство, галузь економіки сільського господарства району, регіону та країни загалом є об'єктами дослідження конкурентоспроможності. Між цими категоріями діє певний причинно-наслідковий зв'язок, особливість якого проявляється через вплив конкурентоспроможності об'єкта нижнього рівня на результат об'єкта ієрархічного вищого рівня. При цьому підприємство виступає основним носієм конкурентоспроможності певної галузі, саме на рівні підприємства формуються інвестиційні проекти, приймаються управлінські відповідні рішення щодо створення належних умов для запровадження інноваційних засад розвитку конкурентоспроможності конкретної галузі.

Дослідженнями встановлено, що саме поняття конкурентоспроможності є відносним, тому розглядати її рівень на прикладі ринку зерна регіону можна шляхом оцінки його учасників, порівнянням з лідерами ринку.

Аналіз літературних джерел [2; 3; 4; 8] щодо теоретико-методологічних засад оцінки конкурентоспроможності, зокрема ринку зерна, дає підстави для їх класифікації на дві основні групи:

- аналітична (рейтингова оцінка, розрахунку ринкової частини, норми споживчої вартості, на основі положень теорії ефективної конкуренції);
- графічна.

Науковці ХНАУ [4, с.22] доповнюють аналітичну групу методів, зокрема: метод суми місць за групами показників; методи, засновані на аналізі порівняльних переваг; метод бенчмаркінгу; метод, заснований на теорії якості товару; комплексні методи (інтегральний) та інші.

На нашу думку, об'єктивнішим методом є визначення бальної оцінки або рейтингу сільськогосподарських підприємств за системою показників, враховуючи значущість кожної групи та сумарне значення балів загалом.

Сутність методу балів полягає у проведенні загальної кількісної оцінки виробника у конкурентній боротьбі та порівнянні встановленого балу досліджуваного підприємства із найкращим.

Таким чином, наведені методи дозволяють об'єктивно поєднувати виробничі та фінансові показники діяльності аграрних підприємств ринку зерна та адекватно оцінювати рівень конкурентоспроможності між його учасниками.

Запропонований такий методичний підхід оцінки конкурентоспроможності є зручним, доступним і результативним, базується на статистичній інформації (ф. № 50 с/г) усіх ієрархічних рівнів функціонування галузей сільського господарства. При цьому обсяг повних витрат і доходу на виробництво 1 ц зерна є узагальнюючий показник, базується на системі показників і залежить від комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів, що свідчить про значну вагомість і значущість даного методу оцінки рівня конкурентоспроможності галузі. За цим методом оцінки рівня конкурентоспроможності учасників ринку зерна та інших галузей розподіляють на чотири групи: I група – збиткова, коефіцієнт дохідності менше 1,0; II – низький рівень, коефіцієнт дохідності знаходиться у межах 1,01 – 1,10; III – середній – коефіцієнт дохідності становить 1,11 – 1,25; IV – високий - з коефіцієнтом дохідності більше 1,25 пунктів.

Розглянуті та запропоновані методи і показники оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на регіональному ринку зерна забезпечують різнобічну та комплексну характеристику їх діяльності в залежності від обраної мети дослідження.

Враховуючи вагомість різних методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності зернового господарства та інших галузей, вважаємо, що на мікро- і мезорівнях найзручнішими є ті методи, які дозволяють визначити чисельні показники на основі наявної статистичної звітності.

Література

1. Амбросов В.Я. Оцінка кокурентоспроможності агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Вісник ХНАУ. – 2009. – №10. - С.23-28.
2. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: Монографія / Л.А. Євчук. – Миколаїв : Вид-ць Прокопчук Т.Ю., 2010. – 340 с.
3. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: Монографія / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. :ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
4. Олійник О.В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку зерна: Монографія / О.В. Олійник, В.Й.Шиян, В.В. Олійник. – Харків : ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, 2011. – 227 с.
5. Пархомець М.К. Конкурентоспроможність основних галузей сільського господарства за регіонами України: аналіз, проблеми і шляхи підвищення / М.К. Пархомець // Інноваційна економіка. – 2011. – № 5 [24]. – С .93-106.
6. Пархомець М.К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М.К. Пархомець, В.В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.
7. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика : Монографія / П.Р. Пуцентейло. – Тернопіль: ВПЦ “Економічна думка ТНЕУ”, 2011. – 420 с.
8. Яців І.Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: Монографія / І.Б. Яців.- Львів: Український бестселер, 2013. – 427 с.

Олександр Співак
ТОВ «Старокостянтинівцукор»,
м. Старокостянтинів, Хмельницька область

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЦУКРОВИХ ЗАВОДІВ УКРАЇНИ

Підприємства цукрової промисловості України до 1990 р. займали перше місце у світі з виробництва бурякового цукру, виробляючи 1320 % від світового виробництва, а в окремі роки і 2223 %. У цукровій галузі працювало 192 цукрових та 5 цукрорафінадних заводів, 7000 господарств, які вирощують цукрові буряки [1]. Сучасний стан підприємств цукрової промисловості України характеризується значним погіршенням, а точніше кризою. У 2013/2014 році виробництво цукру здійснювало 38 заводів. Починаючи з 2000 р. сумарна потужність працюючих заводів знизилася майже на 50 % та становила у 2012 р. 212,9 тис. т переробки буряку на добу. Мало місце скорочення площ посіву цукрових буряків за останні 10 років у 2,5 рази (з 773 тис. га до 306 тис. га) [2].

Вітчизняна цукрова галузь слабо диверсифікована, характеризується низьким рівнем упровадження інновацій і неефективним використанням ресурсів, тому є дуже вразливою до коливань кон'юнктури зовнішніх ринків. Основною проблемою подальшого розвитку цукробурякового підкомплексу АПК, яка потребує невідкладного вирішення, є підвищення продуктивності праці, що дасть можливість зробити вітчизняний цукор та супутні продукти цукрових заводів конкурентоспроможними на зовнішніх ринках і тим самим сприятиме розширенню ринків збуту цукропродуктів та забезпечить прибутковість галузі.

У структурі агропромислового комплексу бурякоцукровий підкомплекс посідає особливе місце. Його функціональна структура спрямована на забезпечення населення цукром, промисловості – сировиною, рослинництва – відходами виробництва, тваринництва – відходами виробництва та концентрованими кормами, зовнішньої торгівлі – експортними товарами, а територіальна – на максимальне використання регіональних природних умов та економічних ресурсів для розвитку бурякоцукрового комплексу. Останнє є однією з провідних галузей сільськогосподарського виробництва, від якої значною мірою залежить його економіка та добробут народу, продовольча безпека країни.

Бурякоцукровий комплекс охоплює цукрову, рафінадну, спиртову, дріжджову, комбікормову, кондитерську та торгову галузі. На сьогодні підприємства цих галузей мають достатньо потужностей для переробки усього цукрового буряка, але чимала їх кількість вимагає оновлення застарілого обладнання. Коли ж врахувати й те, що в майбутньому виробництво цукру може бути значно збільшене, то виникає необхідність розширення виробничих потужностей і оптимізації розміщення промислових підприємств. Інтенсифікація агропромислового комплексу у найближчі роки відбуватиметься в умовах докорінного реформування галузей АПК, а відтак необхідні будуть значні капітальні вкладення для відновлення, розширення, модернізації та реконструкції основних засобів.

Концепція розвитку бурякоцукрового підкомплексу передбачає модернізацію всіх його складових, удосконалення економічних і технологічних зв'язків між ними, їх збалансований розвиток, інтегрування та кооперування виробництва, використання найновіших технологій, розширення асортименту та поліпшення якості кінцевої продукції. А на цій основі можна очікувати підвищення економічної ефективності підкомплексу в цілому і окремих його ланок, здешевлення кінцевої продукції для населення.

У бурякоцукровому виробництві кінцевим продуктом, який об'єднує економічні інтереси сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств цукрової сировини загальним предметом їх спільної діяльності, яка ґрунтується на нерозривній організаційно-технологічній спорідненості і належності до однієї виробничої системи, є цукор. Важлива методологічна основа організації його виробництва в межах бурякоцукрового підкомплексу – забезпечення пропорційного, збалансованого розвитку всіх

ланок загального організаційно-виробничого і техніко-технологічного ланцюга – від селекції створення високопродуктивних сортів і гібридів цукрових буряків, вирощування і збирання без втрат високих врожаїв цукрової сировини до переробки її при високих нормах виходу кінцевої продукції та економних витратах ресурсного потенціалу.

Технологічну якість цукрового буряка оцінюють за такими показниками:

- 1) вмістом сахарози;
- 2) якістю нормального соку;
- 3) якістю очищеного нормального соку.

Важливим показником якості цукрових буряків є рівень його загального забруднення, який в останні роки складає 8-15%. Продукція з високим показником забруднення погано зберігається і переробляється на цукрових заводах. Це – основна причина втрат сировини і цукру при збереженні, транспортуванні і переробці цукрових буряків.

Середній вихід цукру з одиниці сировини на заводі визначають як різницю між середньою цукристістю коренеплодів в період приймання і фактично сформованими середніми втратами цукру при транспортуванні, збереженні і переробці цукрового буряка. Рівень втрат цукрових буряків і цукру за своїм значенням порівнюється з показниками врожайності і якості сировини.

В умовах співпраці цукрових заводів і бурякосійних господарств за договорами контрактації були встановлені закупівельні ціни на цукрові буряки. Сільськогосподарські виробники продавали сировину цукровим заводам. Рівень рентабельності буряківництва визначався як співвідношення прибутку від реалізації цукрових буряків і повної його собівартості. Цукрові заводи визначали рентабельність виробництва цукру, виходячи з вартості закупленої сировини, витрат на його переробку і виторг від продажу цукру.

Для того, визначити рентабельність виробництва цукробурякового підкомплексу доцільно розрахувати умовний дохід від реалізації цукру, тому що фактичний дохід від реалізації цукру складається з доходу, отриманого від реалізації цукру, в поточному році і протягом ряду попередніх років. Сучасний механізм обліку і звітності сільськогосподарських підприємств не дозволяє “відстежити” продаж за всіма напрямками реалізації цукру, отриманого з конкретного врожаю цукрових буряків, “не переплутавши” його з новим цукром або з залишками цукру минулих років.

Умовний дохід від реалізації цукру, розрахований як добуток кількості цукру, який отриманий від конкретного врожаю цукрових буряків і середньої ціни реалізації цукру, що склалася в сировинній зоні або в підкомплексі в поточному, році може використовуватися для розрахунку результатів роботи підкомплексу за рік. Для розрахунку прибутку матеріальні та грошові витрати на виробництво, транспортування і переробку цукрових буряків беруться за фактично сформованими витратами. Розрахунковий прибуток від реалізації цукру відображає ефективність цукробурякового підкомплексу. Варто зазначити, що в умовах інфляції і нестабільності цін розрахунковий прибуток може бути заниженим. Якщо ціна реалізації цукру зростає, необхідно застосовувати поправочний коефіцієнт.

Можливий також інший варіант визначення рентабельності цукробурякового підкомплексу, який прийнятний і для розрахунку рентабельності буряківництва. Прибуток від реалізації цукру визначається за окремий період, виходячи з доходу від реалізації цукру за цей період, який розрахований за фактично сформованими цінами на цукор різних років виробництва, але поточного року реалізації. Матеріальні та грошові витрати на виробництво цукрових буряків і цукру в різні роки дуже відрізняються. Отже, щоб правильно визначити прибуток від буряківництва, необхідно знати ціну реалізації і кількість проданого цукру, а також витрачених матеріально-грошових ресурсів з урахуванням року виробництва.

Отже, економічна ефективність цукробурякового підкомплексу може бути вирахована за допомогою системи показників. До того ж, використання зазначених методичних підходів розрахунку не виключає застосування інших показників, які дозволяють повніше і глибше проаналізувати окремі сторони інтегрованого виробництва в умовах формування ринкових відносин.

Розгляд науково-теоретичних основ ефективності виробництва та формування бурякоцукрової галузі дозволяє сформулювати наступні висновки:

1. З метою комплексного аналізу ефективності бурякоцукрової галузі обґрунтована методична схема з використанням інтегрального індексу порівняльної оцінки ефективності.

2. Для характеристики результативності розвитку бурякоцукрового підкомплексу на макrorівні, запропонована система показників, які відображають технологічні, економічні, маркетингові, екологічні та соціальні аспекти ефективності виробництва і функціонування галузі.

3. Основними кількісними ознаками формування ринку цукру в Україні можна вважати зміни обсягів і структури реалізації цукру за маркетинговими каналами.

4. Система ціноутворення на ринку цукру повинна створити передумови для розширеного відтворення в підкомплексі на основі макроекономічного регулювання товарообмінних процесів. Одночасно збільшення прибутковості та підвищення конкурентоспроможності бурякоцукрової галузі вимагає ефективного менеджменту організаційно-економічного механізму виробництва і реалізації цукру на рівні товаровиробників.

Отже, економічна ефективність виробництва цукру визначається впливом складного комплексу технологічних, науково-технічних і організаційно-економічних факторів.

За результатами наших досліджень визначено, що ТОВ «Старокостянтинівцукор» має наступні напрямки розвитку:

- розвиток інвестиційної привабливості для вкладення капіталу;
- ослаблення позицій конкурентів;
- підвищення конкурентоспроможності цукрового заводу, на основі використання високих технологій та інновацій;
- збільшення реалізації основної (буряковий цукор) і побічної (жом і меляса) продукції на експорт і отримання додаткових доходів;
- застосування для обробітку бурякосировини нових високоврожайних сортів цукрових буряків, що володіють необхідним рівнем стійкості до типових патогенів та адаптивності до природно-кліматичних умов Хмельницької області.

Функціонування цукрової промисловості доводить, що приплив інвестицій в інноваційний розвиток сприятливо позначився на підвищенні технологічних показників переробки сировини, але подальший розвиток взаємин цукрових заводів і сільськогосподарських товаровиробників вимагає удосконалення. Розрахунки доводять доцільність і ефективність створення і функціонування інтегрованих формувань, які займаються не тільки виробництвом сировини, а й отримують кінцеву продукцію з нього – цукор. Отже, інтеграція в галузі дає змогу компаніям сконцентрувати в своїх руках виробництво цукрових буряків, їх переробку на власних цукрових заводах і збут готової продукції (цукру). Виробництво цукру з цукрового буряка власного виробництва значно вигідніше, ніж з покупної, і тим більше з цукру-сирцю. За рахунок вдосконалення взаємовідносин між сільськогосподарськими, переробними і торговими підприємствами, заснованими на інтеграції та погодженні їх інтересів, можна усунути диспропорції всередині бурякоцукрового кластеру і підвищити ефективність його функціонування.

Література

1. Ємцев В. І. Моніторинг стану та розвитку конкурентоспроможності підприємств цукробурякового комплексу України [Електронний ресурс] / В. Ємцев // Електронний інституціональний репозиторий. Приазовського державного технічного університету. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/handle/123456789/1493>.

2. Ринок цукру України. Липень 2013/[Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrselko.com/uploads/media/Sugar_jul_2013.pdf.

Костенко Т. Інноваційні резерви підвищення продуктивності праці на вітчизняних підприємствах цукрової галузі / Т. Костенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2015. – 5 (170). – С. 44-49.

Ірина Спільник
Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЯКОСТІ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ПОКАЗНИКАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Провідним рушієм та цільовим орієнтиром господарювання, а в ринкових умовах безумовним, є одержання позитивного фінансового результату у формі прибутку. До того ж, прибуток – найважливіший комплексний якісний показник оцінювання ефективності діяльності, який у вартісній формі відображає кінцевий підсумок всіх сторін роботи: виробництва та реалізації продукції, використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства. Від його величини визначальним чином залежить стабільність фінансового стану, своєчасність і повнота виконання зобов'язань перед бюджетом, кредиторами. Деяка частина прибутку, як відомо, використовується на виплату дивідендів власникам, формування резервного капіталу, а інша – є джерелом розширеного відтворення діяльності. Оскільки забезпечення прибутковості (беззбитковості) діяльності є першочерговим завданням вартісно-орієнтованого управління, тому аналізу фінансових результатів та факторам їх формування слід приділяти належну увагу.

Як відомо, у загальному випадку прибуток – це результат зіставлення одержаних доходів з відповідними їм витратами. У разі перевищення доходу над витратами має місце прибуток, у протилежному випадку – збиток. Через що власне їх і називають ще показниками фінансових результатів. Згідно чинних нині стандартів фінансової звітності [1] виділяють такі показники фінансових результатів:

- валовий прибуток як різниця між величиною доходу (виручки) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
- фінансовий результат від операційної діяльності як різниця між сумою операційних доходів та операційних витрат;
- фінансовий результат діяльності до оподаткування;
- чистий прибуток (збиток).

Для аналізу використовують фінансову звітність підприємства, а саме: «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» форми № 2 фінансової звітності підприємства.

Аналіз фінансових результатів підприємства доцільно розпочати із загальної оцінки їх рівня, зміни в порівнянні з базовим періодом і за ряд попередніх періодів та виявити тенденцію, закономірність їх зміни.

