

Міжнародний університет бізнесу і права

**БІЗНЕС-
НАВІГАТОР**

Науково-виробничий журнал

**№24
2011**

м. Херсон

Науково - виробничий журнал

Засновник і видавець: Приватний вищий навчальний заклад Міжнародний університет бізнесу і права. Україна.

73039. м. Херсон, вул. 49 Гвардійської Дивізії 37-А

тел.факс (0552) 33-53-40, 33-53-38

e-mail: mubip@mubip.org.ua, metod@mubip.org.ua, web: www.mubip.org.ua

Свідцтво Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації: серія КВ № 15586-4058ПР від 03.09.2009р.

Затверджено постановою ВАК за № 1-05/5 від 18.11.2009р. як фахове видання з економіки і підприємництва

Періодичність видання: 2, 3 рази на рік.

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжнародного університету бізнесу і права 15.03.11р., протокол № 9.

Головний редактор: Жуйков Г.Є., доктор економічних наук., професор.

Заступник головного редактора: Наумов О.Б., доктор економічних наук, професор.

Редакційна рада:

Білоусова С.В. - кандидат технічних наук, професор, ректор Міжнародного університету бізнесу і права, дійсний член Міжнародної Академії Економіки та Екотехнологій;

Левківський К.М. - кандидат історичних наук, академік Академії інженерних наук України, замісник директора Науково-методичного центру вищої освіти Міністерства освіти і науки України;

Топіха В.І. - доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар: Крупіца І. В.

Редакційна колегія: В'юн В.Г. – д.е.н., професор; Гавриш В.І. – д.е.н., професор; Гаркуша А.Н. – д.е.н., професор; Горлачук В.В. – д.е.н., професор; Данилін В.М. – д.е.н., професор; Іртищева І.О. – д.е.н., доцент; Лагодієнко В.В. – д.е.н., доцент; Наумов О.Б. – д.е.н., професор; Топіха І.Н. – д.е.н., професор; Шаповалова І.О. – д.е.н., доцент.

У збірнику подаються результати наукових досліджень з питань економіки та управління підприємствами (за видами економічної діяльності), а також економіки природокористування та охорони навколишнього середовища.

Рекомендовано для науковців, викладачів, аспіратів, студентів, фахівців у галузі економіки, управління, права державних і місцевих органів самоврядування.

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора або редакції. При передрукуванні посилатися на „Бізнес-навігатор”.

Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

©Міжнародний університет бізнесу і права. 2011

© Колектив авторів. 2011

Вишневська О.М. СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ	5
Корчевська Л. О., Деменська А.М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	10
Солодовник Л.М., Шагоян С.М. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК НАПРЯМОК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО- ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	15
Ткач В.О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	22
Кукліна Т.С. УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	29
Ключник А.В. КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ФОРМУВАННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	33
Жибак М.М. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВИЙ ПЕРІОД	41
Назарова Л.В. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ	48
Лагодієнко Н.В. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВОВНЯНО- ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРУ У СПЕЦІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ЗОНІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	51
Васильчак С.В., Петриняк У.Я. МАРКЕТИНГОВІ КАНАЛИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	56
Шибунько В.В. ІМПОРТ ТА ЕКСПОРТ М'ЯСА ТА М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	64
Штепа О.В. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМОДІЇ НА РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ	68
Зайцева О.І. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ	74
Кокорєва О.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	77
Рожко Ю.С. АНАЛІЗ НА ЧУТЛИВІСТЬ РЕЗУЛЬТАТІВ МОДЕЛЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АНТРАЦИТНИХ ШАХТ	80
Стройко Т.В. ІНФРАСТРУКТУРА АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ	85
Левковська Л.В. КОНЦЕПТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	89
Мудрак Р.П. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ПІСЛЯ ВСТУПУ УКРАЇНИ В СОТ: ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ	95

ФІНАНСИ

Іртишева І.О., Потапенко О.М. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	102
Голубєва Т.С., Домбровська Л.В. ОБҐРУНТУВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ	106
Маркіна Л.Ю. МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ	111
Бенько М.М., Сопко В.В. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СКЛАДІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	115

УПРАВЛІННЯ

Філіппова В.Д. ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК	121
Орєхова А.І. КОНТРОЛІНГ - ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	128
Лебідь І. О. КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ТА КАТЕГОРІЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	135
Карпенко Т.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	141
Шукліна В.В. МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	144
Білоусова С.В. ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ	148
Міцкевич Н.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ТРУДОВИХ КОЛЕКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	152
Некрасов Я.С., Білоусов О.М. АСПЕКТИ ОПЕРАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	158
Вернюк Н.О. ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ УРАЗЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК	165
Дубина М.П. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖ ЯК ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ	169

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Жуйков Г.Є., Мангер В.М. ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВІДТВОРЮВАЛЬНО – РІВНОВАЖНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ НА ТЕРИТОРІЯХ ЗРОШУВАНИХ АГРОЛАНДШАФТІВ	175
---	-----

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Постановка проблеми. Важливою складовою аграрної реформи в Україні є підвищення рівня використання ресурсного потенціалу з метою забезпечення потреб країни у продовольстві та безпечній продовольчій безпеці окремих регіонів. Ресурсний потенціал являє собою загальний показник ресурсозабезпечення галузі, підприємства, окремого виробництва, його розрахунок характеризується сумарною оцінкою всіх видів ресурсів. Основна складність у побудові такого показника обґрунтовується значною кількістю різних видів ресурсів, теоретичною основою їх оцінки є концепція взаємозамінності різних видів ресурсів у процесі виробництва.

З питання взаємозамінності існують різні точки зору – від визначення повної взаємозамінності ресурсів до категоричної відмови до подібного трактування. На наш погляд, сутність полягає у тому, що різні види ресурсів складають умови для їх часткової взаємозамінності. Подібні умови реалізуються при відповідному рівні організації виробництва та у значній мірі обумовлені технологічними особливостями тих виробничих процесів, де використовуються дані види ресурсів. Ресурсний потенціал є сукупністю природних та матеріальних елементів, які можуть бути задіяні людиною у виробничому процесі [1].

Елементи ресурсного потенціалу якісно однорідні за функціональною ознакою, так як всі вони представляють собою ресурси, визначаючи результати виробничої діяльності. Для кількісного співставлення ресурси необхідно привести до єдиного знаменника. За об'єднання різнорідних ресурсів до одного показника деякі економісти приймають за основу індекси ресурсів, які отримані шляхом віднесення фактичного значення кожного ресурсу до його середнього значення за сукупністю, або їх бальні оцінки, вартісні оцінки, витрати робочого часу, кількість робітників, як фактично зайнятих у галузі, так і необхідних для здійснення виробничого процесу, енергетичну оцінку виробництва. При цьому величина інтегрального показника у значній мірі залежить від коефіцієнта переведення окремих видів ресурсів. Ресурсний потенціал є синтетичним розрахунковим показником, його неможливо виміряти стовідсотково, тому різні оцінки мають свої переваги та недоліки [4].

Можна використовувати методики на основі нормативних показників, нормативи розраховуються у вартісному виразі на одиницю ресурсного потенціалу з поступовим переведенням загального обсягу закупок у натуральні показники. Оцінка ресурсного потенціалу ґрунтується на біологічному потенціалі, вартісній оцінці виробничих ресурсів, ступені впливу виробничих ресурсів на вихід товарної продукції.

Аналіз останніх наукових досліджень. Саме тому, забезпечення стійкого розвитку аграрного сектора економіки повинно ґрунтуватися на системному підході щодо збереження та відтворення всіх видів ресурсів з урахуванням регіональних особливостей. Подальші дослідження потребують системного підходу до формування можливостей збереження та відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора, у тому числі на основі оптимізації окремих видів ресурсів.

Значний внесок у дослідженні питання було внесено вітчизняними та зарубіжними вченими: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.А. Борисова, П.І. Гайдуцький, В.І. Глушко, В.В. Григорьев, О.Д. Гудзинський, О.Ю. Єрмаков, М.Я. Дем'яненко, Ф.С. Зіятдінов, І.І. Лукінов, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Б.Й. Пасхавер, П.П. Руснак, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, Б.І. Смагін, І.Н. Топіха, О.М. Царенко, В.С. Шибанін, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші.

Необхідність подальшого дослідження та обґрунтування напрямів стійкого розвитку аграрного сектору пов'язана із актуальністю та існуючою проблематикою забезпечення соціально-економічного розвитку сільських територій, на яких, саме аграрна галузь є основою виробничої сфери.

Мета роботи. Враховуючи зазначене, метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності та складових використання системного підходу збереження та відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора з урахуванням регіональних особливостей сільських територій на інноваційній основі.

Викладення основного матеріалу. У другій половині ХХ століття світова економічна думка, засвоївши уроки економічних, політичних, демографічних, енергетичних криз, усвідомила, що високий рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання галузей народного господарства є більш вагомим джерелом економічного зростання, ніж подальша інтенсифікація виробництва та зростання рівня навантаження на природно-ресурсний потенціал сільських територій.

Переважна більшість країн Європейського Союзу обґрунтувати за довгострокову ціль розвитку економіки на основі державного регулювання інноваційного розвитку економіки, яке виступає основою досягнення стійкого розвитку, у тому числі аграрного сектора економіки.