Таблиця 1

Динаміка фінансових результатів підприємства

(тис. грн.)

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Динаміка	
			абсолютна	відносна, %
Валовий прибуток (збиток)	17 019	23 726	6 707	39,41
Фінансовий результат від операційної діяльності	75	2 139	2 064	2 752
Фінансовий результат до оподаткування	86	2 573	2 407	2 892
Чистий прибуток (збиток)	86	2 271	2 185	2 541

Як видно з даних таблиці 1, підприємство як у звітному, так і у попередньому періодах отримало позитивний фінансовий результат. Чистий прибуток у звітному році становить 2 млн. 271 тис. грн., що на 2 млн. 185 тис. грн., або у 26 разів більше за аналогічний показник попереднього року. Прибутковою була також і операційна діяльність, у тому числі основна. Так, операційний прибуток зріс у порівнянні з попереднім роком на 2 млн. 064 тис. грн., або у 28,5 рази, а валовий прибуток збільшився на 6 млн. 707 тис. грн., або на 39,41%. Таку динаміку фінансових результатів у цілому слід розцінити позитивно.

Крім того, доцільно здійснити так званий вертикальний аналіз – оцінити співвідношення між окремими показниками фінансових результатів. А саме, виявити пропорції між валовим та операційним прибутком, операційним прибутком та фінансовим результатом до оподаткування, чистим прибутком та податком на прибуток. Так, у попередньому році чистий прибуток (хоча абсолютне значення його становить лише 86 тис. грн.) підприємства становив 100 % від фінансового результату до оподаткування; фінансовий результат до оподаткування більший від операційного фінансового результату на 11 тис. грн., або на 14,67%; а валовий прибуток більший від операційного прибутку майже у 227 разів. У звітному році спостерігаємо, що чистий прибуток (а це вже 2 млн. 271 тис. грн.) становить 88,26 % від фінансового результату до оподаткування; фінансовий результат до оподаткування більший за операційний прибуток на 20,29%, а валовий прибуток більший від операційного прибутку у 11,09 рази. Має місце не тільки зростання значень фінансових результатів, але й поліпшується співвідношення між ними.

Коефіцієнти маржі (чотири останніх показника в таблиці вище) дають аналітикам інформацію про те, скільки компанія отримує прибутку на кожну грошову одиницю доходу від реалізації продукції. Якщо маржа компанії зростає, то вона заробляє більше на одиниці продажу. Підвищення маржі слід розцінювати як позитивну тенденцію.

Аналізуючи показники фінансових результатів, оцінюють також і якість прибутку. Поняття якості прибутку комплексне і деякою мірою абстрактне. Методика оцінки в кількісному плані не є чітко вираженою і включає ряд критеріїв, які не можуть бути визначені інакше як експертним шляхом, тобто в суб'єктивному порядку. При такому аналізі беруться до уваги такі критерії:

- стабільна позитивна динаміка прибутку підприємства;
- стабільність співвідношення структури фінансового результату до оподаткування;
- частка і динаміка прибутку основної операційної діяльності у заробленому прибутку;
- наявність або відсутність негативних факторів формування валового прибутку (зниження обсягів реалізації продукції, зростання собівартості продукції);
- динаміка показників котирування цінних паперів цього підприємства на фондовому ринку;
- ділова репутація керівництва фірми та прогнози щодо кадрових змін у її керівному складі.

Такий аналіз якості прибутку (висока, низька) здійснюється зовнішніми аналітиками і враховується в умовах розвинутого ринку для оцінки надійності суб'єкта господарювання як один із напрямків запобігання ризику (кредитні установи, ділові партнери, інвестори). Так при низькій якості прибутку обмежується доступ підприємства до фінансових ресурсів, звужується ринок його матеріальних ресурсів, продукції [2, 95].

Збільшення доходів підприємства зазвичай оцінюється позитивно, однак це ще не є ознакою підвищення якості прибутку. До уваги слід брати витрати і контролювати їх динаміку. Оскільки показники фінансових результатів між собою є внутрішньо пов'язаними, тобто фінансовий результат від операційної діяльності залежить від валового прибутку, але не тільки (тут роль відіграють суми інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат), фінансовий результат до оподаткування залежить від операційного фінансового результату, але не тільки (тут можуть суттєво впливати доходи і витрати, що не пов'язані з операційною діяльністю: доходи від участі в капіталі, втрати від участі в капіталі, інвестиційні витрати, фінансові доходи і фінансові витрати тощо), а чистий прибуток залежить від фінансового результату до оподаткування, то при більш детальному аналізі можливо виявити фактори і причини, які спричинили ті чи інші відхилення і розбіжності у рівнях показників фінансових результатів.

Певний інтерес становлять також показники маржі фінансових результатів у відсотках до доходу (виручки) від реалізації продукції [3, 134].

Таблиця 2

Динаміка фінансових результатів підприємства за показниками маржі

(тис. грн.)

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Динаміка	
			абсолютна	відносна, %
Валовий прибуток (збиток)	17 019	23 726	6 707	39,41
Фінансовий результат від операційної діяльності	75	2 139	2 064	2 752
Фінансовий результат до оподаткування	86	2 573	2 407	2 892
Податок на прибуток	86	2 271	2 185	2 541
Чистий прибуток (збиток)	45 484	73 145	27 661	60,82
Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,3742	0,3244	- 0,0498	- 13,31
Валовий прибуток (збиток)/ Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,0017	0,0292	0,0275	1 618
Фінансовий результат від операційної діяльності /Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,0019	0,0352	0,0333	1 753
Фінансовий результат до оподаткування /Дохід (виручка) від реалізації продукції	0,0019	0,0311	0,0292	1 537
Чистий прибуток/Дохід (виручка) від реалізації продукції	17 019	23 726	6 707	39,41

Коефіцієнти маржі (чотири останні показники в таблиці вище) дають аналітикам інформацію про те, скільки підприємство отримує прибутку на кожну грошову одиницю доходу від реалізації продукції. Якщо маржа підприємства зростає, то воно заробляє більше на одиницю продажу. Підвищення показників маржі слід розцінювати як позитивну тенденцію.

За даними таблиці 2 спостерігається зростання показників маржі практично за всіма позиціями, окрім частки валового прибутку у доході від реалізації продукції, яка скоротилася за аналізований період на 0,0498 пункти, або на 13,31%, що є небажаним. Така динаміка показників маржі у цілому є свідченням зростання якості одержаних фінансових результатів підприємства.

Література

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р.
2. Спільник, І.В. Економічний аналіз: навчально-методичний комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 432 с.
3. Спільник, І. В. Аналіз ефективності збутової діяльності підприємства [Текст] / Ірина Володимирівна Спільник, Ольга Михайлівна Загородна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 130-140.

Тетяна Стечишин, Руслан Галіаш
Тернопільський національний економічний університет

ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Державне управління регіональним розвитком України на сьогодні потребує модернізації шляхом створення міцних горизонтальних зв'язків між регіонами та місцевими громадами. Йдеться про практичну реалізацію в Україні нової регіональної політики, що передбачає новий формат відносин регіонів з державою, нові важелі та механізми впливу на регіональну політику, які ґрунтуються на зростанні ініціативи та посиленні відповідальності регіональної влади. Важливою складовою практичного втілення вказаних акцентів є інституційно-правове забезпечення реформування державного управління.

Вирішення проблем регіонального розвитку, становлення місцевого самоврядування та вдосконалення відносин «центр–регіони» залежить, насамперед, від інституційного та правового поля для розробки й реалізації державної регіональної політики, чіткого розподілу функцій та координації діяльності державних органів управління різного рівня у сфері територіального розвитку.

Серед характерних недоліків інституційно-правового забезпечення державного управління регіональним розвитком виділяються:

1. Недосконалість законодавчого підґрунтя регіонального розвитку, що створює реальні перепони для формування стратегічних орієнтирів регіонального розвитку. Сюди варто віднести ряд проблем, вирішення яких сприятиме покращенню регіонального розвитку. Це зокрема: - неузгодженість в інституційно-правовому плані сучасного регіонального розвитку держави з європейськими принципами регіональної демократії; - недосконалість правового урегулювання відносин між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; - відсутність цілісно врегульованих на рівні Закону України засад державної регіональної політики; - відсутність Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій»; незавершеність адміністративно-територіальної реформи в Україні.

2. Недосконалість розвитку міжрегіональної співпраці та кооперації і потреба віднайдення нових інституційних інструментів для цих процесів. Така вимога висувається відповідно до одного із основних принципів внутрішньої політики держави, визначеного як забезпечення балансу загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів.

3. Недостатня розбудова у регіонах інноваційної інфраструктури, насамперед, науково-технічної, вагомою перешкодою для чого стає відсутність відповідного законодавчого підґрунтя. У світовій практиці найпривабливішою формою розвитку такої інфраструктури визнано формування кластерних утворень (виробничий комплекс яких є інноваційно зорієнтованим). У вітчизняному законодавстві правовий режим кластеру, кластерних утворень (об'єднань) і досі не визначений. Проте слід відмітити, що в більшості регіонів України вже почалося формування інноваційних кластерів з широкими можливостями.

4. Відсутність чіткого законодавчого визначення ієрархії документів стратегічного планування у сфері державного управління.

5. Розпорошеність державної політики регіонального розвитку на інституційному рівні.

6. Обмеженість фінансових ресурсів для вирішення проблем регіонального розвитку, недосконалість правового забезпечення консолідації фінансового ресурсу для потреб регіонального розвитку – як внутрішнього (державного та місцевого), так і зовнішнього (Структурних фондів ЄС, інших міжнародних джерел). Існуюча модель Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) частково вирішує проблему консолідації фінансового ресурсу для потреб регіонального розвитку (тільки на рівні Державного бюджету)[1].

7. Невизначеність правового режиму комунальної власності. У міжнародній практиці продаж комунального майна обмежений, а найбільш поширений режим щодо такого майна – довгострокова оренда (зокрема, земельних ділянок). В Україні продаж комунального майна

складає дохідну частину місцевих бюджетів; легальне проведення земельних торгів унеможливлене через відсутність закону, що регламентує порядок їх проведення.

8. Відсутність стабільності законодавства, що унормовує інвестиційне середовище та інвестиційну привабливість регіональної економіки для реалізації інноваційних проектів. Проте така стабільність є запорукою економічного розвитку регіонів, які у такий спосіб отримують реальне джерело фінансових надходжень.

9. Соціальна сфера вітчизняного місцевого самоврядування (як на локальному, так і регіональному рівнях) не використовує у повній мірі сучасні надбання світової практики у питаннях забезпечення власної економічної спроможності. Сучасні економічні умови регіонального розвитку у соціальній сфері (зокрема, обмеженість можливостей державної фінансової підтримки медицини, освіти, культури та посилення конкуренції на ринках означених послуг) обумовлюють потребу та можливості диверсифікації джерел фінансування цієї сфери, у тому числі – шляхом підтримки спроможностей місцевої влади до віднайдення «прихованих» резервів.

Орієнтири удосконалення інституційно-правового забезпечення реформування державного управління регіональним розвитком. Для ефективного використання потенціалу інституційно-правового забезпечення реформування державного управління регіональним розвитком першочергового значення набуває комплексне вирішення наступних завдань:

1. Удосконалення законодавчих засад регіонального розвитку держави шляхом модернізації конституційних засад регіонального розвитку держави як основи формування стратегічно орієнтованої державної політики у напрямку приведення загальної моделі організації влади на регіональному рівні, унормованої у Конституції України, до європейських принципів регіональної демократії та Європейської хартії місцевого самоврядування.

2. Інституційно-правове забезпечення розвитку міжрегіональної співпраці та кооперації шляхом законодавчого розширення повноважень місцевих органів влади (як виконавчої, так і самоврядної) щодо завдань регіонального та/або місцевого розвитку, спільних з сусідніми регіонами, а також регіонами сусідніх держав (у рамках транскордонного співробітництва).

Саме у 2013 році, завдяки прийняттю ДСРР-2020, в Україні було започатковано інтегрований підхід щодо формування та реалізації державної регіональної політики на середньо- та довгостроковий період. В основі такого підходу – синергія трьох складових: секторального (галузевого) підходу, у т. ч. зміцнення конкурентоспроможності регіонів на основі оптимізації та диверсифікації структури регіональної економіки; територіального (просторового) розвитку шляхом досягнення рівномірного та збалансованого розвитку територій, у т. ч. на рівні «місто – приміська територія – сільська територія», зміцнення потенціалу периферійних територій, проведення в Україні адміністративно-територіальної реформи та ін.; реформування управлінської складової регіонального розвитку, у т. ч. створення єдиної системи стратегічного планування та прогнозування регіонального розвитку, оптимізації системи територіальної організації влади, формування ефективного і прозорого механізму фінансового забезпечення регіонального розвитку, гарантування фінансової дієздатності місцевих бюджетів та місцевих громад [2].

Ухвалення ДСРР-2020 стало успішним прикладом запровадження в Україні дієвих координаційних механізмів стосовно узгодження процесів розробки та реалізації державної регіональної політики. Вагому роль у цьому процесі відіграє Міжвідомча координаційна комісія з питань регіонального розвитку утворена постановою Кабінету Міністрів України від 05.09.2012 № 827, робота якої спрямована на забезпечення узгоджених дій центральних та місцевих органів виконавчої влади під час прийняття та виконання рішень з питань державної регіональної політики, соціально-економічного розвитку регіонів, окремих територій. Серед базових пріоритетів роботи Міжвідомчої комісії доопрацювання законопроекту «Про засади державної регіональної політики», узгодження основних положень означеного законопроекту з базовими положеннями ДСРР-2020 та положеннями інших нормативно-правових документів, що регламентують розробку та впровадження

державної регіональної політики в Україні.

Вагому роль у інституційному забезпеченні стимулювання регіонального розвитку в Україні відіграє Рада регіонів. Як консультативно-дорадчий орган при Президентові України, що визначає взаємодію органів державної влади центрального та місцевого рівнів та органів місцевого самоврядування, Рада регіонів довела спроможність ефективно впливати на формування й реалізацію державної політики. Рада регіонів робить вагомий внесок в узгодження підходів центральної та місцевої влади до формування спільної програми дій щодо реалізації реформ у кожному регіоні країни, спрямованих на розкриття потенціалу кожної територіальної громади та забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку усіх регіонів.

У сфері удосконалення правового підґрунтя та інституційних механізмів стимулювання регіонального розвитку в Україні на найближчу перспективу особливої актуальності набувають такі заходи: - активізація роботи щодо формування дієвого інституційно-правового поля щодо розробки та впровадження державної регіональної політики в Україні; - запровадження інноваційних механізмів диверсифікації фінансування регіонального розвитку, задіяння потенціалу міжнародної технічної допомоги та Європейських структурних фондів, залучення потенціалу державно-приватного партнерства тощо; - задіяння механізмів реалізації проектів регіонального розвитку через Державний фонд регіонального розвитку (у т.ч. шляхом створення системи прозорого відбору і оцінки проектів регіонального розвитку, які потребують державної підтримки); - удосконалення роботи Державного фонду регіонального розвитку в Україні, у т. ч. у напрямі підвищення цільового спрямування коштів Фонду на фінансування проектів регіонального розвитку, що матимуть мультиплікативний ефект стимулювання регіонального розвитку на середньо- та довгострокову перспективу; - залучення потенціалу національних проектів для стимулювання формування «точок росту» та «ареалів економічного розвитку» на місцевому, регіональному рівні; - аналіз стану виконання, перегляд наявних в Україні державних цільових програм (у тому числі галузевих), реалізація яких спрямована на розвиток регіонів, вживання заходів щодо концентрації ресурсів, своєчасного та повного виконання програм; - проведення інвентаризації державних цільових програм соціально-економічного розвитку регіонів; - залучення потенціалу міжнародної технічної допомоги на формування дієвого інституційного середовища щодо стимулювання регіонального розвитку, у т. ч. розширення співпраці України та ЄС у сфері реалізації Програми ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Реалізація цих заходів позитивно вплине на удосконалення державної регіональної політики.

Подальші дослідження у сфері інституційно-правового забезпечення регіональної політики мають спрямовуватись на аналіз ефективності дії нової Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року, а також на продовження гармонізації вітчизняного законодавства з питань регіонального розвитку до стандартів ЄС.

Література

1. Адміністративно-територіальна реформа в Україні: зауваження та рекомендації : Звіт групи експертів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.narda.org.ua/sap/spaw/files/235747_870684.doc
2. Білик Р. Р. Завдання удосконалення інституційно-правового забезпечення регіональної політики в Україні / Р. Р. Білик // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 4. – С. 40-45.
3. Радіонов Ю. Д. Стан розвитку та деякі напрямки модернізації регіонів України / Ю. Д. Радіонов // Регіональна економіка. – 2012. – № 2 (64) – С. 38—47.

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об’єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [3]. Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного ринку страхових послуг.

Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого інвестування в реструктуризацію економіки [2]. Воно значною мірою звільняє бюджет держави від тягаря витрат на відшкодування збитків, що мають місце внаслідок природних катаклізмів, катастроф, нещасних випадків, захищає підприємців від різноманітних ризиків, забезпечує підтримку рівня соціальних стандартів громадян. В цілому страхова діяльність належить до найприбутковіших видів світового бізнесу.