Процеси глобалізації економіки світу та використання стратегії інноваційного розвитку, у тому числі на основі створення транснаціональних компаній, призвело до виникнення нової інтерактивної моделі розвитку на інноваційній основі. Подібна модель розвитку включає необхідність діяльності інтегрованих груп фахівців, які діють у сферах фундаментальних та прикладних наукових досліджень, впровадження у практичну діяльність суб'єктів різного галузевого спрямування. Діяльність інтегрованих груп координується глобальним інтегратором процесів, який є замовником інновацій та координатором процесу їх створення, впровадження та розподілу інноваційної ренти [2].

Геоелектронічні процеси та результати глобалізації призвели до зміни пріоритетів у розвитку окремих економічних систем та зміни підходу до моделі розвитку, у тому числі на інноваційній основі. Результатом таких змін є орієнтація розвитку з моделі просування технологій «technology push» до моделі технологічної напруги «technology pull».

Результати впровадження системи інноваційного розвитку економік світу надають можливість обґрунтувати, що 90,0% успішних інновацій є результатом застосування моделі technology pull. Дана модель формує процес розвитку через передачу науково-технічних знань у сферу задоволення споживчих потреб, а ринковий попит на наукові знання формує напрями розвитку науки, що дозволяє зорієнтувати розвиток реальних секторів економіки на ринковий попит на наукові розробки.

Отже, державну інноваційну політику доцільно розглядати як політику підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання шляхом створення та застосування ними нових знань, впровадженнь у практичну діяльність. Для аграрного сектора інноваційний розвиток є основою для збереження та відновлення природного-ресурсного потенціалу, екологізації виробництва та соціально-економічного розвитку сільських територій [2].

У контексті вступу України до Світової Організації Торгівлі та посилення конкурентної боротьби для вітчизняних підприємств аграрного сектора економіки загострюється потреба у підвищенні ефективності виробництва за рахунок інновацій з використанням моделі ринкової напруги «market pull». За реалізації подібної моделі необхідною є державна стратегія інноваційного розвитку, яка дозволить стимулювати виробників, у тому числі на основі впровадження джерел інноваційної ініціативи, індивідуальної комерційної політики окремого суб'єкту.

Реалізація представленої моделі за умови переходу на інноваційний розвиток повинна ґрунтуватися на необхідності забезпечення власних конкурентних переваг. При цьому державний сектор має застосовувати принцип підтримки інноваційноактивних

підприємств, а взаємна зацікавленість може забезпечити активізацію діяльності та підвищення конкурентних переваг вітчизняних підприємств аграрного сектору економіки.

Проведені дослідження надають можливість обґрунтувати, що інноваційна активність підприємств аграрного сектору залишається низькою. Існує значна кількість причин, які не забезпечують активізацію інноваційної діяльності, у тому числі через значну концентрацію у галузі дрібних товаровиробників, таких як фермерські господарства та особисті селянські господарства населення. Сучасні тенденції розвитку економіки окремих регіонів та країни в цілому характеризують як фундамент національної моделі економічного зростання аграрного сектору концентрацію інноваційної діяльності у велико- або середньотоварних сільськогосподарських підприємствах. Ресурсозабезпечені великі за розміром сільськогосподарські підприємства мають можливість та спроможні розв'язувати сучасні проблеми науково-технічного та інноваційного розвитку, здійснювати відносно великі витрати на фінансування досліджень та розробок, проводити об'єктивну оцінку результатів впровадження, ефективно працювати та забезпечувати конкурентні переваги у використанні ресурсів та створенні продукції.

Отже, важливою складовою сталого розвитку аграрного сектору економіки України, як вже було доведено вище, є процеси глобалізації, які здійснюють безпосередній та значний вплив на окремі внутрішні економічні процеси та явища. Глобалізаційні процеси характеризуються сукупністю конкурентних переваг окремої країни на світовому рівні у економічних, соціальних та екологічних напрямках. Сучасний розвиток національної економіки та вітчизняного аграрного сектору не відображає тенденцій економічного, соціального та екологічного розвитку окремих підприємств, сільських територій.

У сукупності модель глобалізації національних економік включає великий національний бізнес, середній та малий бізнес, транснаціональні компанії, а також вагові коефіцієнти, що визначають частку відповідного бізнесу у структурі національної економіки країни. Модель сталого розвитку аграрного сектору економіки повинна ґрунтуватися на трьох основних складових геоekonomічних змін, як результатів глобалізаційних процесів, а саме: економічних, соціальних та екологічних (рисунк 1).



Рис 1. - Причинно-наслідкові зв'язки у забезпеченні сталого розвитку національної економіки

Окрім зазначеного, слід відмітити, що глобалізація використовується насамперед світовими економічними лідерами для підвищення своєї конкурентоспроможності, основу валового внутрішнього продукту формують країни «великої вісімки» - до 45,0%, все інше припадає на інші країни світу, у тому числі у Україну. З урахуванням всіх факторів впливу, умови сьогодення характеризують національну економіку за індексом сталого розвитку як таку, що потребує активізації інвестиційно-інноваційного розвитку усіх галузей народного господарства, так як сукупним показником національна економіка займає 45 місце у світі серед 233 країн.

Проведені нами дослідження надають можливість обґрунтувати, що переважна частка підприємств аграрного сектора, особливо сільськогосподарські товаровиробники, використовують наявний ресурсний потенціал неефективно з економічної та екологічної точки зору. Особливо гостро постає питання із забезпечення екологічності у використанні природно-ресурсного потенціалу сільських територій. Концентрація промисловості у регіонах прямо впливає на рівень екосистем, що має негативний вплив на формування екологізорієнтованого сільського господарства.

Формування оптимізованого або збалансованого ресурсного потенціалу підприємств аграрного сектора є складною та комплексною задачею, на практиці ця проблема вирішується для досягнення конкретних виробничих цілей з урахуванням максимальної віддачі кожного виду ресурсу окремо. Вибір найкращого варіанта із сукупності альтернативних за заздалегідь визначеними параметрами здійснюється у рамках ресурсних можливостей підприємства. Варіантність використання ресурсів трактується як спосіб з'єднання технології з ресурсами у виробничому процесі та потребує підвищення рівня інноваційної активності підприємств аграрного сектора.

В умовах сьогодення аграрний сектор не має здатності забезпечити продовольчу безпеку країни за усім спектром сільськогосподарської продукції на продукції її переробки. Так, споживання овочів становить 85,0% норми, плодів, ягід та винограду – на рівні 51,0%, молока та молочних продуктів – на рівні 62,0%. З виробництва молока, м'яса і плодово-ягідної продукції Україна стоїть на межі продовольчої небезпеки. Для задоволення населення продуктами харчування на рівні фізіологічних норм споживання необхідним є нарощування обсягів валового виробництва м'яса і м'ясопродуктів на 1,8 млн тонн, молока і молокопродуктів – майже на 6,0 млн тонн, плодів та ягід, винограду – майже на 2,0 млн тонн.

Одним із гальмуючих чинників розвитку вітчизняного виробництва є значне збільшення імпортованої сільськогосподарської продукції, у тому числі через виконання умов Світової Організації Торгівлі. А також невідповідність між окремими групами ресурсів. Так, у країнах Європейського Союзу на 100 га сільськогосподарських угідь чисельність ВРХ становить понад 49 голів, у середньому у світі – 28 голів, в Україні – лише 13 голів. Виробництво свинини на 100 га ріллі порівняно з країнами ЄС менше у 2,6 рази, порівняно з Білоруссю – у 2,8 рази, хоча можливості вітчизняних товаровиробників, за керованої оптимізації, можуть забезпечити приріст валового виробництва продукції тваринництва до повного забезпечення потреб внутрішнього ринку та значного зниження залежності від імпорту.

Основною проблемою недостатності темпів розвитку аграрного сектору на інноваційній основі є дефіцит необхідних коштів. Дефіцит лише обігових коштів у тваринництві, без врахування капітальних вкладень, становить 43,0 млрд гривень на рік.

Враховуючи той факт, що інвестиційна активність у аграрного секторі є низькою, до 2,1% від сукупного іноземного інвестування в економіку України, стабільним джерелом фінансування розвитку може бути формування Фонду підтримки села шляхом введення спеціалізованого податку на товарообіг в обсязі 1,0%, що дозволить, за даними науковців, залучати до фонду 25,0-30,0 млрд гривень та концентрувати кошти у впровадження новітніх технологій у вирощування сільськогосподарських культур та утримання тварин.

Забезпечення стійкого розвитку аграрного сектора економіки України дозволить забезпечити виробництво 80 млн тонн зерна, 15 млн тонн насіння олійних культур, 4 млн тонн мяса, 18 млн тонн молока, 17 млрд штук яєць для внутрішнього та зовнішнього ринків, при цьому довести якісні характеристики до рівня європейських та міжнародних стандартів якості.

Системність у вирішенні зазначених аспектів дозволить не тільки забезпечити стійкість розвитку аграрного сектора регіонів країни, а й продовольчу безпеку країни.

Висновки. Системний підхід має ініціювати стійке реформування, зміни пріоритетів та технологічне оновлення та переоснащення сільськогосподарського виробництва, визнання пріоритетності аграрного сектора для розвитку галузей промисловості та соціально-економічного розвитку сільських територій. Взаємозалежність та взаємодоповненість представлених категорій дозволить забезпечити синергетичний ефект у виробничій сфері та зберегти основу, ресурсний потенціал, для стійкості соціального розвитку сільських територій.

Саме тому, аграрний сектор, як пріоритетний у забезпеченні продовольчої безпеки та розвитку народного господарства, може характеризуватися у забезпеченні стійкості розвитку тільки системним реформування на основі інвестиційно-інноваційного розвитку з метою технічного оновлення та переоснащення, підвищення продуктивності праці та зниження собівартості сільськогосподарської продукції, зростання соціо-еколого-економічної ефективності аграрного сектора. Важливим залишається питання вдосконалення взаємовідносин між виробниками та переробними підприємствами, дієва роль у вирішенні повинна надаватися державному сектору, у тому числі у зниженні негативного впливу монополій останніх.

Анотація

У статті розглянуто питання системного підходу до збереження та відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора через оптимізацію всіх видів ресурсів на сільських територіях окремих регіонів. Обґрунтовано необхідність забезпечення стійкого розвитку сільських територій з метою підвищення платоспроможного попиту населення та тенденцій зростання соціо-еколого-економічної ефективності аграрного виробництва. Представлено складові збереження ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки через інноваційний розвиток сільських територій.

Ключові слова: ресурсний потенціал, інноваційний розвиток, оптимізація, сільські території.

Аннотация

В статье рассмотрен вопрос системного подхода к сохранению и воспроизводству ресурсного потенциала аграрного сектора через оптимизацию всех видов ресурсов сельских территорий регионов. Обосновано необходимость обеспечения стойкости развития сельских территорий с целью повышения платежеспособного спроса населения и тенденций роста социо-эколого-экономической эффективности аграрного производства. Представлено составляющие сохранения ресурсного потенциала аграрного сектора экономики на основе инновационного развития сельских территорий.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, инновационное развитие, оптимизация, сельские территории.

Summary

The article deals with the issue of systematic approach to resource conservation and regeneration potential of the agricultural sector through the optimization of all resources in rural areas of some regions. The need to ensure sustainable development of rural areas to increase effective demand and population growth trends in socio-ecological-economic efficiency of

agricultural production. Presenting a conservation resource potential of the agricultural sector through innovative development of rural areas.

Key words: resource potential, innovative development, optimization, rural areas.

Список використаних джерел:

1. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал підприємств сільських територій // [Монографія]. — Миколаїв, 2009.— 248 с.
2. Мессі Д. Линейная модель инноваций: за и против / Д. Мессі, П. Квинтас, Д. Уилд // Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций.—С. 158.
3. Національні рахунки України за 2009 рік [Електронний ресурс] Державний комітет статистики України. www.ukrstat.gov.ua
4. Смагин Б.И., Акиндинов В.В. Эффективность использования ресурсного потенциала в аграрном производстве / [Научное издание]. — Мичуринск: Издательство МГАУ, 2007.— 150 с.

УДК 65. 012. 8:005

Корчевська Л. О., Деменська А.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. На сучасному етапі *розвитку* економіки України ефективність функціонування виробничих економічних систем підприємства залежить від належного рівня економічної безпеки, яка повинна забезпечувати захист життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз та гарантувати стабільне функціонування підприємства в невизначених ринкових умовах.

Аналіз останніх публікацій. Поняття економічної безпеки підприємства (ЕБП) в Україні почало широко застосовуватись протягом останніх десятиліть. Теоретичним і практичним питанням економічної безпеки підприємства присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили такі вчені, як: Бендікова М., Груніна О., Дубецької С., Забродського В., Капустіна М., Кашина А., Кирієнко А., Козаченко Г., Колосова А., Крихтіної Є., Кузенко Т., Куркіна Н., Луцького І., Ляшенко О., Маніва З., Олейнікова Є., Подлужної Н., Пономарьова В., Посилкіної О., Пригунова П., Раздіної О., Сосніна О., Шваб Л., Шликова В. [1 - 20]. На основі аналізу джерел можна зробити висновок, що в економічній теорії і практиці не існує однозначного тлумачення економічної безпеки підприємства.

Метою статті є аналіз визначень категорії економічної безпеки підприємства і систематизація їх за концептуальними підходами з урахуванням основного фактору формування.

Виклад основного матеріалу. Як свідчить аналіз науково-методичної літератури та точок зору практиків, дотепер немає універсального визначення економічної безпеки підприємства. Кожним вченим вона розглядається в залежності від мети дослідження, і лише частково відображається її зміст і значення. Тому авторами систематизовано визначення категорії економічної безпеки підприємства за підходами на основі фактору формування (табл. 1).

Основні підходи до визначення економічної безпеки підприємства

Під-хід	Осно-вний фактор	Автор	Зміст
Стратегічний	Захист від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз	В. В. Шликов (1999)	це стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз [2, с.138].
		М. А. Бендіков (2000)	це захищеність науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалів підприємства від прямих (активних) чи непрямих (пасивних) економічних загроз і здатність до його відтворення [16, с.17-30].
		Г. В. Козаченко, В.П. Пономарьов (2000)	це міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ними суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства [3, с.104-106].
		А.В. Колосов (2001)	це стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх джерел небезпеки [4, с.446].
		Л. І. Шваб (2004)	це захист діяльності підприємства від негативних зовнішніх загроз, усунення їх в процесі виникнення чи пристосування до існуючих умов, які не впливають негативно на його діяльність [17, с.459].
		Н. В. Куркін (2004)	це здатність підприємства ефективно та своєчасно протистояти впливу негативних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища [18, с.452].
		О. В. Посилкіна (2006)	це процес попередження впливу негативних факторів на різні ділянки фінансово-господарської діяльності підприємства [19, с.488].
		А. В. Кашин (2008)	це захист від негативних впливів (загроз) зовнішнього і внутрішнього середовища [20, с.25].
		Є. А. Олейніков (1997)	це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому [11, с.278].
		А. В. Кирієнко (2000)	це стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за якого реальні та/або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі [12, с.19].

Ресурсно-функціональний	Ефективне використання ресурсів або потенціалу та виділення функціональних складових	Є. І. Крихтіна (2004)	це ефективне використання ресурсів для забезпечення стабільного функціонування та розвитку у майбутньому [13, с.335].
		О. А. Грунін (2004)	це такий стан суб'єкта господарювання, при якому ефективне використання його ресурсів дає змогу запобігати проявам різних непередбачуваних обставин, регулювати їх вплив чи здійснювати захист від їх негативних наслідків. Результатом цієї діяльності є досягнення цілей підприємства в умовах конкуренції та ризику [13, с.335].
		Т. Б. Кузенко (2004)	це стан ефективного використання ресурсів і наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує йому тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [14, с.18].
		З. О. Манів, І. М. Луцький (2006)	це стан ресурсів (капіталу, персоналу, інформації і технологій, техніки і устаткування, прав і підприємницьких можливостей), при якому найбільш ефективно їх використання сприяє стабільному функціонуванню підприємства, соціальному та науково-технічному розвитку, а також запобігає появі внутрішніх і зовнішніх небезпек [15, с.580].
Ринковий	Забезпечення стійкого та урівноваженого функціонування (самовиживання)	О. В. Раздіна (1997)	це комплекс заходів, що сприяють підвищенню фінансової стабільності підприємства і захисту комерційних інтересів від впливу негативних ринкових процесів [1, с.63-65].
		М.П. Капустін (1999)	це сукупність чинників, які забезпечують незалежність, стійкість, здатність до прогресу в умовах дестабілізації чинників [7, с.45-47].
		В. І. Забродський (1999)	це кількісна та якісна характеристика властивостей фірми, яка відображає здатність «самовиживання» та розвиток в умовах виникнення зовнішньої та внутрішньої економічної безпеки [8, с.27-30].
		С. П. Дубецька (2003)	це стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, непередбачуваних дій та складно прогнозованих чинників [9, с.146-172].
		Н. О. Подлужна (2004)	це стан виробничо-комерційної діяльності, при якому забезпечується дотримання економічних інтересів підприємства на підставі його стійкості та властивостей системи, що саморозвивається, і попередження впливу внутрішніх і зовнішніх загроз [10, с.4].

Аналіз публікацій свідчить про те, що у спробах визначити поняття економічної безпеки підприємства пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов господарювання.

У зв'язку із непередбачуваністю, мінливістю зовнішнього середовища, у якому здійснює свою діяльність підприємство, економічну безпеку починають розглядати з позиції захисту від зовнішніх та внутрішніх загроз. Таке тлумачення економічної безпеки відповідає найбільш поширеному сьогодні стратегічному підходу.

Автори ресурсно-функціонального підходу розглядають економічну безпеку підприємства як «найбільш ефективне використання ресурсів для забезпечення стабільного функціонування та розвитку у майбутньому». Основна перевага ресурсно-функціонального підходу до розуміння економічної безпеки підприємства – всеосяжний комплексний характер, оскільки у рамках цього підходу досліджуються найважливіші фактори, що впливають на стан функціональної складової, вивчаються основні процеси, що впливають на забезпечення цієї складової економічної безпеки підприємства; аналізується розподіл і використання ресурсів підприємства, розглядаються економічні індикатори, що відбивають рівень забезпечення функціональної економічної безпеки і розробляються заходи для забезпечення максимально високого рівня функціональної складової економічної безпеки підприємства. Однак, при такому широкому підході втрачається саме бачення економічної безпеки і, по суті, вона отожднюється із самою діяльністю підприємства та її ефективністю [23, с.21].