Ринок страхових послуг України залишається одним з найбільш капіталізованих серед інших вітчизняних небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2015 р. становила 361, у тому числі страхові компанії «life» – 49, страхові компанії «non-life» – 312, (станом на 31.12.2014 р. – 382 компанії, у тому числі страхові компанії «life» – 57, страхові компанії «non-life» – 325). Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення, так за 2015 рік порівняно з 2014 роком, кількість компаній зменшилася на 21 страхову компанію, порівняно з 2013 роком зменшилася на 46 страхових компаній [1].

За 2015 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,5%, що на 0,2 в.п. менше в порівнянні з 2014 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2015 рік становила 1,1%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з відповідним показником 2014 року. У порівнянні з 2014 роком на 2968,7 млн. грн. (11,1%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 3762,1 млн. грн. (20,2%). Збільшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування: страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 1713,4 млн. грн. (93,0%)); автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») (збільшення валових страхових платежів на 1311,6 млн. грн. (20,0%)); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 619,7 млн. грн. (43,0%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 303,8 млн. грн. (18,7%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 280,9 млн. грн. (8,8%)); авіаційне страхування (збільшення валових страхових платежів на 172,3 млн. грн. (62,3%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 158,6 млн. грн. (47,8%)). Проте, у порівнянні з 2014 роком, зменшився обсяг валових страхових премій з таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 741,3 млн. грн. (17,1%)); страхування від нещасних випадків (зменшення валових страхових платежів на 427,8 млн. грн. (44,4%)); страхування кредитів (зменшення валових страхових платежів на 336,0 млн. грн. (49,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (зменшення валових страхових платежів на 330,3 млн. грн. (14,3%)). Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2015 рік становила 75,2%, що на 5,7 в.п. більше в порівнянні з 2014 роком [1].

Україна робить тільки перші кроки на шляху до інтеграції страхового ринку України у світовий. Проте його подальший розвиток стримується низкою актуальних проблем:

- політична нестабільність в країні;
- слабкі зовнішньоекономічні зв’язки України у сфері страхування з іншими країнами;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури;

- недостатній рівень і потенціал розвитку страхування за межами країни;
- низькі показники конкурентоспроможності українських страхових компаній [4].

Для подолання цих стримуючих факторів практикують поглинання і капіталізацію нерозвинених та малозабезпечених страхових компаній для зменшення кількості ризикових портфелів на ринку страхування. Важливим є також підвищення темпів зростання окремих видів страхування, поліпшення якості послуг, впровадження нових продуктів.

Підвищення рівня розвитку страхового ринку має забезпечити зростання суспільної довіри до самого механізму страхування. Для цього потрібно розробити стратегію розвитку страхового ринку включаючи такі питання:

- створення ефективного механізму нагляду та контролю за ринком;
- вдосконалення нормативно-правової бази;
- забезпечення розвитку довгострокового страхування життя, яке дає змогу перетворювати заощадження клієнтів в довгострокові інвестиції;
- підняття рівня довіри фізичних та юридичних осіб до страхових компаній;
- забезпечення інтегрування страхового ринку України до світового фінансового простору.

Одночасно головними завданнями розвитку страхування залишаються підвищення конкурентоспроможності, рівня інвестиційної привабливості страхових компаній, розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку, створення єдиних баз даних страхових компаній. Пріоритетним є розвиток класичних видів довгострокового і накопичувального особистого страхування, вдосконалення правових і організаційних основ обов'язкового страхування. Формування розвинутого ринку страхових послуг в Україні завдяки врахуванню тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків економічно розвинених країн світу забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки.

Література

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2015 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
2. Новіков О.Є. Перспективи розвитку страхового ринку України / О.Є. Новіков, О.Д. Сафонова // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – Випуск 5.2(101). – С. 92-96.
3. Осадець С.С. Страхування : підручник / С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
4. Черкасова С. Основні проблеми страхового ринку України [Електронний ресурс] / С. Черкасова, І. Ткаченко. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2376/1/>

Віталій Томбоштейн, Костянтин Федорчук
Тернопільський національний економічний університет

СТРАТЕГІЯ ПІДВИЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У сучасних умовах глобальної конкуренції постійно відбуваються змагання між економічними регіонами, компаніями, фірмами та підприємствами і перемагає той, хто краще адаптував свою стратегію розвитку до особливостей зовнішнього середовища та має успіхи в комерціалізації інновацій. Формування економічної стратегії суб'єктами підприємницької діяльності є важливим чинником, який забезпечує їхнє ефективне функціонування [1].

Стратегія – це комплексний план, який орієнтує підприємство на перспективу та сприяє прискореному постійному розвитку в умовах конкуренції та лідерства на ринку.

Одним із способів досягнення підприємством своєї цілі є застосування інноваційної стратегії, що відрізняється від інших новизною та має свої особливості. Вона характеризується комплексом дій, які направлені на зміцнення життєздатності та конкурентоспроможності суб'єкта підприємницької діяльності. Стратегічні кроки підприємства мають інноваційний характер, оскільки вони ґрунтуються на нових досягненнях в економічній, виробничій, збутовій та управлінській сферах. Інноваційна політика охоплює цілі технічної політики і капіталовкладень. Всі вони направлені на впровадження нових високоефективних технологій, видів продукції та надання послуг [2]. Інноваційна стратегія приймає до уваги основні базисні процеси, що відбуваються на підприємстві та в його зовнішньому середовищі. Вона є основою сучасного інноваційного менеджменту, враховуючи, що в навколишньому середовищі постійно відбуваються зміни.

В основу інноваційної стратегії покладені управлінські рішення, які орієнтують підприємство на майбутнє та на постійні зміни середовища, вимагають залучення великих матеріальних ресурсів і широке використання інтелектуального потенціалу, характеризуються гнучкістю і здатністю пристосовуватися до змін у ринкових умовах, а також враховують не контрольовані підприємством зовнішні чинники. Інноваційні стратегії є однією із складових економічної стратегії і розглядаються як сукупність правил, методів і засобів пошуку науково-технічних рішень і ресурсної політики для їх реалізації.

Для розробки інноваційної стратегії на підприємстві використовують такі підходи, а саме: визначають пріоритетні напрями інноваційної діяльності, скорочують кількість рівнів в управлінні з метою прискорення процесу «дослідження – виробництво – збут», використовують такі принципи організації роботи підприємства, які забезпечують максимальне скорочення термінів розроблення інноваційних проектів і впровадження нововведень. Практика свідчить, що інноваційні стратегії на підприємстві є ефективним управлінським інструментом і водночас створюють проблеми в управлінні підприємством. Інноваційна стратегія може бути реалізована в тому випадку, якщо підприємство має необхідні ресурси, менеджерів високої кваліфікації та відповідну організаційну структуру [3].

Необхідно зазначити, що інноваційні стратегії створюють для проектного, корпоративного та інноваційного управління складні умови, зокрема: підвищують невизначеність кінцевих результатів за термінами, витратами, якістю й ефективністю; збільшують кількість інвестиційних ризиків довготермінових проектів; вимагають перебудови підприємства. Кожне підприємство навіть однієї галузі є унікальним і тому вибір стратегії залежить від багатьох чинників, а саме: його позиції на ринку, потенціалу, динаміки росту, поведінки конкурента, стану економіки, соціального середовища та ін. Потреба в розробці інноваційної стратегії виникає у тому випадку, коли у зовнішньому середовищі підприємства появляются раптові зміни. Такими змінами можуть бути: насичення ринку та зменшення попиту; суттєві зміни в техніці й технології виробництва; розширення ринкового

асортименту нововведень; поява на ринку принципів нововведень; можлива діяльність на ринку нових конкурентів. Розробка інноваційної стратегії підприємства починається з формулювання загальної мети та цілей, які забезпечуються на основі прогнозу економічної обстановки та змін, які відбулися в зовнішньому середовищі. Удосконалення інноваційної політики підприємства вимагає визначення цілей і стратегій розвитку підприємства на найближчу та далеку перспективу, приймаючи до уваги його потенційні можливості та забезпечення відповідними ресурсами.

Таким чином, підвищення діяльності підприємства може бути досягнена шляхом удосконалення інноваційної політики, оскільки інноваційна стратегія є варіантом конкурентної поведінки підприємства в ринковому середовищі, а також стає важливим елементом стратегічного управління його розвитку та визначає конкурентоспроможність продукції підприємства на довготермінову перспективу.

Література

1. Язлюк Б.О. Прикладна економіка. Навчальний посібник / Б.О.Язлюк, Р.Б.Гевко, Ю.В. Дзядикевич, А.М. Бутов. – Тернопіль: Крок, 2016. –288 с.

2. Економіка довкілля і природних ресурсів. Монографія / За ред. Ю.В. Дзядикевича.– Тернопіль: Астон, 2016.–392 с.

3. Дзядикевич Ю.В. Енергетичний менеджмент. Підручник /Ю.В. Дзядикевич, Р.Б. Гевко, М.В. Буряк, Р.І. Розум.– Тернопіль: Підручники і посібники, 2014. –336 с.

Володимир Турчак

Тернопільський національний економічний університет

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток ринкової економіки в Україні обумовлює високі вимоги до оцінки ефективності функціонування економічних систем різних рівнів. Найбільша увага приділяється торгівлі як комерційній системі та самостійній ланці національної економіки, яка безпосередньо створює економічні блага. Трансформаційні процеси, які відбуваються в українській економіці, докорінно змінили економічне середовище функціонування торговельних підприємств, що, в свою чергу, привело до залежності ефективності їхньої фінансово-господарської діяльності від багатьох, раніше не досліджуваних факторів. З метою створення належного іміджу та забезпечення успіху на ринку потрібна достовірна оцінка ефективності функціонування торговельних підприємств як комерційних систем, яка б відповідала сучасним вимогам розвитку ринкової економіки.

В ринкових умовах ефективна діяльність торговельних підприємств повинна оцінюватись з позиції досягнення найбільших фінансових результатів за умов повного використання трудових, матеріальних та фінансових ресурсів [1, с. 3]. У зв'язку з цим виникає необхідність в обґрунтуванні та удосконаленні організаційно-економічного механізму комплексної оцінки ефективності функціонування торговельних підприємств, у розробці сучасних методів та методик такої оцінки з врахуванням комплексного та системного підходів, що дозволить приймати обґрунтовані рішення щодо створення сприятливих умов для покращення економічних результатів їх діяльності.

Щоб успішно здійснювати торговельну діяльність протягом довгого часу, вижити і досягти своїх цілей, організація діяльності підприємства повинна бути як ефективною, так і результативною. Результативність як показник має мати кількісну оцінку. Ефективність – це показник прагнення до кінцевого результату, є характеристикою принципово відносною, що залежить від того, які показники з якими співвідносяться. Ефективність діяльності торгового підприємства – це співвідношення між кількістю одиниць реалізованих товарів і кількістю використаних в процесі реалізації ресурсів. У загальному уявленні ефективність

характеризує розвиток системи в цілому, а також процеси і явища. Ефективність виступає як індикатор розвитку. Прагнучи підвищити ефективність діяльності підприємств торгівлі в цілому, доцільним є визначення конкретних заходів, що сприяють процесу їх розвитку. Таким чином, ефективність нерозривно пов'язана з практикою. Ефективність є якісною категорією, пов'язаною з інтенсивністю розвитку підприємництва [2, с. 235].

У торговому підприємстві комерційна діяльність безпосередньо впливає і на його економічні результати, і на соціальну ефективність торгівлі в цілому. Економічну ефективність діяльності торгового підприємства, на нашу думку, слід оцінювати за економічними результатами, що характеризують роботу підприємства в цілому: узагальнюючими економічними показниками (товарообіг, витрати, прибуток, ціни); показниками використання ресурсів (виробництво); якості торговельного обслуговування (широта, стійкість і оновлення асортименту); якості товарів [3, с. 63].

Ефективність управління торгівлею оцінюється, перш за все, з позиції якості торговельного обслуговування і рентабельності підприємства. Складові ефективності управління багато в чому залежать від організації комерційної діяльності та її результатів, оскільки при здійсненні комерційних операцій формуються товарообіг, доходи підприємства, асортимент товарів, перевіряється їх якість. Аналізуючи вплив комерційної діяльності на економічні результати, ми зробили висновок, що рентабельність вища у тих торгових підприємств, які мають широкий асортимент товарів, високий товарооборот, чіткі господарські зв'язки і нарощують темпи роздрібного товарообігу, покращують роботу з покупцями.

Оцінка ефективності діяльності торговельних підприємств може здійснюватися як на основі експертних оцінок, так і силами самих підприємств. Така робота необхідна при плануванні господарської діяльності, виявленні причин невиконання планових завдань, пошуку резервів підвищення ефективності роботи підприємств, визначенні стратегії його розвитку. Оцінка комерційної діяльності дає уявлення про адаптацію підприємства до ринкових умов, дозволяє не тільки виробити стратегію і тактику поведінки торгових підприємств, а й підвищити ефективність управління ними на рівні території. Її застосування дозволить суб'єктам господарювання визначити слабкі і сильні сторони торгової діяльності та сконцентрувати свої зусилля на напрямках, які є найбільш перспективними і прибутковими.

При виборі системи показників економічної ефективності діяльності торговельного підприємства, що характеризують якісні та кількісні аспекти, слід висувати такі основні вимоги:

- кількість параметрів має залежати від конкретної мети аналізу;
- економічний сенс кожного показника має бути зрозумілим для сприйняття і однозначним для розуміння;
- за кожним показником має бути наведена об'єктивна кількісна інформація на підставі даних бухгалтерського, управлінського або статистичного обліку [4, с. 86].

В умовах ринкової конкуренції велике значення приділяється торговельному обслуговуванню та організації діяльності, оскільки від якості та рівня організації діяльності залежить економічна ефективність діяльності підприємства, основним показником якої є розмір прибутку.

Для підвищення економічної ефективності діяльності торговельного підприємства необхідно:

1) проведення низки заходів зовнішніх і внутрішніх змін на підприємстві (вдосконалення обслуговування, створення сприятливого інтер'єру, оформлення фасаду будівлі, вивіски, вітрин, викладки товарів на торговельному обладнанні, робочого місця і зовнішнього вигляду обслуговуючого персоналу, використання рекламних матеріалів, фірмових знаків та вказівників, супровідної документації).

2) проведення комплексу заходів, спрямованих на вдосконалення руху купівельних потоків, правильного розташування торговельного обладнання, стелажів, розміщення товарів

з урахуванням мерчандайзингових технологій тощо.

Таким чином, удосконалення діяльності торговельного підприємства, незалежно від реалізованого асортименту товарів, орієнтоване на вдосконалення торговельних і технологічних процесів. Для підвищення економічної ефективності діяльності торговельному підприємству слід підвищувати ефективність використання виробничих фондів, мінімізувати витрати обігу, оптимізувати товарні ресурси, розробити асортиментну і сервісну політику відповідно до вимог споживачів. Необхідне проведення маркетингових досліджень, рекламних акцій, запровадження карт постійних клієнтів, поліпшення якості додаткових послуг, що надаються покупцям, поліпшення торгово-технологічного процесу.

Література

1. Руцишин Н.М. Ефективність функціонування торговельних підприємств в умовах розвитку національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.05 – «Економіка торгівлі та послуг» / Н.М. Руцишин. – Львів, 2006. – 20 с.
2. Сальников И.И. Методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятий розничной торговли / И.И. Сальников, Н.И. Виноградова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2012. – № 4. – С. 234-237.
3. Сафонова О.Н. Комплексная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли / О.Н. Сафонова, Е.В. Дмитриева // Регион: системы, экономика, управление. – 2009. – № 2. – С. 54-65.
4. Шульгіна Л.М. Економічна ефективність діяльності торговельних підприємств / Л.М. Шульгіна // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 85-87.

Алла Ужва

Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського

ПРОДОВОЛЬЧИЙ МАРКЕТИНГ В СИСТЕМІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРОБІЗНЕСУ

В умовах інтеграційних процесів України у європейський простір пріоритетним є завдання щодо забезпечення населення продовольством за рахунок внутрішніх джерел, поступового зменшення залежності від іноземних виробників продовольства, створення продовольчої безпеки як важливої складової національної безпеки. Аграрний бізнес – це особлива підсистема економічних відносин, що склалася в аграрному секторі внаслідок злиття аграрного, промислового та торгового капіталів у процесі поглиблення інтеграційних зв'язків між сільським господарством та промисловістю [1]. В економічній літературі країн ЄС поняття «агробізнес» є синонімом до дефініцій «продовольчий комплекс», «продовольча система». Під усіма цими поняттями мається на увазі сукупність взаємопов'язаних галузей з виробництва і забезпечення населення продуктами харчування, починаючи із сільського господарства і закінчуючи доведенням готових продуктів до споживача. Головними ланками агробізнесу є сільське господарство, харчова промисловість, оптова та роздрібна торгівля, громадське харчування.