Ринковий підхід розкриває економічну безпеку тільки з точки зору стійкої та урівноваженої системи функціонування підприємства та не висвітлює інших важливих аспектів питання управління організацією. Необхідно розуміти, що неможливо уникнути наявності непередбачуваних і складно прогнозованих деструктивних чинників розвитку без активної діяльності, спрямованої на оптимізацію використання та управління найбільш вагомими та вразливими до впливів негативних чинників ресурсами підприємства, підтримку стабільної діяльності [22, с.118-119].

Необхідно розуміти, що економічна безпека є комплексним і широко спектральним поняттям. На наш погляд, економічна безпека підприємства - це міра гармонізації економічних інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища за умов гарантування захисту від дестабілізуючих чинників в конкретних геопросторово-часових координатах шляхом запровадження правових, фінансових, організаційних, технічних і соціально-психологічних заходів. Таке трактування економічної безпеки підприємства відображує її головну мету та особливості.

Висновки. Проведений аналіз концептуальних підходів до тлумачення економічної безпеки підприємства, а саме: стратегічного, ресурсно-функціонального та ринкового, - виявив, що в теорії і практиці не існує однозначного тлумачення щодо її визначення. Кожний науковець розглядає економічну безпеку підприємства в залежності від мети свого дослідження. Тому авторами зроблено спробу дати власне, на їх погляд, найбільш узагальнене визначення поняття економічної безпеки підприємства.

Подальшого розвитку потребують дослідження в напрямку розмежування функцій економічної безпеки підприємства на головні та другорядні, що дозволить розробити методику її оцінки.

Анотація

У статті проведено аналіз визначень категорії економічної безпеки підприємства і систематизація їх за концептуальними підходами з урахуванням основного фактору формування.

Ключові слова: економіка, безпека, підприємство, рівень економічної безпеки підприємства, концептуальні підходи.

Аннотация

В статье проведены анализ определений категории экономической безопасности предприятия и систематизация их в концептуальные подходы с учетом основного фактора формирования.

Ключевые слова: экономика, безопасность, предприятие, уровень экономической безопасности предприятия, концептуальные подходы.

Summary

Analysis of the determinations of category of economic safety of the enterprise and their systematization into conceptual approaches taking into account the main factor of the formation are given in the article.

Keywords: the economy, safety, enterprise, level of economic safety of the enterprise, the conceptual approaches.

Список використаних джерел:

1. Раздина Е. Коммерческая информация и экономическая безопасность предприятия / Е. Раздина // Бизнес-Информ. – 1997. – № 24. – С. 63 – 65.
2. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. — СПб : 1999. — 138 с.
3. Козаченко Г. В., Пономарев В. П. Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия // Региональные перспективы. – 2000.- № 2-3. – С. 104-106.
4. Колосов А.В. Экономическая безопасность хозяйственных систем : [учебник] / Под общ. ред. А.В. Колосова. — М. : Изд-во РАГС, 2001. — 446 с.
5. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
6. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : [учеб. пособие] / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Изд-во Европ. ун-та, 2004. – 357с.
7. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы. // Бизнес-информ. - 1999. - №11-12.- С. 45-47.
8. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. И. Забродский, Н. Капустин // Бизнес. — 1999. — № 13. С. 27—30.
9. Дубецька С. П. Економічна безпека підприємств України // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: Збірник матеріалів наук.-практ. Конф., Київ, 16-17.05.2001. К. : Вид-во Європейського ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. - 2003. – С. 146-172.
10. Подлужна Н. О. Організація управління економічної безпеки підприємства: автореф. дис. на здобуття наук ступеня. канд. екон. наук: 08.06.01 / Н. О. Подлужна. — Донецьк, 2004. — 22 с.
11. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / [под ред. Е.А. Олейникова]. – М. : Бизнес-школа “Интел-синтез”, 1997. – 278 с.
12. Кирієнко А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства: автореф. дис. канд.. економ. наук.: 08.06.01 / Кирієнко А. В. - Київ, 2000. - 19 с.
13. Соціальна політика та економічна безпека / [Головінов О. М. та ін.]; під заг. ред. Є.І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.
14. Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки: автореф. дис. канд. економ. наук: 08.06.01 / Київ, 2004. – 18 с.
15. Манів З.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / З.О. Манів, І.М. Луцький. – [2-е вид., стер.]. – К. : Знання, 2006. – 580 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

16. Бендіков М. А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - № 2.- С. 17-30.
17. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Шваб Л.І. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 459 с.
18. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография. – Д.: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
19. Посилкіна О.В. Економіка підприємства : підручник / [Посилкіна О.В., Сагайдак Р.В., Козирєва О.В., Латін П.Д.]; за ред. О.В. Посилкіної. – Х.: Вид-во НФаУ: Золоті сторінки, 2006. – 488 с.
20. Ковалев Д., Сухорукова Т. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины. – 1998. – №10. – С.48-52.
21. Каламбет С.В., Воропай В.А. Підходи до трактування економічної безпеки підприємства [Електроний ресурс]: ЕКУЖТ 2009. -
22. <http://ekuzt2009.detut.edu.ua/sekcziya-3-lekonomika-zheleznodorozhnogo-transpo rtar/192-kalambet-sv-voropaj-va.html>.
23. Сорокіна І. В. Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №12.- С.115-121.
24. Кашин А.В. Экономическая безопасность предприятия: правленческие решения: автореф. дис. канд. экон. наук / А.В. Кашин – Москва, 2008. – 25 с.

УДК 65.012.32:622.7.012

Солодовник Л.М.,
Шагоян С.М.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК НАПРЯМОК СТАЛОГО РОЗВИТКУ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Гірничо-збагачувальні комбінати як суб'єкти ринкової економіки функціонують в умовах постійного різнобічного впливу зовнішнього середовища: обґрунтування виробничих потужностей та програм відбувається з урахуванням політичних, економічних, соціальних, природних та інших чинників, які визначають ринкову кон'юнктуру та можливості формування конкурентних переваг. Теоретичним підґрунтям управління підприємствами в умовах ринкової економіки є їх розуміння як відкритих систем, де характеристики сукупності взаємопов'язаних внутрішніх складових підприємства обумовлені його взаємодією із зовнішніми зацікавленими сторонами. Наслідком цього є утворення індивідуального ризику ведення господарської діяльності, що прямо позначається на ефективності та результативності довгострокового функціонування ринкового суб'єкту, а тому обумовлює актуальність ситуативного підходу до оцінки його економічної безпеки в сучасному та майбутньому підприємницькому середовищі.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Розвиток теорії управління економічною безпекою підприємств та її окремими складовими елементами відбувається зусиллями багатьох вчених, серед яких слід зазначити праці О.І. Амоші, І.О. Бланка, В.М. Геєця, С.О. Груніна, С.Б. Довбні, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, В.Я. Нусінова, Є.А. Олейникова, С.Ф. Покропівного, А.Г. Темченко, А.М. Турило, Ю.В. Петленко. Проте, недостатньо вивченими залишаються питання економічної безпеки гірничо-збагачувальних комбінатів, що враховували б галузеву специфіку технологій

виробництва, особливості управління, ринкову кон'юнктуру та інші чинники як зовнішнього, так й внутрішнього середовища комбінатів.

Формування завдання дослідження. Враховуючи актуальність обраного напрямку дослідження та недостатній рівень його вивченості за видами економічної діяльності метою цієї статті є узагальнення теоретичних засад щодо змісту та структури категорії «економічна безпека» і обґрунтування способів її вимірювання з урахуванням характеристик гірничо-збагачувальних підприємств як відкритих систем.

Виклад основного матеріалу. Особливістю гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) є вузька продуктова й ринкова спеціалізація, залежність від характеристик корисних копалин родовища в межах гірничого відводу та технологій збагачення руди. Це визначає певні межі, які унеможливають гнучке та оперативне змінювання технологій, якості продукції, її асортименту та номенклатури, а також інших параметрів існуючої моделі бізнесу. Тобто, гірничо-збагачувальний комбінат слід вважати монопрофільним та монопродуктовим підприємством. Відкритість національного ринку залізорудної сировини, розвиток міжнародної експансії вітчизняних підприємств, потужні запаси залізних руд інших країн, світові тенденції попиту на залізорудну сировину та інші чинники визначають інтенсивність експорту та імпорту продукції комбінатів, а також динамічне сальдо торговельного балансу. Як наслідок, економічна безпека гірничо-збагачувальних комбінатів утворюється в результаті корегування їх стратегій, загальних та функціональних цілей, організаційних форм здійснення бізнесових проектів та мобілізаційних можливостей їх ресурсного забезпечення.

Залізорудні гірничо-збагачувальні комбінати становлять вагомий складову сучасної економіки України, оскільки утворюють значні результати економічного та соціального характеру: прибуток, валютний дохід, робочі місця, надходження до бюджетів різного рівня тощо. Перехід до ринкових відносин в Україні став мотивуючим чинником до стратегічних змін на комбінатах, де передбачалось не зменшення обсягів виробництва, а пошук нових ринків збуту, освоєння світового економічного простору. Економічна вразливість гірничо-збагачувальних підприємств поступово зменшилась завдяки виробничій сталості (2003-2007 рр.) за обсягами промислової продукції (рис. 1) та ефективності корпоративних об'єднань галузевого та міжгалузевого характеру (входження до вертикально-інтегрованих промислово-фінансових груп). Однак, кризові явища світового масштабу в 2008-2009 рр. негативно позначились на показниках діяльності експортно-орієнтованих залізорудних та металургійних комбінатів (табл. 1 та 2, джерело – Держкомстат України), що призвело до скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

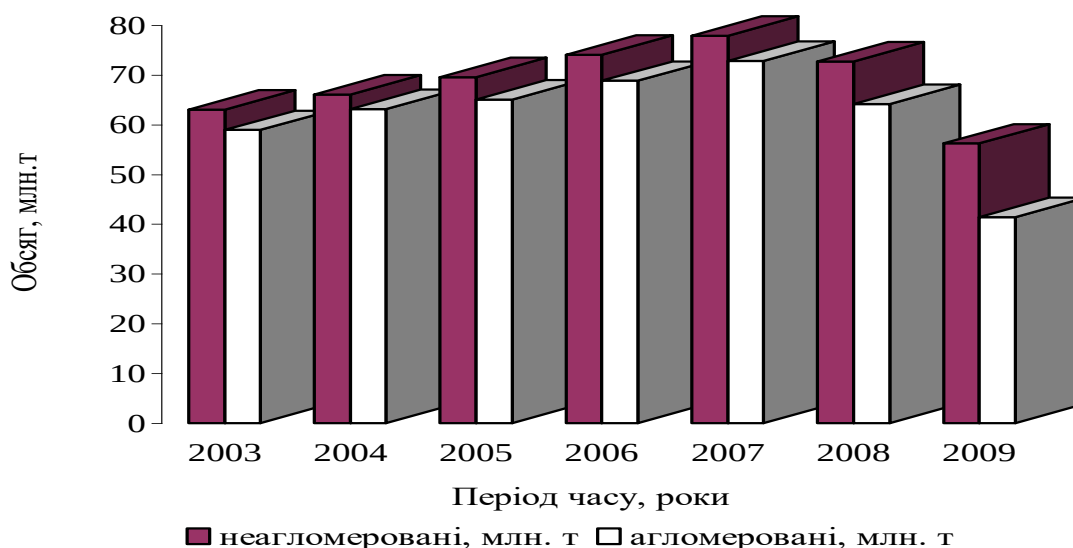


Рис. 1. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2009 роки

Таблиця 1

Обсяги реалізованої промислової продукції в Україні

Види економічної діяльності	2001 р.		2008 р.		січень – березень 2010 р.	
	млн. грн	питома вага, %	млн. грн	питома вага, %	млн. грн	питома вага, %
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	6874,4	3,2	42977,6	4,7	9249,4	4,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	38045,7	18,0	202034,6	22,0	38918,0	20,2

Згідно з національною класифікацією видів економічної діяльності відокремлюють видобувну діяльність (в т.ч. корисних копалин, крім паливно-енергетичних) та переробну (металургія), які поєднуються в гірничо-металургійному комплексі України. За умов спаду світових ринків збуту, за 1 півріччя 2009 р. імпортовано до України 2244 тис. т залізорудної сировини, що більше відповідного періоду минулого року на 114 тис. т. Імпортували залізорудну сировину наступні металургійні комбінати: ім. Держинського (1011 тис. т), Алчевський (632 тис. т); ім. Ілліча (446 тис. т), ім. Петровського (135 тис. т) та Єнакіївський (20 тис. т). Збільшення обсягів імпорту пов'язується зі складними відносинами між потужними бізнесовими групами в ГМК України та відсутністю у перелічених металургійних комбінатів доступу до залізорудних родовищ. Незважаючи на світову кон'юнктуру та підвищення внутрішньої конкуренції в ГМК України зберігається висока питома вага збиткових підприємств (табл. 2), що свідчить про існуючі вади управління та загрози їх економічній безпеці.

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності підприємств за видами промислової діяльності за січень-жовтень 2009 року, (млн. грн)

Види діяльності	Фінансовий результат до оподатк.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальн. кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Промисловість	-480,5	51,8	34302,6	48,2	34783,1
Добувна промисловість	1641,1	40,5	6878,7	59,5	5237,6
добування корисних копалин, крім паливно-енерг.	4024,8	46,6	4729,8	53,4	705,0
Металургійне вир-во та вир-во метал. виробів	-7430,4	44,1	1892,7	55,9	9323,1

Таким чином, за роки незалежності, українські гірничо-збагачувальні комбінати перебували в різних станах економічної безпеки, що дозволило накопичувати їх менеджерам навички управління цією категорією. Поява нових правових, політичних, соціокультурних чинників господарювання за умов глобалізації та світової фінансової кризи, а також залежність підприємств один від одного (правова та економічна)

визначають актуальність подальших досліджень параметрів економічної безпеки в системі управління підприємством, що входять до галузевого комплексу (ГМК).

Питанням економічної безпеки підприємств присвячена велика кількість наукових робіт, де досліджується формальне визначення та зміст поняття, чинники, критерії та особливості управлінського впливу на безпеку. Розвиток теоретичних досліджень в сфері економічної безпеки підприємства як окремий напрямок науки управління визначається складністю, динамічністю, непередбачуваністю подій, які відбуваються в підприємницькому середовищі. Це позначається на рівні ризику, що притаманний виду економічної діяльності, та ставить перед керівництвом підприємств завдання стосовно моніторингу критичності названих подій та їх урахування при плануванні програм розвитку підприємств. В екстремальному випадку підтримка економічної безпеки має за мету попередження банкрутства підприємства, що досягається комплексом корпоративних та функціональних рішень. За умов рентабельної роботи підприємства оцінюється досягнення та утримання привабливих для зацікавлених груп показників його господарської діяльності.

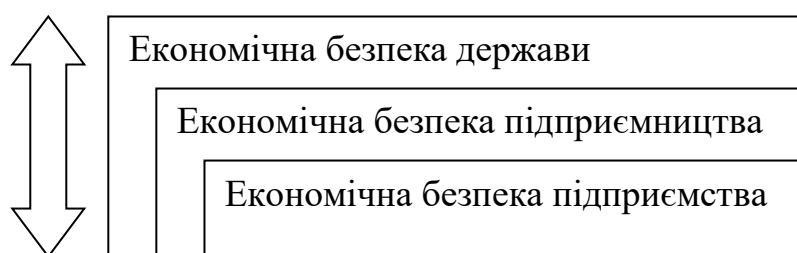


Рис. 2. Ієрархічна система економічної безпеки

Підґрунтя наукових досліджень економічної безпеки підприємства визначається розумінням самої категорії «економічна безпека», яку розрізняють у відповідності до зацікавленого суб'єкту: держави, підприємництва, підприємства (рис. 2). Проблематика економічної безпеки держави сформована дослідженнями національних економічних інтересів і загроз економічній безпеці України, здатності держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз, а також здатності національної економіки зберігати та поновлювати процес суспільного відтворення і достатній оборонний потенціал у кризових ситуаціях. Безпека підприємництва розглядається як сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їх цілей та завдань [1, 2]. Економічна безпека підприємства – це стан захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, при якому забезпечується стійка реалізація основних комерційних інтересів і цілей статутної діяльності [3]. Отже, головними загальними аспектами цих визначень економічної безпеки є захист економічних суб'єктів різних ієрархічних рівнів від негативного впливу різноманітних чинників ризику виходячи з урахування сучасного стану, цілей суб'єкту та потенціалу розвитку.

Параметри економічної безпеки вищого рівня визначають умови для формування безпеки суб'єктів нижчого рівня: цілі держави реалізуються в принципах та свободах підприємницької діяльності, а її регуляторні механізми обумовлюють прибутковість та сталість бізнесу в утворених адміністративних умовах. Тому, слід враховувати взаємозалежність економічної безпеки суб'єктів різних ієрархічних рівнів (рис. 2), оскільки лише ефективна та результативна діяльність конкретних підприємств може забезпечити бажану економічну безпеку держави. В цьому аспекті, економічна безпека гірничо-збагачувальних комбінатів, а саме управління нею, вимагає внесення коректив щодо виду економічної діяльності, пов'язаної з видобутком не відновлюваних корисних

копалин загального державного значення, відповідно до впливу комбінатів на соціально-економічний та екологічний розвиток суспільства. Цієї ж думки дотримується Д.П. Пілова, яка зазначає, що в сучасній економічній теорії не приділяється достатньо уваги визначенню стану економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств, що формує певні обмеженості механізмів оцінювання її рівня [4]. Звертається увага [4] на конфліктність ситуацій та специфіку залізрудного гірничо-збагачувального виробництва, що вимагає врахування величини вмісту заліза, виходу та обсягів при управлінні виробництвом видами товарної продукції. Конфлікт інтересів віддзеркалюється потребами виконувати договірні обов'язки перед споживачами шляхом підтримки спроможності комбінату здійснювати відвантаження готової продукції. Проте, інші зацікавлені групи та їх вплив на безпеку гірничо-збагачувальних підприємств не визначені.