Важливою особливістю функціонування сільського господарства є сезонність виробництва продукції, що вимагає створення великих потужностей для зберігання, первинної та кінцевої переробки, упакування, транспортування продукції. Значна частина сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки має нееластичний попит і потрібна в раціоні харчування людини щоденно. Для забезпечення цього залучається досить велика кількість працівників, які займаються збутом продукції, що спричиняє додаткові витрати в усьому маркетинговому ланцюгу проходження продукції від виробника до кінцевих споживачів. Крім того, для реалізації сільськогосподарської продукції і продовольства необхідна розгалужена збутова мережа як оптова, так і роздрібна. Отже, сполучною ланкою між спеціалізованими виробниками продовольства та споживачами,

призначення якої полягає у полегшенні руху продукції від виробника до споживача, виступає продовольчий маркетинг.

Система продовольчого маркетингу об'єднує інтереси виробників і споживачів продовольчих товарів, включає в себе всі операційні дії та послуги, пов'язані з потоком продовольства від виробника до споживача. Вона є комплексною та досить затратною структурою каналів, посередників і маркетингових дій, що пов'язані з виробництвом, розподілом і обміном продуктів національного сільськогосподарського виробництва. Продовольчий маркетинг формує своєрідний місток між виробниками сільськогосподарської продукції та споживачами, одночасно перебуваючи під впливом таких факторів, як технологія, закони та соціальні звичаї суспільства, національні ресурси [2]. Система продовольчого маркетингу складається з двох головних типів діяльності. Один із них стосується фізичного маніпулювання (збір, навантажування, розвантажування, транспортування), зберігання, переробки та передачі сировини і готової продукції під час руху їх від виробників до споживачів. Другий тип діяльності стосується процесів обміну та ціноутворення у ринковій системі. Процес продовольчого маркетингу відзначається певною вартісною характеристикою. Із загальних грошових витрат споживачів на харчування 75% поглинають витрати на маркетингову діяльність за межами ферм і лише 25% дістаються фермерським господарствам. Внесок нефермерських секторів у зайнятість населення та випуск продукції майже у 9 разів більший, ніж частка фермерського виробництва.

Однією з причин необхідності продовольчого маркетингу є негативна ситуація розвитку невинуватено багаторівневого посередництва в продовольчому бізнесі. Ця ситуація викликана відсутністю знань і навичок маркетингової діяльності в персоналі підприємств-виробників харчових продуктів, їхнім делегуванням посередникам, у результаті чого кількість рівнів каналу розподілу зростає. Головне в маркетингу – цільова орієнтація та комплексність, тобто поєднання підприємницької, господарської, виробничої та збутової діяльності.

Основними принципами організації продовольчого маркетингу, використовуваними в управлінській діяльності аграрних підприємств, є:

- орієнтація на споживача, застосування в єдності і взаємозв'язку тактики і стратегії активного просування до його вимог з цілеспрямованою дією на них;
- системний підхід до вирішення питань, що дозволяє піти від відомчого управління і що розглядає всі явища в їх взаємозв'язку і взаємозалежності;
- спрямованість на довготривалий результат, заснований на наукових прогностичних розробках;
- націленість на досягнення кінцевого результату і контроль за реалізацією ухвалених рішень [3].

Маркетинг в системі управління роботою аграрних підприємств на вітчизняному продовольчому ринку слід розуміти як особливі форму діяльності по регулюванню виробництва і збуту сільськогосподарської продукції в умовах ринкових відносин. Ця діяльність виконується спеціалізованими маркетинговими службами і повинна бути направлена на створення для ринку правових, економічних і організаційних умов для можливості виробництва в країні продовольчих продуктів у певному обсязі і швидкого доведення їх до споживача. Найвищим рівнем впровадження маркетингу є його статус провідної філософії на підприємстві, за якої задоволення потреб споживачів стає головною метою. Цього можна досягти при ефективній організації маркетингу на підприємстві, тому для ефективного ведення агробізнесу доцільно опрацювати маркетингові стратегії розвитку національного продовольчого ринку, що вимагає узагальнення відповідних теоретико-методологічних принципів з огляду на надбання як вітчизняної, так і світової науки і практики, дослідження організаційно-економічних аспектів і факторів впливу, пов'язаних з маркетинговими процесами.

В маркетинговій діяльності продовольчих підприємств покращення виробництва, вдосконалення товару й інтенсифікації комерційних зусиль є неефективними і можуть

завдати шкоди бізнесу в цій сфері. Тому, що будь-які заходи щодо просування харчових продуктів без маркетингового обґрунтування необхідності їхнього виробництва дуже ризиковані: велика ймовірність псування й втрати непроданих продовольчих товарів, нелегких у зберіганні на складі в процесі збуту [4].

Завданнями продовольчого маркетингу є:

- вибір товару, вироблюваного для ринку,
- визначення його споживчих властивостей;
- встановлення якісних параметрів виробництва;
- контроль за дотриманням діючих екологічних і медичних вимог;
- обґрунтування обсягів і термінів виробництва сільськогосподарської продукції;
- розрахунок необхідності залучення додаткових фінансових коштів з визначенням

джерел їх отримання.

В останні роки зросло значення транспортної функції продовольчого маркетингу. Широке застосування швидких транспортних засобів призвели до скорочення сезонності у постачанні свіжої продукції.

Ефективне функціонування продовольчого маркетингу можливе за таких умов:

- відродження сільськогосподарського товаровиробника, який за рахунок інтенсифікації виробництва, повинен збільшити обсяг екологічно чистої продукції;
- насичення споживчого ринку необхідними продуктами харчування, при умові перевищення товарної пропозиції над попитом;
- гостра конкуренція, спрямована на завоювання споживача на ринку;
- вільні ринкові відносини, які передбачають необмежений вибір ринків збуту та забезпечення, встановлення цін, комерційну та комунікативну політики;
- ефективне управління сільськогосподарським виробництвом в умовах нестійкої кон'юнктури аграрного ринку передбачає організацію спеціалізованої маркетингової служби на сільськогосподарських підприємствах.

Таким чином, ефективно діюча система продовольчого маркетингу забезпечує підприємству тривалий прибуток і стабільний фінансовий стан. За допомогою вдосконалення функцій продовольчого маркетингу в системі аграрного бізнесу можливо сформувані рівноважне положення між виробниками, переробними підприємствами, продавцями і покупцями продуктів сільськогосподарського походження.

Література

1. Мостовий Г.І. Агробізнес: державне регулювання: Монографія / Г.І. Мостовий. – Харків: Основа, 2002. – 300 с.
2. Островський П.І. Аграрний маркетинг: навчальний посібник / П.І. Островський. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 224 с.
3. Рябчик А.В. Організаційно-управлінські аспекти вдосконалення системи агромаркетингу в Україні / А.В. Рябчик // Науковий вісник НУБіП. Збірн. наук. праць. – 2009. – Вип. 142 (Ч. 1). – С. 45-47.
4. Звягінцева О.Б. Особливості дослідження маркетингу продовольчих товарів / О.Б. Звягінцева // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С.25-30.

НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Поліпшення фінансового стану аграрних підприємств здійснює найбільший вплив на інноваційний розвиток кожної галузі та підприємства загалом, економічний і соціальний рівень життя на селі, що підсилює актуальність даного дослідження.

Аналіз показав, що упродовж 2010-2014 рр. відбулося поліпшення фінансового стану сільськогосподарських підприємств України. Так, частка підприємств, що отримали чистий прибуток збільшилась із 69,3 % у 2010р. до 84,8 % у 2014р. або на 15,5 %. За цей період аграрні підприємства України отримали чистого прибутку до оподаткування на суму 50732,5 млн. грн, що у 2,3 рази більше порівняно з 2010 р. Водночас поряд із зменшенням частки збиткових підприємств (на 15,5 %) збільшилась їх сума збитків до оподаткування. Так, сума збитків у сільськогосподарських підприємствах України в 2014 р. становила 30686,9 млн. грн, що у 5,9 рази більше порівняно з 2010 р.[2, 3].

Головною причиною такого стану стало суттєве підвищення рівня закупівельних цін на промислові товари (агротехнічні засоби, мінеральні добрива, паливо-мастильні матеріали тощо). Все це обумовило суттєве зростання повної собівартості зернових, технічних і кормових культур та продукції тваринництва, що призвело до збільшення збитків у галузях підприємств.

Дослідження показали, що головними напрямками поліпшення фінансових результатів у галузях рослинництва є підвищення урожайності усіх сільськогосподарських культур, тваринництва – підвищення продуктивності тварин, концентрація і спеціалізація виробництва, запровадження новітніх технологій виробництва.

Водночас урожайність зернових колосових і технічних культур, зокрема цукрових буряків залишається на низькому рівні. При цьому зібрана площа і урожайність мали суттєву диференціацію по роках. Так наприклад, зібрана площа цукрових буряків в середньому за 2010-2014 рр. становила 411,5 тис. га, найбільшою вона була у 2011р. – 515,8 тис. га, а найменшою – у 2013 р. 270,5 тис. га, різниця становила майже у 2 рази [3].

Середня урожайність цукрових буряків за 2010-2014 рр. в Україні становила 376,4 ц/га. Найбільшою вона була у 2014 р. 476,5 ц/га, а найменшою – у 2010 р. 279,5 ц/га, різниця між найбільшою і найменшою урожайністю цукрових буряків становила 1,7 рази.

Встановлено, що за 2010-2014 рр. в Україні більше 60 % областей мали урожайність цукрових буряків менше 300 ц з 1 га зібраної площі [3]. Такий низький рівень урожайності обумовив збитковість галузі, особливо у малих і середніх підприємствах України. Урожайність цукрових буряків та концентрація виробництва є головними внутрішніми факторами підприємств щодо підвищення економічної ефективності та поліпшення фінансового стану галузі буряківництва. Це положення підтверджується групуванням аграрних підприємств Тернопільської області.

Збільшення урожайності цукрових буряків та рівня концентрації виробництва, як показали дослідження, супроводжується зростанням економічної ефективності та поліпшенням фінансового стану галузі буряківництва. Встановлено, що порівняно найвищою економічної ефективності виробництва цукрових буряків досягли господарства, в яких середня урожайність цієї культури становила 561 ц/га на зібраній площі 489 га, в структурі ріллі посівна площа цукрових буряків займала 16,8 %. Там найефективніше використовувались матеріально-технічні, трудові та інші ресурси. В результаті, ті підприємства мали найнижчий рівень виробничої собівартості одиниці продукції, отримали порівняно найбільше прибутку як з розрахунку на 1 ц проданих цукрових буряків (23,3 грн), так і 1 га зібраної площі (13,4 тис. грн). Ще ліпших фінансових результатів досягли передові підприємства – ПАП «Іванівське» Тербовлянського району та «Україна» Підволочиського –

Тернопільської області.

Дослідженнями встановлено, що в сучасних кризових умовах аграрної економіки Тернопільської та інших областей України прибутковість галузі буряківництва може бути забезпечена при урожайності цукрових буряків тільки понад 350 ц/га та посиленій концентрації виробництва.

Аналіз галузей рослинництва і тваринництва показав, що ціни на їх продукцію мають суттєву диференціацію (1,5 – 1,8 рази), що не дає змоги створити рівні можливості для ведення аграрного бізнесу [5, с. 122-123]. Все це переконує про нагальну потребу активізації державного регулювання процесу ціноутворення у сільськогосподарському виробництві.

Встановлено, що повна собівартість і ціна реалізації продукції є головними напрямками формування дохідності галузей сільського господарства у підприємствах регіонів та України загалом. Це положення підтверджується групуванням районів Тернопільської області за коефіцієнтом дохідності у галузі буряківництва.

У глибокій і затяжній кризі знаходяться головні галузі тваринництва у сільськогосподарських підприємствах, особливо молочно-м'ясне скотарство. За останні роки поголів'я корів у підприємствах України зменшилось у рази і становило на початок 2015 р. 529,5 тис. голів або 23,4 % від загальної чисельності корів. У господарствах населення за аналізований період чисельність корів становила 1,7 млн. голів або 76,6 %. При цьому поголів'я корів у більшості сільськогосподарських підприємствах продовжує зменшуватись, їх утримують невеликими групами, застосовують застарілу технологію виробництва молока, галузь є збитковою [3].

Галузь м'ясного скотарства України за останні 15 років зазнала найбільших втрат, вона знаходиться у кризовому стані, радикально скоротилось виробництво яловичини і телятини. Дослідження показали, що формування дохідності галузі м'ясного скотарства відбувається під впливом комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників. Найбільше впливають на рівень дохідності галузі системні показники: собівартість продукції; ціна на продукцію; обсяг її реалізації; продуктивність тварин; концентрація виробництва; раціональне використання наявних ресурсів тощо.

Важливим напрямом оздоровлення економіко-фінансової діяльності агропромислових підприємств є приведення у відповідність політики українського уряду у сфері сприяння й підтримки економіки АПК до загальноєвропейських стандартів.

Література

1. Бруханський Р. Ф. Облік і аналіз у системі стратегічного менеджменту аграрного підприємництва: монографія / Р. Ф. Бруханський. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 384 с.
2. Пархоμεць М. К. Організаційно-економічний механізм забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств: теорія, методика, практика: Монографія / М. К. Пархоμεць, В. В. Гудак. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 256 с.
3. Пархоμεць М. К. Аналіз дохідності основних галузей аграрних підприємств та напрямки її підвищення у західних областях України / М. К. Пархоμεць, Л. М. Уніят // Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені короля Данила Галицького, 2015. – Вип. 11. – С. 246–258.
4. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: монограф./ П.Р. Пуцентейло. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 420 с.
5. Сільське господарство Тернопільської області за 2014 рік. Статистичний збірник. – Тернопіль, 2015. – 328с.
6. Фінанси агропромислового виробництва. Навчальний посібн. / За ред. Пархомя М.К. – Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 404 с.

АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФІНАНСОВИХ КОЕФІЦІЄНТІВ

Фінансовий стан підприємства є ключовим показником його конкурентоспроможності, незалежності та здатності виконувати свої зобов'язання перед покупцями та постачальниками. Об'єктивна оцінка стану підприємства може визначатися за допомогою різноманітних фінансових коефіцієнтів, що розраховуються на основі поданої фінансової звітності. Актуальність та важливість такої оцінки заключається в можливості прогнозувати можливий розвиток в роботі підприємства чи, навпаки, попередити падіння ділової активності чи, навіть, банкрутство.

Існує досить велика кількість показників, що показують різні аспекти діяльності підприємства (частка зовнішніх запозичень, частка власного капіталу, частка обігового капіталу тощо). Деякі з них є взаємопов'язаними між собою, тому для аналізу діяльності підприємства було обрано 4 показники, які подано у таблиці 1.

Таблиця 1

Зміст та розрахунок фінансових коефіцієнтів, що характеризують фінансову звітність

Назва показника	Зміст	Розрахунок
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел власних коштів	Власний капітал/ Підсумок балансу
Коефіцієнт фінансового левериджу	Показує співвідношення залученого і власного капіталу	Довгострокові та короткострокові зобов'язання/ Власний капітал
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одиницю запасів	Оборотні активи – Поточні зобов'язання/ Запаси
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю власного капіталу	Оборотні активи – Поточні зобов'язання/ Власний капітал

Кожен з заданих показників повинен знаходитись у певних межах, щоб можна було зробити висновок про те, що підприємство функціонує стабільно і немає загроз його діяльності, в тому числі через зовнішні фактори (наприклад, надто мала частка власного капіталу у загальній сумі джерел власних коштів свідчить про значну залежність від зовнішніх запозичень, а, отже, збільшення ризику банкрутства).

Для аналізу обрано деяке Підприємство А (фактичні дані за 2012-2015 роки). Прибуток даного підприємства подано у Таблиці 2 та фінансову звітність у таблиці 3.

Таблиця 2

Прибуток підприємства за 2012-2015 роки (тис.грн)

Рік	2012	2013	2014	2015
Прибуток	4 076	3 406	6 197	8 676

Таблиця 3

Фінансова звітність підприємства А за 2012-2015 роки (тис.грн)

Стаття балансу	2012	2013	2014	2015
Необоротні активи	9 292	16 422	23 685	29 093
Основні засоби	8 902	15 785	22 186	27 711
Капітальні інвестиції	85	193	655	321
Нематеріальні активи	245	417	722	915
Відстрочені податкові активи	60	27	122	146
Оборотні активи	11 148	10 798	24 356	53 297
Запаси	6 231	7 249	12 379	19 157
Грошові кошти	975	1 703	2 098	3 185
Торгова дебіторська заборгованість	2 877	1 159	6 635	25 972
Інша дебіторська заборгованість	583	440	2 117	3 846
Передоплати видані	483	248	1 128	1 138
Всього активів	20 440	27 220	48 041	82 390
Капітал	14 391	17 797	23 577	32 252
Статутний капітал	9 684	9 684	9 684	9 684
Нерозподілений прибуток	4 808	8 215	13 995	22 670
Неоплачений капітал	-101	-101	-101	-101
Довгострокові зобов'язання	628	3 744	8 410	10 613
Кредити	628	3 744	8 410	10 613
Короткострокові зобов'язання	5 422	5 679	16 054	39 525
Торгова кредиторська заборгованість	3 375	3 406	11 234	33 541
Кредити	1 255	1 646	2 243	4 036
Передоплати отримані	236	213	1 040	209
Резерв відпусток	109	45	655	656
Розрахунки оплати праці	314	260	620	741
Розрахунки за податками	132	109	263	342
Всього зобов'язань	20 440	27 220	48 041	82 390

На основі даної звітності обчислено вище вказані коефіцієнти. А також, припустивши, що показники змінюються за лінійним законом, розраховано їх значення на 2016 та 2017 рік (за допомогою ПЛКРМ). результати обчислень подано у Таблиці 4.

Таблиця 4

Розрахунок фінансових коефіцієнтів діяльності підприємства

Назва показника	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,7041	0,6538	0,4908	0,3915	0,2848	0,1747
Коефіцієнт фінансового левериджу	0,4203	0,5295	1,0376	1,5546	1,8632	2,2543
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом	0,9191	0,7061	0,6706	0,7189	0,5947	0,5311
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,3980	0,2876	0,3521	0,4270	0,4041	0,4192

На основі даних розрахунків можна зробити висновок, що при збереженні існуючих тенденцій підприємство ризикує бути повністю залежним від зовнішніх джерел фінансування, що в майбутньому негативно вплине на його діяльність. Частка власного капіталу зменшується з року в рік. При цьому зростає співвідношення запозичень у порівнянні із власними джерелами коштів. Обігового капіталу з часом може також бути недостатньо для провадження діяльності.

На наступному кроці припускаємо залежність між значеннями обрахованих показників та фінансовим результатом діяльності (прибутком). В результаті отримано наступну МЛКРМ (вхідні дані – прибуток та значення коефіцієнтів за 2012-2015 роки):

Прибуток=7 123 – 14 589*Коефіцієнт фінансової незалежності + 1 316*Коефіцієнт фінансового левериджу + 7 258*Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом. Отже, прогнозні значення прибутку становлять: на 2016 рік – 9 737 тис.грн, на 2017 рік – 11 396

тис.грн. Динаміку обсягу прибутку Підприємства А подано на Рис.1 (тис.грн)

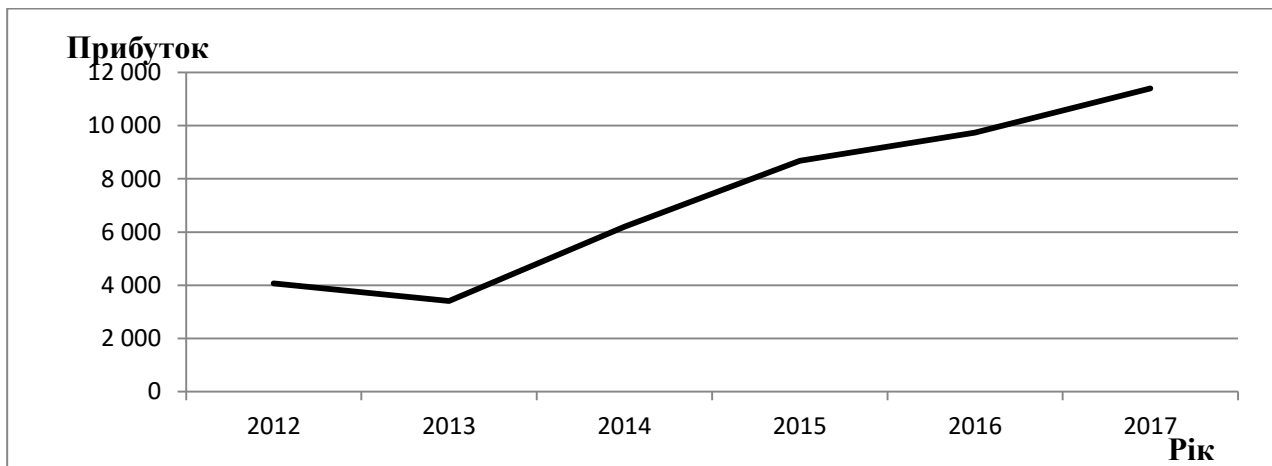


Рис.1. Динаміка прибутку Підприємства А

Отже, на основі отриманих розрахунків можна зробити висновок, що при збереженні існуючих тенденцій підприємству не загрожує банкрутство, проте є ризик значної залежності від зовнішніх запозичень, що в майбутньому може стати загрозою для стабільності. Менеджерам та власникам варто проаналізувати теперішній стан та збільшити частку власного капіталу, а також покращити забезпечення обіговим капіталом.

Література

1. Бердар М.М..Фінанси підприємств: навчальний посібник/ М.М.Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Економетрія : Підручник із рекомендацією Міністерства освіти і науки України / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – К. : Знання, 2010. – 541 с.

Неля Чорна

Тернопільський національний економічний університет

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

В сучасних умовах економічні перетворення в Україні повинні узгоджуватися з глобалізаційними процесами у світовій економіці, з їх прогнозними оцінками. Наша держава має визначити і постійно уточнювати своє місце, свою перспективу, свою роль в інтеграційних процесах по відношенню до провідних гравців на міжнародній арені. Тому стратегічною метою України на даний момент є підвищення національних стандартів життя і демократичних засад до рівня європейських, що сприятиме вступу нашої країни до Європейського Союзу (ЄС). Членство в ЄС є стратегічною метою України, це найкращий спосіб реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у системі міжнародних відносин.

На сьогоднішній день наша країна готова до глобальної інтеграції та міжнародної конкуренції не в повній мірі. Проте держава з таким потенціалом не може залишатися ізольованою. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання. Країни Європейського Союзу демонструють позитивні економічні показники у світі. Вони належать до могутньої системи колективної безпеки, що гарантує захист від різноманітних викликів сучасного світу. Вступ України до ЄС означатиме зобов'язання нашої влади дотримуватися демократичних, правових та соціальних стандартів.

Європейська інтеграція для українського суспільства означає входження до єдиних

європейських політичних і культурних традицій. Вступ нашої держави до ЄС принесе їй насамперед політичний авторитет на міжнародній арені, можливість опинитися в зоні загальноєвропейської безпеки, бути невід'ємною частиною прогресивної політики, перебувати в єдиному інформаційному просторі. Економічна привабливість Євросоюзу для України полягає насамперед у можливості долучитися до високої культури ефективного ринкового господарювання і підняти до такого ж рівня власну економіку.

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємобміну в галузях з підвищеним рівнем науки; підвищенню якості регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні.

Умовами вступу в ЄС є піднесення рівня економічних показників України до європейських стандартів, створення розвинутого ринку, вдосконалення законодавства, розбудова демократичного суспільства. В результаті членства України в ЄС наша держава буде мати ряд переваг, які можна згрупувати наступним чином.

1. Політичні переваги, а саме європейська колективна безпека. Метою функціонування Європейського Союзу є забезпечення миру та стабільності в межах своїх кордонів. Будучи членом ЄС, Україна буде залучена до Спільної європейської політики безпеки та оборони (СЄПБО), яка гарантуватиме Україні державний суверенітет і територіальну недоторканість.

2. Економічні переваги полягають, насамперед, у забезпеченні макроекономічної стабільності. Перебування України в ЄС, де діє ринкова економіка з високим рівнем конкурентоздатності, стане стимулюючим фактором для вітчизняних підприємств. ЄС стане найбільш значним ринком збуту українських товарів та джерелом зростання і розширення українського імпорту. Це сприятиме інтеграції українських енергетичних, транспортних та телекомунікаційних мереж в європейську інфраструктуру.

На нашу думку, економічною перспективою євроінтеграції буде розвиток середнього та малого бізнесу. Адже українські підприємства протягом десятиліть не займали ніші на світовому ринку. Тому їх вихід на європейський ринок має велике значення як джерело досвіду та практичних вмінь конкурувати з виробниками інших країн, розробляти та реалізовувати стратегію фінансово-господарської діяльності, зорієнтовану на світову кон'юнктуру відповідних ринків.

Європейська Хартія малих підприємств зазначає, що їх становище у ЄС можна поліпшити шляхом стимулювання підприємництва, захисту інтересів та врахування потреб малого бізнесу. У цій Хартії держави-члени зобов'язалися посилити дух інновації та підприємництва; створити регулятивну, податкову й адміністративну структури, сприятливі для підприємницької діяльності; забезпечити доступ до ринків на найменш складних умовах, що відповідають основним цілям державної політики; полегшити доступ до найкращих досягнень науки та техніки; постійно спрощувати доступ до фінансів і вдосконалень задля того, щоб ЄС міг забезпечити найкраще в світі середовище для малого бізнесу; заохочувати високоякісну підтримку малого бізнесу.

Варто зазначити, що в результаті приєднання України до ЄС зростуть вимоги до сертифікації і стандартизації, що в кінцевому вплине на підвищення рівня якості вітчизняної продукції. Ключова увага має бути відведена розробці та реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на ринку ЄС з відповідними умовами та етапами підготовки внутрішнього економічного середовища до європейських вимог, а саме: досягнення європейського рівня продуктивності праці, прибутковості виробництва, заробітної плати та ін.

3. Соціальні переваги членства України в ЄС полягають в забезпеченні високого рівня соціальних стандартів, в ефективному захисті прав людини в інституціях ЄС. Ці права

стосуються особистої та політичної свободи, суспільних та економічних інтересів. Вступ України в ЄС та приєднання до Шенгенської безвізової зони забезпечить свободу пересування по європейському континенту з метою працевлаштування, навчання, лікування, відпочинку тощо. Головною ознакою ЄС є реальне забезпечення високого рівня життя людей, соціального захисту і страхування відповідно до європейських стандартів. Формування середнього класу передбачає перехід до нової моделі споживання, яка стимулюватиме розвиток внутрішнього ринку, трудової та підприємницької активності населення.

На жаль інтеграція України в ЄС матиме й певні недоліки як короткострокового, так і довгострокового характеру.

1. Політичні недоліки: часткова втрата суверенітету, погіршення взаємин з країнами СНД.

2. Економічні недоліки. Одним із найістотніших негативних чинників, дія якого активізується при вступі до ЄС, є те, що окремі вітчизняні виробники можуть виявитися не готовими до жорсткої міжнародної конкуренції.

Зростання іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, крім зазначених вище позитивних моментів, може мати й суттєві недоліки, оскільки власниками основних засобів виробництва будуть не українські, а іноземні підприємці [3].

Після вступу до ЄС Україна у короткостроковій перспективі ризикує стикнутися з ризиками та недоліками, з якими, стикнулися Польща чи прибалтійські країни, тобто з проблемою переходу на європейський рівень цін, який призводить до різкого подорожчання товарів першої необхідності [3].

За переконанням багатьох аналітиків та експертів, ЄС, в обмін на фінансову та економічну допомогу Україні, наполягатиме на переміщенні до України ряду шкідливих підприємств, використання України для утилізації екологічно небезпечних та радіоактивних відходів [3].

3. Соціальні недоліки. З приєднанням України до ЄС відбудеться незаконна міграція та катастрофічний відтік кадрів, поглиблення демографічного спаду.

Гальмівними факторами, що стримують процес євроінтеграції України, є такі:

- недосконалість проведення економічних реформ;
- високий рівень корупції та економічної злочинності;
- неузгодженість європейського та українського законодавства;
- відсутність консенсусу стосовно європейського вибору як серед населення, так і на рівні державних інституцій.

Отже, вступ до ЄС є прагненням України до цивілізованої правової держави та розбудови демократичного суспільства, обумовлений сучасними реаліями та вимогами об'єктивних суспільно-економічних і політичних законів розвитку. Інтеграція до ЄС є шансом для України остаточно перетворитися на стабільну державу, яка володіє незаперечними перспективами на майбутнє.

Для України європейська інтеграція – це шлях до модернізації вітчизняних підприємств, залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності української продукції, отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки, підвищення якості життя громадян, поліпшення системи охорони здоров'я, зміцнення верховенства права.

Література

1. Васюк Н. О. Україна – Європейський Союз: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. О. Васюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. - №7. – С. 148 – 153.
2. Європейський проект та Україна: монографія / А. В. Єрмолаєв, Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 192 с.
3. Осадча Н. В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evd/2011_3/14.pdf

Володимир Шевчук

Тернопільський національний економічний університет

ЛОГІСТИЧНА СТРАТЕГІЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Традиційна структура підприємства переважно складається з двох основних підрозділів – виробничого та маркетингового. Під виробництвом розуміють виготовлення і створення, а під маркетингом організацію процесу продажу. Зрозуміло, підприємство виконує не тільки ці функції, але саме вони є двома головними у підприємницькій діяльності. Решта функцій – проектування, бухгалтерія, закупівлі і інші розглядаються як допоміжні.

Логістична діяльність входить до складу і функцій виробництва, і функцій маркетингу. Виробництво – функції постачання, планування, розміщення, виробництва та ін. Маркетинг – розміщення місць торгівлі, доставка, стандарти обслуговування клієнтів, упаковка і т. д. Все частіше для управління і координування логістичної діяльності підприємства відкривають спеціальні відділи. Це говорить про важливість логістики на підприємстві, тому що логістика надає товарам / послугам додаткову вартість двох типів – часу і місця, тоді як виробництво і маркетинг – лише по одній з них (вартість форми і вартість володіння).

Існує взаємозв'язок маркетингової і логістичної складової. Логістика доповнює і розвиває маркетинг, пов'язуючи споживача, транспорт і постачальника в єдину мобільну, економічно і технологічно узгоджену систему.

Маркетинг відповідає на питання: який товар потрібен, де, коли, в якій кількості і якої якості. Логістика забезпечує фізичне просування необхідного товару до споживача. Логістична інтеграція дозволяє здійснити поставку необхідного товару, потрібної якості, в обумовлене місце в потрібний час з мінімальними витратами.

Маркетинг ставить завдання системного підходу до організації руху товару. Ефективна організація руху товару, така при якій кожен з етапів цього процесу повинен плануватися як невід'ємний елемент добре врівноваженої і логічно побудованої загальної системи. Саме методи техніко-технологічної інтеграції всіх учасників процесу руху товарів є основним предметом вивчення логістики.

Основна мета маркетингу – дослідження ринку, реклама, психологічний вплив на покупця і т. д. Логістика в першу чергу націлена на створення технологічних систем проведення матеріального потоку по логістичним ланцюгах, а також систем контролю за їх проходженням. Логістика поєднує в собі абсолютно нові, невідомі і незастосовувані раніше в нашій країні, принципи організації і управління підприємствами.

Вітчизняна економіка переживає зараз непростий період, коли необхідний пошук шляхів виходу із затяжної кризи. Одним з таких шляхів, як показує світовий досвід, є побудова логістичних систем.

Логістика має суттєвий вплив на розвиток ринкових відносин. Відбувається розвиток конкуренції продукції та сервісу. Знижуються витрати на рух товару, тобто на заготівлю, складування, розвантаження і відправку продукції. Логістика дозволяє раціонально використовувати ресурси.

Чіткість логістичних процесів, застосування новітніх інструментів управління ними, економічне ведення діяльності і зниження логістичних витрат – необхідні умови збереження ринкової позиції фірми і її перемоги в конкурентній боротьбі.

При виділенні функцій логістики на підприємстві в окрему структуру необхідно пам'ятати про збалансованість і контроль за трьома функціональними групами (виробництво – логістика – маркетинг). Наприклад, якщо, виробництва приділяється більше уваги, можуть постраждати логістика і маркетинг.

Як і у кожній функціональній сфері підприємства, у логістики є свої цілі і завдання, які спрямовані на досягнення спільної мети підприємства. Якщо подивитися з точки зору власника підприємства, логістика має дві сторони – вплив на рівень доходів та логістичні

витрати.

Ідеальною могла б вважатися така логістична система, яка була б в змозі максимально точно визначити, наскільки зростуть доходи при використанні тієї чи іншої моделі постачання і доставки товару, яким був би найбільш оптимальний стандарт обслуговування клієнтів в співвідношенні, наприклад, з терміном доставки товару / послуги клієнту і т. д. Так само, як існує можливість прогнозувати обсяги продажів, можливий і прогноз обсягу доходів після реорганізації логістичної системи.

У плануванні витрат на логістику потрібна така ж точність, як і в бухгалтерських розрахунках. Транспортні витрати діляться на витрати із забезпечення діяльності і на капітальні витрати. Витрати на забезпеченню діяльності змінюються в залежності від інтенсивності та обсягів діяльності – це, наприклад, зарплати вантажникам / шоферам і ін., Тарифи на транспортування, плата за оренду складських площ. Капітальні витрати є одноразовими вкладеннями – у створення транспортного парку підприємства, придбання вантажної техніки, будівництво або придбання складу.

З усього вищевикладеного випливає, що головною метою логістики є створення доходів (головним чином завдяки надійному та точному обслуговування клієнтів), обсяг яких перевищує обсяг витрат (інвестицій і т. д.), необхідних для забезпечення функціонування цієї системи.