Специфічним чинником економічного становища гірничодобувних підприємств є гірничо-геологічні умови родовища, які обумовлюють [5] якість надр та величину диференційованої гірничої ренти: змінювання вартості сировинної бази для гірничо-збагачувального комбінату, що позначатиметься на рівні собівартості, рентабельності та інших показників їх господарювання. Інтенсифікація процесів ресурсозбереження на гірничо-збагачувальному комбінаті вважається [6] важелем ефективності господарювання, а суспільна зацікавленість в збереженні природного потенціалу визначає мотиваційні складові процесу управління ресурсозбереженням на державному рівні. Тому увага приділяється [7] дослідженням періоду вичерпання окремих видів корисних копалин та визначення оптимальних темпів видобування з наближенням до виснаження родовища. Отже, в діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів вагомими є гірничо-геологічний чинник, який є об'єктивним, але під впливом суб'єктивних ситуативних рішень змінюється та дозволяє продовжити підприємницьку діяльність (оновлення технологій для видобутку більш складних та менш цінних ділянок родовища; розвідка та оцінка нових родовищ корисних копалин тощо).

Для порівняння конкурентоспроможності залізрудних гірничо-збагачувальних комбінатів досліджені [8] складові їхнього потенціалу. Майже при рівному зносі основних засобів (0,51-0,54) фондівіддача та фондомісткість праці суттєво відрізняється на окремих ГЗК, де найліпші показники має ВАТ "ПівдГЗК", а найгірші – ВАТ "Північний ГЗК". При цьому, рентабельність основних засобів ВАТ "Північний ГЗК" є найвищою серед комбінатів, що слід пов'язувати з більш ефективною комерційною діяльністю. Звідси виходить, що ефективність в межах виробничих процесів не завжди супроводжується відповідною характеристикою в процесі обігу виробленої продукції. Висока питома вага матеріальних витрат у складі собівартості продукції (0,59 – 0,61) дає підстави розглядати зменшення виробничих витрат та удосконалення управління ними як напрямок підвищення економічної безпеки ГЗК.

Оцінка [9] організаційної структури ВАТ «Південний ГЗК» свідчить про високий рівень централізації (95,5%), низький коефіцієнт виконання управлінських рішень (53,63%) та економічності апарату управління (36,78% при орієнтирі – 25%). Інтегральний показник якості організаційної структури, її адаптованості не перевищує 13%. Отже, вплив внутрішнього середовища гірничо-збагачувального комбінату на стан його економічної безпеки залежить від ефективності управлінського механізму щодо вирішення оперативних та стратегічних завдань.

Науковий інтерес становить думка [10], що трактування економічної безпеки як "кількісної та якісної характеристики" або "стану захищеності інтересів підприємства від загроз" не передбачають перспектив його подальшого розвитку. Основною ознакою економічної безпеки є володіння підприємством стійкими конкурентними перевагами [11] в системі функціональних складових, які мають відповідати стратегічним цілям підприємства. Отже, внутрішні корпоративні цілі та стратегії підприємства змінюють параметри його економічної безпеки, а тому управління цією категорією має визначатись

співставленням інтересів суб'єктів корпоративних відносин, що взаємодіють у різний термін.

Висновки. Узагальнюючи теоретичні підходи до змісту категорії «економічна безпека» та обґрунтування напрямків їх розвитку з урахуванням характеристик гірничо-збагачувальних підприємств як відкритих систем визначимо наступне.

1. Довгострокове ефективне та результативне функціонування підприємств формується в межах утвореного в державі підприємницького середовища, яке дозволяє реалізовувати та захищати підприємницькі інтереси. Економічна безпека підприємства як засіб попередження збитків та банкрутства набуває характеристик інтегрованого елемента функціональних сфер системи управління підприємством. Розвиток категорії «економічна безпека» відбувається шляхом її дослідження як ресурсного стану, умов господарювання, системи, цілеспрямованої діяльності, механізму попередження збитків та формування можливостей для реалізації цілей підприємства в певних умовах внутрішнього та зовнішнього середовища.

2. Ризики господарської діяльності утворюють як негативний, так і позитивний стимулюючий ефект для розвитку підприємства шляхом удосконалення управління, набуття характеристик конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості. Відкритість підприємства як системи посилює впливовість людського чинника на параметри безпеки підприємства та визначає актуальність пошуку форм та механізмів гармонізації інтересів зацікавлених сторін в межах корпоративної культури.

3. З аналізу обсягів виробництва та фінансових показників діяльності українських підприємств гірничо-металургійного комплексу визначено, що коливання їх економічного становища пов'язано з адаптацією до нових незнайомих ринкових умов та механізмів, інтернаціоналізацією діяльності та відповідною реорганізацією бізнесу. Складні партнерські відносини незалежних металургійних та залізрудних гірничо-збагачувальних комбінатів стосовно внутрішніх цін на залізрудну продукцію та кризові явища світового характеру в фінансовій сфері обумовлюють стагнацію та збитки багатьох підприємств комплексу.

4. Проаналізовані підходи щодо поняття "економічної безпеки" та способи її вимірювання дозволили встановити, що показники за допомогою котрих оцінюються рівень економічної безпеки повинен враховувати не тільки рівень прибутковості роботи ГЗК, але формування чистих грошових потоків від операційної діяльності підприємства. Це пояснюється недостатніми обсягами оборотних коштів ГЗК, вагомим чинником яких є дебіторсько-кредиторська заборгованість.

Анотація

Проаналізовані практичні та теоретичні аспекти категорії «економічна безпека підприємства». Визначені напрямки подальших досліджень в сфері управління економічною безпекою з урахуванням галузевої специфіки економіко-організаційних процесів гірничо-збагачувальних комбінатів.

Ключові слова: економічна безпека, гірничо-збагачувальний комбінат, залізрудна продукція, гірничо-металургійний комплекс.

Аннотация. Проанализированы практические и теоретические аспекты категории «экономическая безопасность предприятия». Определены направления дальнейших исследований в сфере управления экономической безопасностью с учетом отраслевой специфики экономико-организационных процессов горно-обогатительных комбинатов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, горно-обогатительный комбинат, железорудная продукция, горно-металлургический комплекс.

Annotation. Practical and theoretical approaches to the category of "economic security companies" are analyzed. The directions for further research in the field of economic security.

Included branch specific economic and organizational processes of mining companies.

Keywords: economic security, mining companies, iron ore production, mining and metallurgical complex.

Список використаних джерел:

1. Попович, В.М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки [Текст] / В.М. Попович. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 546 с.
2. Зубок, М.І., Зубок Р.М. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку [Текст] / М.І. Зубок, Р.М. Зубок. – К.: Істина, 2004. – 144 с.
3. Такулов, З. «Сутність поняття «Економічна безпека підприємства»: неоінституціональний підхід» [Текст] / З. Такулов // Схід, 2005 – № 6(72). – 35–37 с.
4. Пілова, Д.П. Формування та оцінка економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Д.П. Пілова; Криворізький технічний університет. – Кривий Ріг, 2007. – 16 с.
5. Плотников, О.В. Геолого-економічна переоцінка залізрудних родовищ при визначенні розміну рентної плати за користування надрами [Текст] / О.В. Плотников, Н.В. Віннік // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ, 2009. – №1(17). – С. 98–103.
6. Кожемякіна, Т.В. Економічна ефективність впровадження ресурсозберігаючих технологій в умовах гірничорудного виробництва [Текст] / Т.В. Кожемякіна // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ, 2009. – №2(18). – С. 43–48.
7. Курило, М.М. Визначення етапів освоєння надр за геолого-економічними показниками викосритання мінерально-сировинної бази [Текст] / М.М. Курило // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ, 2009. – №1(17). – С. 107–113.
8. Каталенець, А.І. Методика визначення конкурентоспроможності потенціалу підприємств гірничовидобувної галузі [Текст] / А.І. Каталенець, С.І. Мацюра, О.Є. Кваша // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ, 2009. – №2 (18). – С. 31–38.
9. Пан, І.А. Підвищення рівня адаптованості організаційної системи управління ВАТ «ПівдГЗК» до стратегічних змін [Текст] / І.А. Пан, А.Д. Феркалек // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ, 2009. – №1(17). – С. 22–31.
10. Соломянюк, Н.М. Економічна безпека підприємства та критерії її оцінки [Текст] / Н.М. Соломянюк // Харчова промисловість, 2008. – №7. – С. 175–177.
11. Каламбет С.В., Воропай В.А. Підходи до трактування економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://ekuzt2009.detut.edu.ua/sekcziya-3-lekonomika-zheleznodorozhnogo-transportar/192-kalambet-sv-voropaj-va.html>. – Назва з екрану.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Вступ. Проблема забезпечення економічної безпеки набуває виняткового значення для національного господарства в умовах трансформаційних змін та глобалізації. Як показує світовий досвід, високий рівень економічної безпеки є гарантією незалежності країни, визначальною передумовою стабільного розвитку економіки і суспільства. З погляду системного підходу безпека національної економіки є складною багаторівневою системою, яка об'єктивно потребує захищеності життєво важливих інтересів усіх її елементів на різних рівнях ієрархії управління: держави, регіону, галузі, сектора економіки, підприємства, домашнього господарства, особи. Економічна безпека як тема теоретичних та прикладних досліджень почала розроблятися вітчизняними дослідниками лише в останні десятиріччя. Особлива значимість цієї проблеми в теперішній час підтверджується низкою фундаментальних праць провідних вітчизняних та зарубіжних науковців: Абалкіна Л.І., Бандура С.І., Білоуса О.Г., Варналія З.С., Гальчинського А.С., Гейця В.М., Глазьева С.Ю., Губського Б.В., Данилишина Б.М., Дацківа Р.М., Єрмошенка М.М., Жаліла Я.А., Захарова О.І., Корецького М.Х., Любченка О.М., Мунтіяна В.І., Новикової О.Ф., Осауленка О.Г., Осовської Г.В., Павлова В.І., Пастернак-Таранушенка Г.А., Степаненка А.В., Стеценка Д.М., Тамбовцева В.Л., Фащевського М.І., Філіпенка А.С., Чернюк Л.Г., Шлемко В.Т. та інших.