Величезну роль у розвитку великої компанії або організації грає правильно сформована логістична стратегія. Логістична стратегія повинна бути частиною корпоративної бізнес-стратегії компанії і повинна формуватися на її основі з урахуванням основних цілей і завдань, а так само повинна бути ув'язана з іншими функціональними стратегіями такими, як маркетингова, фінансова, виробнича, інформаційна і ін.

Ключове завдання логістичної стратегії – це визначення кількісних і якісних показників, які необхідні для досягнення стратегічних цілей компанії в частині логістики складування, розподілу, управління запасами, транспортування і т. д., з урахуванням оптимізації витрат на всіх ділянках логістичного ланцюга.

Логістична стратегія – є цільовою орієнтацією підприємства на оптимізацію ресурсів при управлінні основними та супутніми потоками на основі максимізації (мінімізації) одного або кількох ключових показників.

Виділяють наступні види логістичних стратегій:

- логістична стратегія диференціації – прагнення організації до унікальності, наприклад в ході обслуговування споживачів;
- логістична стратегія лідерства за витратами – лідерство на ринку за рахунок зменшення логістичних витрат по ряду ланцюга поставок;
- логістична стратегія фокусування – зосередження на задоволенні потреб споживача одного сегмента або групи, без схильності охопити весь ринок.
- логістична стратегія диверсифікації – застосовується для того, щоб організації не стала залежною від одного стратегічного підрозділу.

Звичайно, основним завданням логістичної стратегії є зниження логістичних витрат, адже вони безпосередньо пов'язані з собівартістю товару. Витрати окремих компонентів логістики тісно взаємопов'язані між собою. Наприклад, економія на транспортних витратах може привести до значного збільшення витрат, які викликані зростанням складських запасів. Економія на упаковці вантажів призводить до додаткових витрат, які пов'язані із пошкодженням вантажів при доставці, і т. д. Таким чином, виробник застосовуючи логістичну стратегію «від дверей до дверей», відмовляючись від використання складів або магазинів знижує собівартість товару в кілька разів.

Значна частка економії досягається за рахунок скорочення запасів на всьому шляху руху матеріального потоку. Скорочення запасів при використанні логістики забезпечується за рахунок високого ступеня злагодженості дій учасників логістичних процесів, за рахунок підвищення надійності поставок, а також за рахунок раціонального розподілу запасів.

Наступна складова економічного ефекту від застосування логістики утворюється за

рахунок скорочення часу проходження товарів по логістичному ланцюгу. Сьогодні в загальних витратах часу, що відводяться на складування, виробничі операції і доставку, витрати часу на власне виготовлення продукту праці складають в середньому від 2 до 5%.

Таким чином, понад 95% часу обороту припадає на логістичні операції. Скорочення цієї складової дозволяє прискорити оборотність капіталу, відповідно збільшити прибуток, одержуваний в одиницю часу, знизити собівартість продукції.

Економічний ефект від застосування логістики починається також від зниження транспортних витрат. Це відбувається шляхом оптимізації маршрутів руху транспорту, узгодження графіків, скорочення холостих пробігів транспорту і т. д.

Логістика має велике значення як для клієнтів і постачальників підприємства, так і для власників і акціонерів. Головними показниками значущості логістики є час і місце. У товарів і послуг практично немає ніякої цінності, якщо вони не знаходяться саме в той час і в тому місці, де в них виникає потреба. В результаті успішного управління логістикою після кожного перерахованої вище логістичної дії додана вартість товару повинна зростати. Якщо будь-яка з логістичних дій або не додає, або додає дуже мало доданої вартості, то потрібно ретельно проаналізувати, чи є взагалі в ньому необхідність. В будь-якому випадку додана вартість з'являється тоді, коли клієнт готовий платити за товар або послугу більше, ніж становить собівартість цього товару або послуги. Для дуже багатьох підприємств у всьому світі логістика стала найважливішим процесом створення доданої вартості.

В даний час торгівля все більше усвідомлює стратегічне значення логістики, перш за все через величезний потенціал економії коштів. Витрати на логістичний процес складають приблизно 10 до 20% від всієї вартості товару. Тільки останнє десятиліття керівники фірм прийшли до розуміння важливості логістики.

На жаль, ринок логістичних послуг в Україні мало сформований і не розвинений. Відсутня достовірна статистична інформація за обсягами ринку, структурі послуг і доходи, відсутні стандарти логістичних послуг. Попит на якісні логістичні послуги значно перевищує пропозицію, а серйозна конкуренція відсутня.

Література

1. Уданович М. Технології логістики та ефективне виробництво / М. Уданович // Дзеркало тижня. – 2005. – №33 (561).
2. Павлов В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: монографія / В. А. Павлов. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.

Наталія Штельма

Тернопільський національний економічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ НА АГРОПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

В Україні з 90-х років ХХ ст. маркетинг є ключовою концепцією у побудові взаємовідносин між виробниками і споживачами в умовах ринку. У промисловості, на відміну від агропромислового комплексу (АПК), маркетинг розглядається як необхідний інструмент вивчення усіх сторін діяльності організацій та установ на промисловому ринку.

В літературних джерелах зустрічаються різні трактування сутності «агромакетингу». Деякі терміни просто констатують необхідність маркетингового «супроводу» сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Наприклад, «сільськогосподарський маркетинг – це доведення сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача», «агромакетинг – це сукупність всієї ділової активності, яка супроводжує потік продовольчих товарів та послуг від початку сільськогосподарського виробництва до груп споживачів»

Для ефективного введення агробізнесу необхідно осмислити особливості маркетингу і брати їх до уваги в діяльності підприємств АПК. Взагалі, маркетинг, який пов'язаний з продуктами сільського господарства є складнішим за промисловий, а тим більше за інші види маркетингу, що визначається різноманітністю методів, способів його застосування через велику кількість продуктів, які виробляються. Одні з них є продуктами першої необхідності, другі поєднують корисність і необхідність, треті є тими продуктами, які підтверджує високий соціальний статус споживача. Важливо також підкреслити, що специфічною особливістю маркетингу на агропромислових підприємствах є те, що маркетинговими заходами здебільшого займаються не професійно навчені спеціалісти з маркетингу, а самі власники (переважно, така ситуація спостерігається на малих агропромислових підприємствах). Непрофесійний підхід має негативний вплив на якість самих маркетингових заходів.

Особливості маркетингу в аграрному секторі визначаються специфікою сільського господарства.

Перша особливість – залежність економічних результатів від природних умов. Виробництво сільськогосподарської продукції залежить від якості землі та інтенсивності її експлуатації. Дана умова визначає об'єм, асортимент і якість продукції, а це у свою чергу визначає певну специфіку маркетингової діяльності, а саме її організації та проведення.

Друга особливість – роль та значення товару. Спеціалісти з маркетингу мають справу з товаром першої необхідності. Відповідно, вони повинні вчасно і в необхідному об'ємі та асортименті, а також беручи до уваги вік, стать, національні традиції, стан здоров'я споживачів задовольняти їх потреби. Також даний товар швидко псується, тому необхідна оперативна поставка, безпечна упаковка, сервісне забезпечення, що і є завдання маркетингу.

Третя особливість – невідповідність робочого періоду і періоду виробництва. Продукцію рослинництва отримують 1 – 2 рази на рік, а робочий період триває цілий рік. У зв'язку з цим фахівці з маркетингу повинні дуже добре знати діалектику попиту споживачів, вміти прогнозувати тенденцію його задоволення, ринкову кон'юнктуру тощо.

Четверта особливість – сезонність виробництва і отримання продуктів. З цим пов'язана специфіка маркетингового забезпечення вивчення ринку збуту і просування продукту.

П'ята особливість – різноманіття форм власності в системі АПК на землю, засоби виробництва.

Шоста особливість – різноманіття організаційних форм господарювання. З урахуванням форм власності утворюються системи агромакетингу, різні з точки зору організації, функціонування, самоврядування, а головне – сприйнятливості і адаптивності до потреб, вимог і інтересів споживачів. Сільське господарство характеризується різноманітністю організаційно-господарських форм. Звідси і різні форми маркетингу, починаючи з цільової

програми маркетингової діяльності і закінчуючи результативністю маркетингових заходів. Першочерговим завданням агромаркетингу, що ставить за мету максимально задовольнити попит споживачів, є створення цілісної системи агромаркетингу в масштабі України, яка забезпечить необхідні умови для реалізації можливостей кожного агромаркетингового формування.

Сьома особливість – нерівномірність, нерівнозначності і різний рівень здійснення маркетингової діяльності. Це стосується всієї системи маркетингу в агропромисловому бізнесі, включаючи виробництво, переробку і реалізацію товару (до кінцевого споживач). Недостатній рівень маркетингового забезпечення тільки в одній ланці цього ланцюжка призводить до незадовільного результату маркетингової діяльності. Це знижує ефективність агробізнесу. Щорічно запити і інтереси споживачів до якості товару, сервісного і естетичного забезпечення маркетингу зростають, але задовольнити їх вітчизняним підприємствам АПК і формуванням малого бізнесу дуже важко через нерозвиненість сфери підприємництва, маркетингу та агробізнесу.

Восьма відмінна риса – більш висока чутливість, адаптивність, самоорганізація, самоврядування системи агромаркетингу в порівнянні з системами інших видів маркетингу. Це обумовлено наступними факторами:

- існує гостра конкуренція на ринку сільськогосподарської продукції через ідентичності товарів. Тому виграють підприємства, які мають конкурентоспроможну систему не тільки в своєму сегменті, але і за кордоном;

- виробництво багатьох видів продукції залежить від погодних умов, отже, необхідна самоорганізація системи агромаркетингу, від рівня і швидкості адаптивності якої залежить результативність агробізнесу;

- система агромаркетингу повинна швидше адаптуватися до державних та інших директивних рішень через різноманіття конкурентних організаційно-правових форм.

Взагалі, аграрна галузь, як жодна інша, будує діяльність за інерцією, коли всі зусилля спрямовані у сферу «створення продукту». Агромаркетинг пропонується трактувати як діяльність, що направлена на реалізацію концепції маркетингу на всіх етапах відтворення продукції сільського господарства з пріоритетом максимального застосування саморегулюючого механізму ринку. Такий підхід дозволяє розглядати агромаркетинг в контексті середовища, для якого застосовується. Інтеграція (адаптація) маркетингу (його інструментів, способів, методів тощо) в аграрне середовище на всіх стадіях відтворення продукції сільського господарства дозволить максимально задіяти механізм саморегулювання ринку, адже будь-яке господарське рішення повинне прийматися, виходячи з аналізу ринкової ситуації і тенденцій її зміни, а також з урахуванням ймовірної реакції ринку на прийняте рішення. В повній мірі реалізувати дане завдання в агросфері можливо лише за усвідомленої потреби застосування маркетингу як з боку суб'єктів галузі, так і з боку держави.

Отже, для ефективного здійснення діяльності на ринку сільськогосподарської продукції необхідно послідовне впровадження агромаркетингу, знання якого допоможе прийняттю науково обґрунтованих і вірних управлінських рішень.

Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова – Київ : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
2. Кабанов В. Г. Маркетинг / В. Г. Кабанов, К. В. Цеков. – Київ : НАКККіМ, 2013. – 37с.
3. Криковцева Н. О. Маркетингова товарна політика : підручник/ Н. О. Криковцева, Л. Г. Саркісян, О. Ю. Біленький, Н. В. Кортельова; за ред. Н. О. Криковцевої. – Київ : Знання, 2012. – 183 с.
4. Овечкіна О. А. Планування маркетингу : навч. посіб. / О. А. Овечкіна, Д. В. Солоха, К. В. Іванова, В. В. Морєва, О. В. Белякова, О. Б. Балакай. – Київ : Центр учбової літератури, 2013. – 352 с.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

У контексті євроінтеграційного спрямування державної політики постають проблеми ефективного використання механізму взаємодії вітчизняної економіки зі світовим господарством в умовах глобалізації. Тому одним з пріоритетних напрямів державної економічної політики визначається розвиток зовнішньоекономічної діяльності регіонів України, який полягає в розширенні взаємовигідних відносин з іншими країнами та рівноправному входженні національної економіки до світового економічного простору.

Регіон як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності з погляду перетину інтересів систем відповідних рівнів відіграє ключову роль у підвищенні ефективності та соціально-економічної результативності зовнішньоекономічної політики держави. Місце і роль регіону в системі зовнішньоекономічних зв'язків держави визначаються специфічними особливостями соціально-економічного розвитку самого регіону, і тому в сучасних умовах виникає необхідність визначення передумов та вихідних параметрів розробки механізму взаємодії і взаємосприяння економічних суб'єктів в процесі реалізації міжнародних інтересів держави [2, с. 1].

Кожен регіон країни має свій географічний, соціологічний, ресурсний потенціали, які формують економічний потенціал та економічну систему регіону. В цілому економічна система одного регіону відрізняється від іншої даними складовими та їхньою організацією. Державна політика країни спрямована на рівномірний розвиток країни шляхом розвитку кожного регіону та згладжування нерівностей їх економічних систем. Регіональна влада в свою чергу провадить політику, яка має узгоджуватися з державною, але може мати дещо інші цілі та розбіжності щодо подальшого розвитку. Останнє може викликати конфлікт інтересів. Для їх попередження треба чітко розуміти стан та цілі держави та регіону.

Використання зовнішньоекономічної діяльності як фактору підвищення соціально-економічного розвитку території покращує параметри інвестиційного клімату, збільшує бюджетні надходження, забезпечує зайнятість населення. Доходи від зовнішньої торгівлі значно послаблюють навантаження на видаткову частину бюджету. Значимість зовнішньоекономічної діяльності у розвитку країни можна відобразити у вигляді логічного ланцюжка: «зовнішньоекономічна діяльність - інвестиційний клімат - економічне зростання - підвищення рівня життя населення» [1, с. 109].

У даний час проблема розвитку зовнішньоекономічної діяльності стоїть особливо гостро. Сучасний стан зовнішньоекономічних зв'язків України вимагає вирішення низки складних і невідкладних завдань, перш за все, відновлення і розвитку експортного потенціалу країни, підвищення конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формування раціональної структури експорту та імпорту, залучення іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпечення економічної безпеки країни.

Щоб вирішити назрілі проблеми, необхідно почати реорганізацію зовнішньоекономічної діяльності з регіонального рівня, причому розглядати кожен регіон індивідуально, враховуючи всі чинники, що впливають на зовнішньоекономічні умови в регіоні. У більшості регіонів питання зовнішньоекономічної діяльності приділяється мало уваги з боку органів влади, але ж від товарообороту одного регіону залежить обсяг експорту або імпорту цілої країни.

Проаналізувавши сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності регіонів, можна виділити ключові проблеми, які стримують її розвиток:

- у більшості регіонів відсутня сучасна структура управління зовнішньоекономічними зв'язками;
- деякі регіони не володіють економічним потенціалом, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку;

– практично в більшості регіонів відсутня ефективна державна стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності;

– українські організації зазнають труднощі, пов'язані з відсутністю оперативних даних про кон'юнктуру ринків, своєчасної інформації про зміни законодавчо-нормативної бази у сфері зовнішньоекономічної діяльності різних країн.

Тому необхідно забезпечити підприємства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, якісною і своєчасною інформацією про ринки, інвестиційні проекти, тендери, партнери і їх надійність, а також надавати консультаційну допомогу з різних питань, зокрема: змін законодавства; надавати маркетингові послуги; здійснювати моніторинг; забезпечувати участь в конференціях, форумах, семінарах та виставках.

В даний час в більшості регіонів стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності неефективна або взагалі відсутня, тому необхідно сконцентрувати увагу органів державного і регіонального управління на питанні розробки регіональної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності та чітко визначити відповідальність за реалізацію даної стратегії.

Дієвість механізму забезпечення регіональної зовнішньоекономічної політики визначається можливістю отримання ефективних, з точки зору активізації зовнішньоекономічної діяльності в регіоні, результатів впливу конкретних інструментів в конкретних питаннях експортної, імпортової та інвестиційної діяльності. Слід зазначити, що переважна більшість інструментів зовнішньоекономічної політики, зокрема такі її складові, як зовнішньоторговельна політика (інструментами якої є: встановлення митних тарифів на експорт та імпорт товарів; встановлення ліцензій, квот, «добровільних» обмежень на імпорт та експорт товарів; встановлення технічних бар'єрів для ввезення іноземних товарів; надання дотацій, субсидій, державних замовлень національним товаровиробникам тощо), валютна політика (адміністративними інструментами якої виступають: визначення порядку та контролю за проведенням окремих валютних операцій та використанням іноземної валюти) та інвестиційна політика (встановлення національних та особливих режимів інвестиційної діяльності, визначення нормативно-правових умов закріплення прав інвесторів тощо), зосереджується на загальнодержавному рівні.

Інструментами забезпечення регіональної зовнішньоекономічної політики є: можливість виділення земельних ділянок під будівництво інвестиційних об'єктів; можливість надання будівель та споруд, що є об'єктами комунальної власності для подальшої реконструкції та модернізації з ціллю підвищення ефективності їх використання; забезпечення підтримки інститутів розвитку локального бізнес-середовища (регіональної торгово-промислової палати відповідної області, регіональних бізнес-асоціацій, агентств регіонального розвитку тощо) [3, с. 200].