У роботах науковців аналізується взаємозв'язок економічної безпеки з іншими категоріями національної безпеки України (військової, соціальної, інформаційної і т.д.), з одного боку, і проблемами розширеного відтворення та регіонального соціально-економічного розвитку – з іншого. Останнє вимагає узагальнення існуючих підходів і проведення класифікації можливих форм податкового ризику для підвищення ефективності механізму керування податковими зобов'язаннями. Під податковим ризиком буде розуміти різновид фінансового ризику, прямо або побічно пов'язаного з функціонуванням податкової системи держави, механізмів оподаткування, податковою політикою й можливими змінами податкового права.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні основних закономірностей та особливостей формування ланок економічної безпеки держави через фінансову безпеку. Фінансова безпека – це стан фінансової сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення і в цілому – ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток [2].

Результати. Етимологічно термін "безпека" походить від грец. "володіти ситуацією". Методологічно поняття "економічна безпека" виводиться вченими насамперед з поняття "національна безпека". Останнє має формалізоване визначення у схваленому Верховною Радою України у червні 2003 р. Законі "Про основи національної безпеки України". Зокрема, у ст. 1 зазначеного Закону національна безпека розглядається як захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам і запобігання їм. Закон також визначає основні сфери національної безпеки, серед яких зовнішньополітична, сфера державної безпеки, військова сфера та сфера безпеки державного кордону України, внутрішньополітична, економічна, соціальна, гуманітарна, екологічна, інформаційна сфери. Відштовхуючись від цих міркувань, учені намагаються вивести визначення

поняття "економічна безпека". Про суттєві розбіжності відносно його дефініції свідчить такий перелік.

1. Економічна безпека — стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення умов для заможного життя її населення, перспективного розвитку її економіки у майбутньому та зростання добробуту її мешканців.

2. Економічна безпека — спроможність держави забезпечувати захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримання стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантів розвитку подій.

3. Економічна безпека —; здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях.

4. Економічна безпека — сукупність умов і чинників, які забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність та сталість, здатність до постійного оновлення і самовдосконалення.

5. Економічна безпека — спроможність держави самостійно виробляти й здійснювати власну економічну політику, а також визначати та реалізовувати власні національні інтереси.

6. Економічна безпека — здатність національної економіки до розширеного самовідтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання.

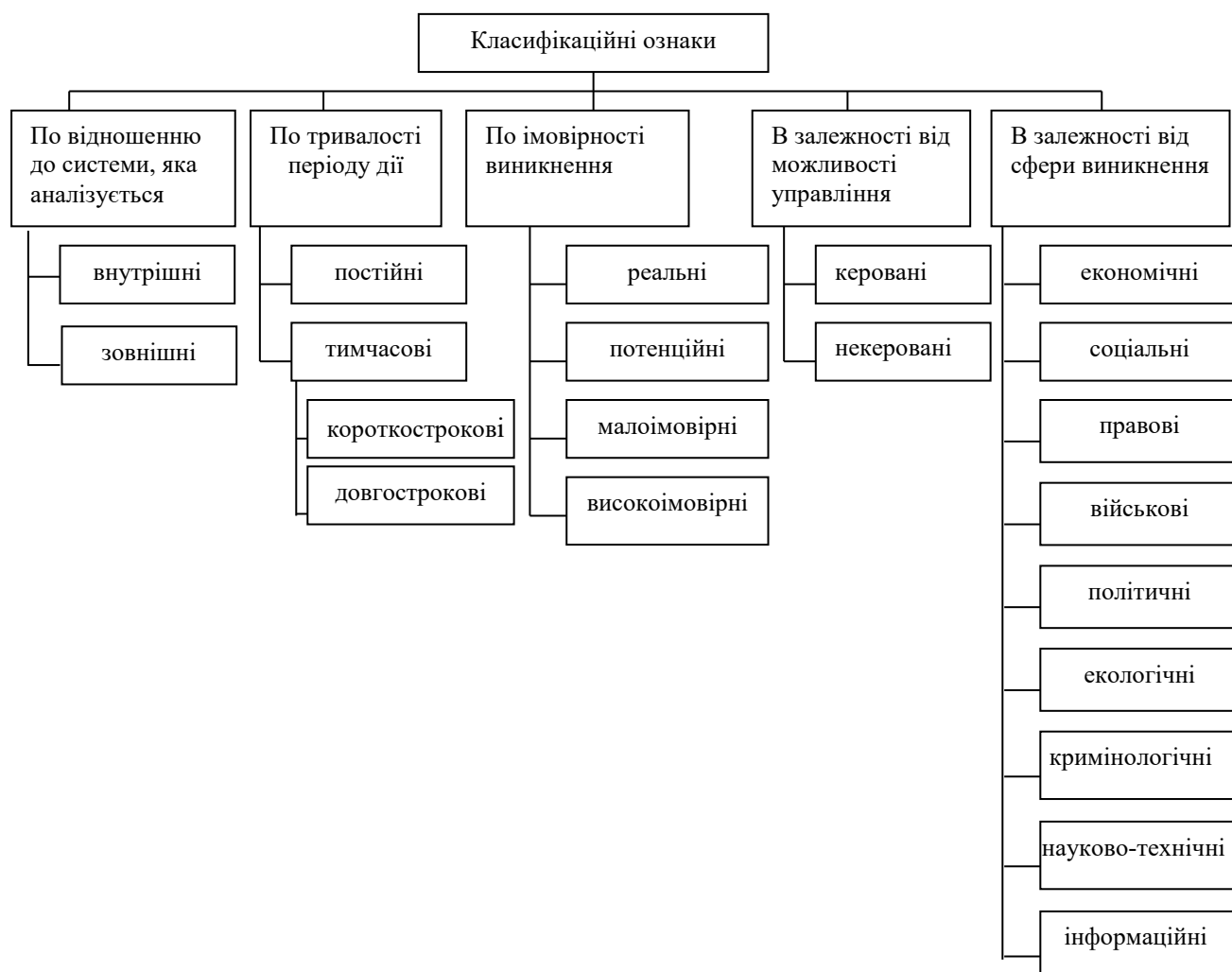


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці

Таким чином, економічна безпека є складним і багатоплановим суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними ознаками та формами прояву. З позицій багатоаспектного підходу визначення поняття "економічна безпека" нерозривно пов'язане з такими поняттями, як "інтереси" (національні, державні, індивідуальні, корпоративні, суспільні та ін.).

Національні економічні інтереси — життєво важливі матеріальні, інтелектуальні цінності, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує економічний суверенітет держави, її незалежність у розробці економічної політики та реалізації управлінських рішень, стійкість національної економіки, її відтворення та прогресивний розвиток.

Для проведення аналітичної та прогностичної діяльності відповідні державні органи повинні визначати національні економічні інтереси, досліджувати їх взаємодію, співвідношення пріоритетності тощо. Можна застосовувати класифікацію національних економічних інтересів, що зображена на рис.2.