Обмеженість кола інструментів зовнішньоекономічної політики на рівні регіонів України спонукає до необхідності підвищення ефективності функціонування механізму забезпечення регіональної зовнішньоекономічної політики. Відтак, перспективними щодо напрямків покращення ефективності регіональної зовнішньоекономічної діяльності є наступні два напрямки:

– розробка інституційного забезпечення можливості надання регіональних гарантій для пріоритетних для регіону інвестиційних проектів некомунального сектору економіки, що включає як зміну нормативно-правової бази (зміни до Бюджетного кодексу України, Закону України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» тощо), так і встановлення альтернативних джерел фінансування відповідних проектів;

– спрощення процедури отримання дозвільних процедур та реєстрації інвестиційних проектів, що здійснюється саме на регіональному рівні (для чого необхідне введення персоналізованої відповідальності за порушення порядку та строків проведення адміністративних процедур).

Таким чином, вирішення питання пропорційного регіонального розвитку значною мірою залежить від реалізації на рівні регіонів стратегії створення конкурентного середовища і формування регіональної конкурентоспроможності. Методики оцінки зовнішньоекономічної діяльності регіонів України в умовах глобалізації можуть слугувати основою обґрунтування перспектив розвитку конкретного регіону і вироблення ефективної стратегії його розвитку.

Література

1. Середин М.И. Внешнеэкономическая деятельность как инструмент развития региона / М.И. Середин // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. – 2014. – №4(151). – С. 108-112.
2. Сисоєва Т.П. Формування та розвиток зовнішньоекономічної діяльності регіонів України в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Т.П. Сисоєва. – Київ, 2008. – 20 с.
3. Циналевська І.А. Передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків регіонів України / І.А. Циналевська // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 195-200.

Борис Язлюк

Тернопільський національний економічний університет,

Інна Гришова

Інститут законодавства Верховної Ради України,

Олександр Карабанов

Північний офіс Державної аудиторської служби України

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ, ЙОГО ЗАКОНОДАВЧЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

Моніторинг фінансової діяльності підприємств є динамічним процесом, що дає змогу виконувати постійне дослідження і спостереження за кількісними та якісними показниками фінансово-економічної діяльності підприємств з метою оцінки, контролю та короткострокового прогнозу стану їх економічної та ділової активності. Підприємство, як відкрита економічна система, знаходиться під постійним впливом чинників внутрішнього та зовнішнього економічного середовища. Суворе зовнішнє середовище та його нестабільність суттєво впливають на ефективність діяльності підприємства, що призводить зниження рівня його фінансової безпеки.

Моніторинг фінансової діяльності підприємств формує передумови для забезпечення якісних управлінських процесів на усіх рівнях, а також сприяє інформаційному забезпеченню системи прийняття управлінських рішень, з ціллю стійкого розвитку суб'єктів господарювання в умовах реформаційної економіки.

Особливої уваги потребує комплекс питань моніторингу сучасного фінансового стану та розвитку підприємств, під впливом глобалізації та мінливості економічних процесів, його законодавче забезпечення та державне регулювання.

Питання моніторингу фінансової діяльності суб'єктів господарювання, його законодавче забезпечення, державне регулювання . проблеми детенізації національної економіки та аграрної сфери розглядалися в наукових працях Маліка М.Й., Митяй О.В., Саблука П.Т., Красноручького О.О., Наумова О.Б., Хоми І.Б., Шабатури Т.С., Стояной-Коваль С.С., Худолій Л.М., Шкарлета та інших [1-3]

З метою попередження використання суб'єктів первинного фінансового моніторингу, що працюють на аграрному ринку з метою легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, вони повинні вживати певні заходи обачливості при аналізі ризиків як нових, так і існуючих клієнтів.

Відповідно до статті 6 Закону України «Про запобігання та протидію легалізації

(відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» суб'єкт зобов'язаний забезпечувати виявлення фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу, до початку, в процесі, в день виникнення підозри, після їх проведення або під час спроби їх проведення чи після відмови клієнта від їх проведення, зокрема з використанням засобів автоматизації, та повідомляти про це Держфінмоніторинг. Пунктом 1 Розділу VI Положення про здійснення фінансового моніторингу суб'єктами первинного фінансового моніторингу, державне регулювання і нагляд за діяльністю яких здійснює Державна служба фінансового моніторингу України, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 23.07.2015 № 662, передбачено, що виявлення фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу, в тому числі тих, які можуть бути пов'язані, стосуються або призначені для фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення, або інформації про підозри щодо діяльності осіб або їх активів, якщо є підстави вважати, що вони пов'язані із злочином, визначеним Кримінальним кодексом України, здійснюється суб'єктом (відокремленим підрозділом) на підставі: критеріїв ризиків, визначених самостійно суб'єктом з урахуванням критеріїв ризиків, встановлених Міністерством фінансів України; встановлених за результатами проведеного аналізу факту (фактів) невідповідності фінансової (фінансових) операції (операцій) фінансовому стану та/або змісту діяльності клієнта; типологічних досліджень у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, підготовлених та оприлюднених Держфінмоніторингом; рекомендацій та роз'яснень Держфінмоніторингу. У разі виявлення фінансової операції, яка підлягає фінансовому моніторингу або стосовно якої є підозра, що вона пов'язана, стосується або призначена для фінансування терористичної діяльності, фінансування розповсюдження зброї масового знищення, терористичних актів чи терористичних організацій та організацій або осіб, до яких застосовані міжнародні санкції, працівник суб'єкта (відокремленого підрозділу), що її виявив, невідкладно інформує про це відповідального працівника суб'єкта (відокремленого підрозділу). Відповідальний працівник перевіряє зазначену інформацію та у випадках, передбачених Законом, забезпечує її реєстрацію та повідомляє Держфінмоніторинг і правоохоронні органи. Зокрема, наголошуємо на доцільності застосування суб'єктами ризик - орієнтованого підходу, який передбачає дотримання умов належної обачності щодо клієнтів на підставі визначення вузьких місць, які можуть характеризувати високий рівень ризику відмивання коштів та фінансування тероризму.

Затверджуючи підхід, заснований на ризику, компетентні органи та фінансові установи здатні забезпечити той факт, що заходи із запобігання або зменшення відмивання коштів та фінансування тероризму є відповідними до ідентифікованих ризиків. Це дозволить розподілити ресурси у найбільш ефективний спосіб. Основним принципом є те, що ресурси повинні бути направлені у відповідності із пріоритетами таким чином, щоб найбільшим ризикам була приділена найбільша увага. Альтернативні підходи полягають в тому, що або ресурси застосовуються рівномірно таким чином, що всі фінансові установи, клієнти, продукти тощо, отримують однакову увагу, або ресурси є цільовими, але на основі факторів, які відрізняються від підходу, заснованого на ризику. Це не навмисно може призвести до підходу „пакету довіри” з акцентом на задоволенні регуляторних потреб, а не на боротьбі з відмиванням коштів або фінансуванням тероризму

Затвердження підходу, заснованого на ризику, містить в собі затвердження процесу управління ризиком для боротьби з відмиванням коштів та фінансуванням тероризму. Цей процес включає визнання існування ризику(ів), застосування оцінки ризику(ів) та розробку стратегій Для управління та зменшення ідентифікованих ризиків Аналіз ризику повинен виконуватися для визначення того, де ризики відмивання коштів та фінансування тероризму є найбільшими. Країнам необхідно визначити основні вразливі місця та поводитися з ними відповідним чином. Установам необхідно визначити клієнтів, продукти та послуги з

найвищим ступенем ризику, включаючи канали доставки та географічне місце знаходження. Це нестатичні оцінки. Вони змінюватимуться з плином Часу в залежності від того, як розвиваються обставини а як еволюціонують загрози.

Література

1. Митяй О.В. Competitive position stability of agricultural sector of Ukraine at internal and external markets// І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель// Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 3(177) - С. 66-73.
2. Красноручський О.О. Концентрація капіталу та розвиток суб'єктів аграрного ринку // Матеріали III Міжнародного Форуму молодих вчених «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи», 15-16 травня 2008 р. Т. 2. — Харків: ХНТУСГ, 2008. — с. 208-210.
3. Гришова І.Ю. Оцінювання чинників формування фінансового потенціалу аграрного виробництва/ І.Ю. Гришова, О.В.Митяй, В.В.Кужель// Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10(172). – С. 169-172.

Ірина Яковлєва

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова,
Костянтин Завгородній
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Транспортно-логістична система регіону є одним з найважливіших факторів економічного росту. Формування й розвиток регіональних логістичних систем для України має першорядне значення, тому що дозволяє прискорити оборотність руху товарів і послуг, поліпшити якість обслуговування споживачів, підвищити працездатність системи життєзабезпечення населення й господарюючих суб'єктів, скоротити рівень логістичних витрат функціонування інфраструктурного комплексу регіонів, насамперед у сфері руху товарів. Основною передумовою можливості застосування логістичного методу організації руху товарів є організаційно-економічна єдність учасників руху товарів. Розроблено модель логістичної організації руху товарів.

Під логістикою транспорту слід розуміти сукупність методів управління процесами транспортного обслуговування вантажо- і пасажиропотоків і сполученими з ними матеріальними, інформаційними, фінансовими й іншими потоками з метою ефективного використання наявних ресурсів. Уточнено ряд термінів логістики стосовно до логістичної системи транспорту: логістичний підхід до управління транспортом полягає в об'єднанні окремих елементів перевізного процесу в інтегровану систему, здатну забезпечити якісні транспортні послуги населенню при мінімальних витратах; логістична система транспорту створюється й діє як цілісне складне організаційно-економічне утворення, що виконує функції управління сервісними, матеріальними й супутніми їм інформаційними й фінансовими потоками, вона складається з декількох структурних елементів - підсистем, ланок, суб'єктів-учасників і об'єктів - і має розвинені зв'язки із зовнішнім середовищем.

У практиці формування транспортно-логістичних систем активно поширюється новий логістичний підхід – інтегральний. Цей підхід відображає нове розуміння організації транспортного бізнесу, де окремі фірми, організації або системи розглядаються як деякі центри логістичної активності, прямо або побічно пов'язані в єдиному інтегральному процесі управління матеріальним потоком. Інтегральний підхід представляє ситуаційну й комбінаційну перспективу при організації бізнесу як на внутріфірмовому (мікрорівні), так і на різних макрорівнях (регіональному, міжнародному й т.д.).

Стійке функціонування транспорту не можна розглядати у відриві від національно-державних інтересів: підтримки державного суверенітету й самостійного розвитку на основі

принципів самозбереження, самозахисту та ін. Чим більше стабільність функціонування транспорту, чим швидше темпи його розвитку, тим стійкіше економічна система, співвідношення виробничого й фінансово-банківського капіталу й інших параметрів, тим життєспроможніша економіка. Порушення пропорцій і зв'язків між різними компонентами системи веде до її дестабілізації і є сигналом переходу економіки від безпечного стану до небезпечного. Визначено основні елементи комплексної організаційної моделі стійкого функціонування й розвитку транспортної галузі, розроблено модель, яка відображає взаємозв'язки елементів стійкого функціонування транспортної галузі.

На рівні регіону завершеною формою логістичної організації руху товарів повинна виступати регіональна логістична система товароруку. Самі по собі регіональні логістичні системи руху товарів будуть неоднорідні в силу багатьох соціально-економічних, географічних і інших розходжень, що існують між регіонами України. Розроблено структурну модель логістичної системи руху товарів України, яка повинна формуватися на основі синтезу локальних, функціональних, територіально-адміністративних і галузевих підсистем логістичної системи товароруку. Основною метою логістичної системи товароруку є – забезпечення раціонального використання й оптимізації товарних і пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків з найменшими витратами.

Управління транспортно-логістичними системами повинно відбуватися на засадах синхронізації. Синхронізацію в логістичних системах визначено як процес адаптивного управління поведінкою двох або більше підсистем у рамках однієї системи, у яких відбуваються циклічні процеси, здійснювані й підтримувані за допомогою їх інформаційної взаємодії. Ефект від управління на основі синхронізації стосовно до логістичних систем досягається за рахунок використання інформації для активізації здатності до взаємодії на основі динамічної самоорганізації складних систем в змінних умовах зовнішнього середовища з урахуванням їх глобальних і часткових цілей. Розроблено логічну модель функціонального забезпечення синхронізації в транспортно-логістичних системах. Визначено етапи адаптивного управління для функціонального забезпечення синхронізації в транспортно-логістичній системі. Узагальнення ключових факторів синхронізації і їх проявів представлено у вигляді алгоритму.

Проблеми створення в Україні регіональних логістичних систем руху товарів за участю транспортного комплексу вимагають поетапного вирішення наступних цільових завдань: створення регіональних, міських торгово-транспортних логістичних систем постачання й збуту; інформаційне забезпечення взаємодії перевізників, митниці, транспортної інспекції й місцевих органів влади, а також експедиторських служб; інформаційно-комп'ютерна підтримка транспортно-логістичного сервісу в регіоні; створення у вузлах транспортної мережі мультимодальних термінальних комплексів багатоцільового призначення, що гарантовано забезпечують споживачів комплексом транспортно-експедиційних, інформаційних, консалтингово-аналітичних, сервісних і комерційно-ділових послуг; створення в якості самостійних комерційних структур посередницьких логістичних компаній, що виконують функції логістики по контрактах із промисловими, транспортними й торговельними підприємствами в регіоні й за його межами; розвиток системи дистрибуції, транспортної й товарної логістики для оптимізації міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізації постачання регіонів промисловою й продовольчою продукцією, товарами народного споживання.

Література

1. Войт С.М. Стратегічні орієнтири розвитку транспортно-логістичної інфраструктури України та її регіонів / К.В. Завгородній, С.М. Войт // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 730-732.
2. Войт С.М. Інвестиційні механізми розвитку транспортно-логістичної інфраструктури України та її регіонів / К.В. Завгородній, С.М. Войт // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 1. – С. 18-20.
3. Іртіщева І.О. Види, цілі і процес формування програми змін в логістичній системі /

І.О. Іртищева, С.М. Мінакова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 155-161.

4. Іртищева І.О. Структура транспортно-логістичної системи України / І.О. Іртищева, С.М. Мінакова, О.А. Христенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 146-149.

Олексій Ярошук

Тернопільський національний економічний університет

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ АНАЛІТИЧНОЇ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Стан системи аналітичної підтримки управлінських рішень нині не відповідає стратегічному вектору ринкового управління в діяльності вітчизняних підприємств, максимального використання економічних важелів мотивації та гармонізації особистих і суспільних інтересів. Нове бачення системи управління зумовлює пошук інноваційних шляхів до напрацювання методики й організації аналітичних досліджень за всіма напрямками зміни стану та розвитку економічних систем будь-якого ієрархічного рівня чи ступеня глобалізації.

Застосування застарілих методичних підходів при проведенні економічного аналізу суттєво применшили його роль та актуальність, що призвело до розмивання його як цілісної науки та мінімізації участі у формуванні та оцінках дієвості чи результативності управлінських рішень.

Зміна умов ведення бізнесу, яка відбулася за останні роки з поступовою передачею функцій управління від держави до приватного власника, на жаль не призвела до відповідної зміни акцентів в системі вищої освіти.

Проблема розвитку теорії та практики економічного аналізу в Україні стала особливо актуальною як з причин знецінення ролі аналітичних досліджень у реальній господарській практиці, так і через недостатній рівень фахової підготовки аналітиків за навчальними планами економічної освіти.

Сучасний бізнес гостро потребує фахівців відповідної кваліфікації, однак існуюче бачення, яке панує у вітчизняних освітянських колах, щодо їх знань та вмій суттєво відрізняються від реальних потреб бізнесу. Застосування застарілих методичних підходів при проведенні аналітичних досліджень суттєво применшили його роль та спричинили розмивання його як цілісної науки. Традиційне бачення ролі аналізу в процесі прийняття управлінських рішень, що й нині панує, приведе його до розмивання у суміжні галузі знань та до загибелі як самостійної наукової дисципліни.

Разом з тим результати спеціальних досліджень свідчать, що на практиці використовується головним чином лише оцінювальна функція аналізу (75-80 % всього обсягу аналітичних робіт), на 30-40 % – діагностична і на 10-15 % – пошукова. Значною є частка ретроспективного аналізу (із загальної сукупності аналітичних робіт – до 80 %), а оперативний та перспективний займають лише 12-15 % та 5-7 % відповідно. Таке використання можливостей економічного аналізу є безглуздим на фоні формування нового економічного мислення у ринковому середовищі та необхідності посилення аналітичної підготовки економічних кадрів у країнах ближнього та дальнього зарубіжжя.

Існуючі протиріччя, на нашу думку, виникли, насамперед, через те, що традиційні аналітичні методики обґрунтування управлінських рішень були спрямовані на виправдання використання ресурсів наданих державою та виявлення причин невиконання державних планових завдань. Нині ж необхідним є формування методик оперативного та перспективного аналізу, які фокусуються на прогнозуванні розвитку ситуацій у конкурентному середовищі на майбутнє та розробки відповідної стратегії дій.

Завдання підвищення рівня підготовки висококваліфікованих фахівців в галузі ринкової

економіки є дуже актуальним. Яка в цьому процесі роль інвестиційних аналітиків і чим вони займаються? Відповідь на ці питання зовсім не така проста, тому що значення цих фахівців доволі часто розуміють неправильно, причому навіть в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Спеціальність «інвестиційний аналітик» є в світі однією з найбільш молодих. Назву професії включає слово «аналітик», до якого додаються різні визначення: «фінансовий», «інвестиційний», «аналітик ринку цінних паперів» та ін. Проте всі визначення виходять з того, що фахівець даного роду аналізує цінні папери та діяльність компаній, що їх випускають.

В рамках цих функцій інвестиційний аналітик повинен аналізувати стан економіки в цілому, оскільки макроекономічне середовище здійснює найбезпосередніший вплив на діяльність компаній, стан певної галузі, особливості діяльності тієї або іншої компанії на ринку. При аналізі діяльності конкретної компанії інвестиційний аналітик повинен звертати увагу не тільки на фінансові показники (хоча вони є досить важливими), але і на ширший контекст її діяльності. Таким чином, робота інвестиційного аналітика включає аналіз основних показників: макроекономічний клімат, ефективність фінансових і нефінансових структур і показників компанії, якість її менеджменту й ін. Нерідко можна почути, що інвестиційні аналітики дуже короткозорі, оскільки їх увага зосереджена лише на показниках найближчого року. Вивчення діяльності таких фахівців в багатьох країнах і того впливу, який чинять результати їх діяльності, на ціни на ринку цінних паперів, чітко свідчать про те, що роль аналітиків подібна до ролі вищого менеджменту компаній. Так, плануючи діяльність своїх компаній, їх вищий менеджмент враховує ті ж чинники, які є об'єктом вивчення аналітиків, компаній, що працюють зовні. Доволі часто роль аналітиків чітка та зрозуміла, коли мова йде про корпоративне планування і залучення прямих інвестицій (у виробничі приміщення, устаткування, нерухомість), але набагато менш зрозуміла, коли мова йде про портфельні інвестиції, особливо при оцінці котированих цінних паперів. Насправді ж саме на ринку капіталів роль аналітиків виявляється особливо яскраво та повно. Візьмемо як приклад добре організовану біржу, на якій відбуваються вільні операції по ліквідних акціях і облігаціях між продавцями і покупцями, без втручання гравців, що мають в своєму розпорядженні яку-небудь інсайдерну інформацію. Як з'ясується, тільки цих чинників недостатньо для ефективного функціонування ринку. Для нормальної роботи продавцям і покупцям необхідна впевненість в тому, що ціна, що складається на ринку, є реалістичною. А це може бути досягнуто тільки в тому випадку, якщо ця впевненість, як і поведінка ринку в цілому, будується на прогнозах і порадах професіоналів, які базуються на результатах аналізу як економічної ситуації в цілому, так і перспектив того або іншого котированого цінного паперу зокрема. Інакше операції з цінними паперами здійснювалися б за відсутності уявлення про їх реальні ціни, що вело б до великого дисконту на ризики. Іншими словами, за відсутності визнаних методів оцінки вартості цінних паперів їх ринок знаходився на істотно нижчому ціновому рівні унаслідок побоювань покупців, що підстраховуються від можливих несприятливих подій. Необхідно підкреслити, що вищеназвана обставина, а саме наявність кваліфікованого аналізу розвитку ринкової ситуації, є виключно важливою для успішного розвитку економіки тієї або іншої країни. Необхідно пам'ятати, що капітал дуже лякливий. Якщо в якійсь країні існує невизначеність економічного середовища (унаслідок поганих стандартів звітності, відсутності кваліфікованих аналітиків), то капітал завжди вимагатиме певну премію за свій прихід і тим самим даній країні коштуватиме дорожче. Відповідно і відносно компаній цієї країни капітал діятиме за принципом «холодно-гаряче».

Важливою проблемою є ризики, пов'язані з невизначеністю щодо майбутніх доходів від компаній, в які раніше були зроблені інвестиції. На ефективних ринках існує ясна взаємозалежність ризиків і прибутковості. Оцінка цієї взаємозалежності та можливості обміну між ними і є одному з найважливіших напрямів роботи інвестиційних аналітиків. Економіка будь-якої країни дуже виграє, якщо в ній існує можливість для інвестиційних аналітиків здійснити таку оцінку не тільки на рівні конкретної операції, але і по ринку в

цілому. Можна виділити наступні основні елементи, які формують професійний багаж кваліфікованих інвестиційних аналітиків. По-перше, це певний рівень знань економіки в цілому. Аналітик повинен розуміти механізм впливу макроекономічних чинників і добре розумітися в питаннях змін відсоткових ставок і коливань рівня інфляції.

По-друге, він повинен володіти дуже хорошими знаннями в галузі бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також мати досвід роботи з певними галузями промисловості. По-третє. Якщо аналітик працює з некотированими цінними паперами, то він повинен бути здатний здійснити особливо ретельне дослідження стану того об'єкту, в який передбачається здійснити інвестиції. Якщо ж він працює на ринку з котированими активами, то повинен знати теорію ринків і про ті зміни, які відбулися в ній за останніх 50 років. По-четверте. Він повинен розуміти, як працює той або інший ринок, яка його ефективність, взаємозв'язок ризиків і прибутковості та які можливості їх взаємообміну. Всі ці питання вельми складні, але відповіді на них не будуються лише на підставі інтуїції, саме цим власне ринок і відрізняється від казино. На добре організованих ринках капітал має можливість діяти раціонально, не зважаючи на великі коливання, що трапляються на них. Ці коливання, до речі, і відображають той факт, що ринки самі по собі не можуть передбачати майбутнє краще, ніж люди. Завдання аналітиків якраз і полягає в тому, щоб розуміти весь комплекс пов'язаних з цим проблем. Початково більшість представників цієї нової професії називали себе аналітиками. Проте з недавнього часу ряд організацій, які об'єднують фахівців цієї професії, внесли зміни до своїх назв, щоб відобразити той факт, що аналітики також займаються і управлінням інвестиційними портфелями. Так, Федерація інвестиційних аналітиків США почала називатися Асоціацією інвестиційного менеджменту і досліджень. Британське товариство інвестиційних аналітиків тепер називається Інститутом інвестиційного менеджменту і досліджень.

У зв'язку з розвитком практики управління інвестиційним портфелем отримала розвиток і відповідна теорія, що стала невід'ємною частиною професійних знань, якими повинні володіти аналітики. Важливим елементом теорії і практики портфельного управління стала його міжнародна диверсифікація. Це відображає, з одного боку, значно збільшений взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, а з іншої – переваги такої диверсифікації, розкриті в багатьох дослідженнях, проведених в останні десятиліття. Міжнародна диверсифікація портфелів стала дуже важливим напрямом професійній діяльності. Цю обставину має важливе практичне значення для України, оскільки міжнародні інвестори починають розглядати вітчизняні цінні папери як складову частину своїх портфелів, а не просто як випадкові разові придбання. Прихід, а потім масовий відхід іноземних інвесторів дійсно породили у ряді випадків дуже значні коливання на національних ринках. Такі випадки можуть повторитися і в майбутньому. Проте ці потрясіння не можуть відмінити того факту, що відбулася дійсна глобалізація інвестиційних потоків і відповідною їй професійній діяльності. Тепер у інвесторів існує інтерес до всіх ринків, хоча і не однаковою мірою. Цю нову ситуацію необхідно врахувати в Україні і орієнтувати зусилля на формування ефективного ринку, на створення сприятливого інформаційного середовища, що привертає інвесторів, і на підготовку кваліфікованих фахівців в галузі інвестиційного аналізу і управління портфелями.

Підготовка фахівців в галузі інвестиційного аналізу в широкому його розумінні матиме позитивний ефект і застосування в інших сферах. Наприклад, в інвестиційній банківській діяльності, в рамках якої інвестиційні аналітики здійснюють роботу, дуже схожу з тією, яка потрібна при формуванні й управлінні інвестиційними портфелями. Між цими видами діяльності, звичайно, існують певні відмінності. Так, інвестиційний банк керується прагненням привернути засоби під певний проект від імені певного клієнта, тоді як інвестиційний аналітик, що працює в рамках управління портфелем, керується більш нейтральним поглядом, рекомендуючи покупку тих або інших акцій. Проте висококваліфіковані фахівці – інвестиційні аналітики необхідні як в тому, так і в іншому випадку. Підготовка в галузі інвестиційного аналізу може надати велику користь і органам

державного регулювання, і відомствам, що відповідають за здійснення економічної політики. При цьому необхідно орієнтуватися на дійсно високі кваліфікаційні стандарти, а не на обмежений набір знань і умінь, потрібний для поточної діяльності вузьких фахівців (наприклад, трейдера або інвестиційного консультанта приватним інвесторам). Кваліфікація в галузі інвестиційного аналізу повинна припускати наявність такого рівня знань, який дозволяє цьому фахівцеві обговорювати на високому професійному рівні широкий круг інвестиційних проблем (включаючи як прямі, так і портфельні інвестиції) і з різними категоріями співрозмовників (менеджерами компаній, інвестиційними консультантами, представниками органів державного регулювання). Інвестування завжди було і залишається процесом, в якому неможливо зробити абсолютно точні прогнози. Проте кваліфіковані професіонали можуть і повинні допомогти інвесторам в ясному розумінні ризиків і їх взаємозв'язку з прибутковістю.



**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

**Кафедра
менеджменту біоресурсів
і природокористування**

Напрямок підготовки: менеджмент
Фахове спрямування:
**менеджмент природокористування
та економіка довкілля**



Сучасний стан і перспективи розвитку різних напрямів діяльності людства свідчать про значний вплив економічних чинників на раціональне використання природних ресурсів та охорону навколишнього середовища.

Кафедра менеджменту біоресурсів і природокористування готує та забезпечує державну гарантію якості фахівців з менеджменту за освітньо-професійними рівнями «бакалавр», «спеціаліст», «магістр».

Навчаючись за фаховим спрямуванням «Менеджмент природокористування та економіка довкілля», Ви отримаєте знання та практичні навички які дадуть Вам змогу працювати на підприємствах із різними формами власності, що використовують у своїй діяльності природні ресурси, а також у всіх природоохоронних сферах, державних органах влади, регіональних органах управління природоохоронного середовища на обласному, міському та районному рівнях, департаментах агропромислового розвитку та громадських об'єднаннях.

Також необхідно зазначити, що базова спеціальність «Менеджмент організації і адміністрування» дає випускникам широкі можливості працевлаштування у різних установах і підприємствах України та за кордоном.

Під час навчання студенти мають змогу проходити практику та стажування як на вітчизняних, так і зарубіжних підприємствах, зокрема Німеччини, Швейцарії, Англії, Франції, Данії та США.

Ласкаво просимо

Адреса:

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет аграрної економіки і менеджменту
Кафедра менеджменту біоресурсів і
природокористування
майдан Перемоги, 3, м. Тернопіль 46020
Телефон: (0-352) 47-50-66
(0-352) 47-50-50*12425

За більш детальною інформацією звертатись
Зав.кафедри, д.т.н., професор
Гевко Роман Богданович (098) 599 55 17
Заступники
Волошин Роман Володимирович (067) 727 01 27
Розум Руслан Іванович (096) 563 02 18

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

Факультет забезпечує якісну підготовку фахівців
за освітнім ступенем бакалавр наступних спеціальностей:



ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Освітня програма:

Облік і правове забезпечення агропромислового бізнесу

МЕНЕДЖМЕНТ

Освітня програма:

Менеджмент природокористування та економіка довкілля

Напрямок підготовки - ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Фахове спрямування:

Оцінка землі та нерухомого майна (на 2,3 курс)

Напрямок підготовки - ГЕОДЕЗІЯ ТА ЗЕМЛЕУСТРІЙ

Фахове спрямування:

Оцінка землі та нерухомого майна

А також на факультеті забезпечується якісна підготовка фахівців
за освітнім ступенем магістр та освітньо-кваліфікаційним рівнем
спеціаліст наступних спеціальностей:

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Освітня програма:

Облік і правове забезпечення агропромислового бізнесу

МЕНЕДЖМЕНТ

Освітня програма:

Менеджмент природокористування та економіка довкілля
Менеджмент і правове забезпечення агропромислового виробництва

ЕКОНОМІКА

Освітня програма:

Прикладна економіка

Економіка довкілля і природних ресурсів



Студенти, окрім кваліфікації з обраного фаху, здобувають, як правило, й офіцерське звання – молодший лейтенант запасу – на базі кафедри підготовки офіцерів запасу Львівського ордена Червоної Зірки інституту Сухопутних військ ім. Гетьмана Петра Сагайдачного.



Міжнародне співробітництво, інтернаціоналізація освітніх послуг стали пріоритетними напрямками діяльності факультету. Студенти і аспіранти беруть участь у програмі "Асоціація зі співробітництва в галузі сільського господарства, екології та розвитку села у Східній Європі APOLLO e.V." (Німеччина), Навчально-практичному проєкті для молодих спеціалістів з менеджменту Агропромислового Комплексу України, що проводиться спільно з Німецьким Сільськогосподарським Товариством (Франкфурт-на-Майні) та Інститутом Агробізнесу (університет Гіссен, Німеччина), Програмі підготовки спеціалістів сільського господарства і фермерів Міністерства продовольства, сільського господарства і захисту прав споживачів та "Schorlemer Stiftung des Deutschen Bauernverbandes e.V.", сільськогосподарських програмах університету Мінесоти (США) та Agroimpuls (Швейцарія). Найбільш тісні творчі контакти склалися з Державним університетом науки і технологій штату Айова (США), університетом Геттінген (Німеччина), університетом Гіссен (Німеччина), університетом Ноттінгем (Англія).

Протягом останніх років понад 200 студентів та випускників факультету є учасниками програм культурного і молодіжного обміну в Данії, Німеччині, Норвегії, США, Франції, Швейцарії та Японії.



Адреса: Майдан Перемоги, 3 (навчальний корпус № 2), а. 2119, 46020, м. Тернопіль

Тел. (зовн.): +38 (0352) 47-50-66, тел. (внут.): 12-294, E-mail: faem.tneu@tneu.edu.ua



Кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу

запрошує на навчання
за освітньою програмою

«Облік і правове забезпечення агропромислового бізнесу»

освітнього ступеня

- бакалавр
- магістр

освітньо-кваліфікаційного рівня

- спеціаліст



Кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу



*Реальні переваги
працевлаштування
фахівця з обліку гарантує
переважно
наявність двох дипломів –
економіста і юриста*

**Ми пропонуємо унікальну можливість
поєднання економічних і юридичних знань**



Кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу

Більшості наших випусників ми забезпечуємо можливість членства у професійних об'єднаннях фахівців з економіки, зокрема

Федерації аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України:

- ✓ затверджена Методичною радою з питань бухгалтерського обліку при Міністерстві аграрної політики і продовольства України;
- ✓ погоджена Міністерством освіти і науки України та його інститутом інноваційних технологій і змісту освіти;
- ✓ підтримана Євразійською радою сертифікованих бухгалтерів і аудиторів (регіональною групою Міжнародної федерації бухгалтерів).



Кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу

Для практикуючих бухгалтерів наша кафедра спільно з Федерацією аудиторів, бухгалтерів і фінансистів АПК України та Інститутом обліку і фінансів Національної академії аграрних наук України пропонує унікальну можливість підвищення кваліфікації за Програмою сертифікації і підвищення кваліфікації бухгалтерів АПВ (**Certified Agricultural Professional Accountant**).

*За результатами навчання
учасники програми отримують:*



1. Сертифікат про присвоєння кваліфікації «Сертифікований професійний бухгалтер АПВ» (Сертифікат CAPA (Certified Agricultural Professional Accountant));

2. Свідоцтво про підвищення кваліфікації державного зразка.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ПРИКЛАДНА ЕКОНОМІКА –
ВІД ТЕОРІЇ ДО ПРАКТИКИ**

*До 50-річчя
Тернопільського національного
економічного університету*

До збірника увійшли матеріали
міжнародної науково-практичної конференції,
яка відбулася 20 жовтня 2016 р.
в Тернопільському національному економічному університеті

Підписано до друку 13.10.2016.
Формат 60x 84/16. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсетний 70 г/м². Друк на дублікаторі.
Умов.-друк. арк. 15,11. Обл.-вид. арк. 22,8
Тираж 100 примірників. Замовлення № 10/16/156.

Видавець:

Прінт, копії, центр “Вектор”
м. Тернопіль, вул. Винниченка, 9/7
тел. (0352) 40-08-12 (0352) 40-00-63, (097) 988-53-23

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ТР № 46 від 07 березня 2013 р.
ФО Осадця Ю.В*



Віддруковано
у видавничому центрі “Вектор”
46018 м. Тернопіль, вул. Львівська, 12
тел. (0352) 40-08-12