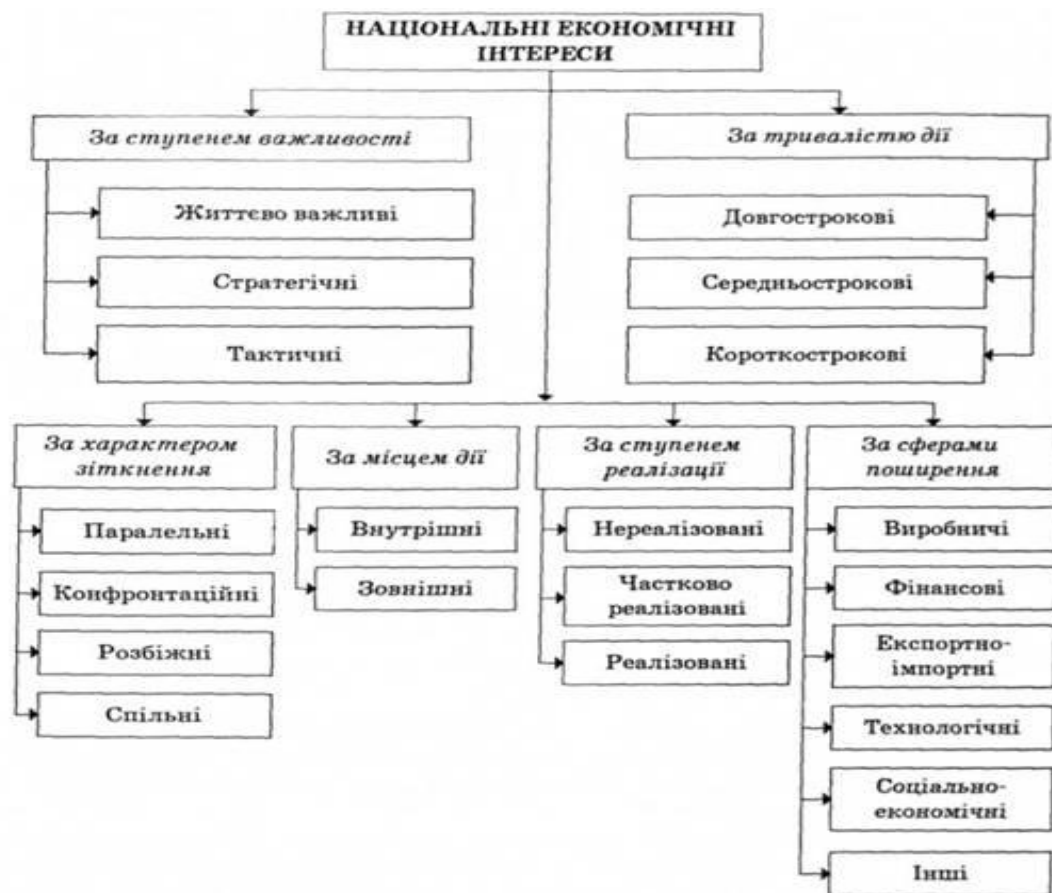


Рис. 2 Класифікація національних економічних інтересів

Проте така суперечність об'єктивно зумовлена функцією держави як гаранта національних інтересів. Така методологія відкриває шлях для дослідження одного з найбільш фундаментальних чинників впливу на стан економічної безпеки країни — способу та ступеня узгодженості індивідуальних, корпоративних та національних інтересів. Таким чином, економічну безпеку необхідно розглядати як базову складову національної безпеки, її фундамент і матеріальну основу і, разом з тим, як взаємопов'язану систему певних рівнів. Це означає, що стан національної безпеки держави залежить від життєздатності економіки, її ефективності, мобільності, конкурентоспроможності. Забезпечення економічної безпеки є виключною прерогативою держави.

Однак, аналогічно до того, як не існує єдино прийнятого визначення поняття "економічна безпека", так само немає визначеного переліку загроз національним економічним інтересам. Загрози економічній безпеці видозмінюються залежно від стану та рівня розвитку економічної системи і для кожної окремо взятої держави відрізняються характером та рівнем гостроти. В узагальненому вигляді класифікацію загроз економічній безпеці держави можна провести за такими параметрами (рис. 3).



Рис. 3. Класифікація загроз економічній безпеці держави

Розробка програми першочергових та довгострокових заходів щодо забезпечення економічної безпеки і практичні кроки у цьому напрямі мають спиратися на чітке розуміння загроз економічній безпеці.

Таблиця 1
Середньомісячна з/плата по регіонах України, 2008–2010 рр.*

Регіон	2008		2009		2010	
	грн.	частка від середньо-українського рівня, %	грн.	частка від середньо-українського рівня, %	грн.	частка від середньо-українського рівня, %
Україна	1041	100	1351	100	1806	100
Автономна Республіка Крим	952	91,45	1220	90,30	1609	89,09
Вінницький	793	76,18	1028	76,09	1404	77,74
Волинський	773	74,26	1013	74,98	1380	76,41
Дніпропетровський	1139	109,41	1455	107,70	1876	103,88
Донецький	1202	115,47	1535	113,62	2015	111,57
Житомирський	793	76,18	1033	76,46	1404	77,74
Закарпатський	868	83,38	1091	80,75	1453	80,45
Запорізький	1091	104,80	1394	103,18	1812	100,33
Івано-Франківський	923	88,66	1180	87,34	1543	85,44

Продовження таблиці 1

Київський	1058	101,63	1362	100,81	1852	102,55
Кіровоградський	819	78,67	1054	78,02	1428	79,07
Луганський	1022	98,17	1323	97,93	1769	97,95
Львівський	923	88,66	1183	87,56	1570	86,93
Миколаївський	955	91,74	1202	88,97	1621	89,76
Одеський	966	92,80	1226	90,75	1633	90,42
Полтавський	961	92,32	1243	92,01	1661	91,97
Рівненський	888	85,30	1133	83,86	1523	84,33
Сумський	857	82,32	1098	81,27	1472	81,51
Тернопільський	727	69,84	943	69,80	1313	72,70
Харківський	974	93,56	1251	92,60	1375	76,14
Херсонський	800	76,85	1017	75,28	1679	92,97
Хмельницький	792	76,08	1045	77,35	1429	79,13
Черкаський	846	81,27	1085	80,31	1459	80,79
Чернівецький	819	78,67	1051	77,79	1402	77,63
Чернігівський	790	75,89	1016	75,20	1370	75,86
М. Київ	1729	166,09	2300	170,24	3074	170,21
М. Севастополь	1005	96,54	1302	96,37	1726	95,57

* Джерело: [5]

З метою прийняття державними органами обґрунтованих рішень необхідний моніторинг індикаторів (показників) економічної безпеки, який передбачає перш за все фактичне відстеження, аналіз і прогнозування найважливіших груп економічних показників. Важливими показниками, які характеризують рівень економічної безпеки в регіонах України, є відносні показники, що характеризують співвідношення середньомісячної номінальної заробітної плати або середнього розміру допомоги по безробіттю із законодавчо встановленими прожитковим мінімумом для працездатних осіб або мінімальною заробітною платою.

Дослідження економічної безпеки мезорівня стосувалось, в основному, визначення інтересів та загроз економічній безпеці регіону. Багато питань, пов'язаних із визначенням змісту поняття економічної безпеки регіону, оцінкою рівня економічної безпеки регіону, формування механізму забезпечення економічної безпеки, вибором та реалізацією стратегії забезпечення економічної безпеки регіону, залишаються невирішеними, що зумовлює необхідність подальших поглиблених досліджень. Базою для групування регіонів є порівняльна оцінка розвитку регіонів до середньоукраїнського рівня (табл. 2) автор Шуршин В.О., для створення рівних умов оцінки економічної безпеки регіонів України використовували показники в розрахунку на душу населення.

Проведена діагностика основних параметрів соціально-економічного розвитку регіонів дала змогу здійснити порівняння регіонів України за рівнем їх економічної безпеки та об'єднати їх у такі групи:

1 – регіони з відносно високим і вищим за середній рівнями економічної безпеки, яку формують ресурсодобувні та експортно орієнтовані регіони (Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський та м. Київ);

2 – регіони із середнім рівнем економічної безпеки (Київський, Луганський, Харківський);

3 – регіони з рівнем економічної безпеки, нижчим від середнього (Львівський, Миколаївський, Сумський та м. Севастополь);

4 – регіони з низьким рівнем економічної безпеки (Автономна Республіка Крим, Вінницький, Волинський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Рівненський, Хмельницький, Черкаський, Чернігівський);

5 – регіони із дуже низьким рівнем економічної безпеки (Житомирський, Закарпатський, Тернопільський, Херсонський, Чернівецький).

Таблиця 2

Групування регіонів України за рівнем економічної безпеки[5]

Показник	Група регіонів за рівнем економічної безпеки				
	відносно високий і вищий за середній рівні безпеки	середній рівень безпеки	нижчий за середній рівень безпеки	низький рівень безпеки	дуже низький рівень безпеки
У сфері виробництва					
ВРП на душу населення	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський, м. Київ	Київський, Луганський, Одеський, Харківський	Миколаївський та м. Севастополь	Автономна Республіка Крим, Волинський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Львівський, Рівненський, Сумський, Черкаський, Чернігівський	Вінницький, Житомирський, Закарпатський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький
Обсяг промислової продукції на душу населення	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Луганський, Полтавський	Івано-Франківський, Київський, Миколаївський, Сумський, Харківський, м. Київ	Волинський, Львівський, Одеський, Рівненський, Черкаський, Чернігівський	Автономна Республіка Крим, Вінницький, Житомирський, Закарпатський, Кіровоградський, Хмельницький, м. Севастополь	Тернопільський, Херсонський, Чернівецький
У соціальній сфері					
Доходи на душу населення	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський, м. Київ	Київський, Луганський, Львівський, Миколаївський, Сумський, Харківський, Чернігівський	Вінницький, Одеський, Хмельницький, Черкаський	Автономна Республіка Крим, Волинський, Житомирський, Івано-Франківський, Кіровоградський, Рівненський, Херсонський та м. Севастополь	Закарпатський, Тернопільський, Чернівецький
Середньомісячна заробітна плата у розрахунку на одного штатного працівника	Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Полтавський, м. Київ	Київський, Луганський, м. Севастополь	Автономна Республіка Крим, Львівський, Миколаївський, Одеський, Полтавський, Харківський	Закарпатський, Івано-Франківський, Рівненський, Сумський, Черкаський	Вінницький, Волинський, Житомирський, Кіровоградський, Тернопільський, Херсонський, Хмельницький, Чернівецький, Чернігівський

Таким чином, більшість регіонів України належить до групи з низьким рівнем економічної безпеки, що, безперечно, є негативним фактом. Крім того, слід зазначити, що в основу такого групування покладено порівняння показників рівня розвитку регіонів із середньоукраїнськими показниками, проте Україна суттєво відстає від аналогічних світових показників. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності дала змогу використати переваги міжнародного поділу праці, однак у цілому для регіонів вона мала

різні наслідки. Виграли в основному регіони - експортери продукції, що користується стійким зовнішнім попитом (чорна та кольорова металургія).

У скрутному становищі виявилися регіони, що концентрують виробництва і не витримують конкуренції з імпортованою продукцією, що надходять з інших регіонів.

Висновки. Дослідження цієї проблеми у такому контексті переконує, що економічна безпека — це не лише дієздатність самої держави, тобто її спроможність реалізовувати власні владні рішення, а й можливість для економічних суб'єктів різних рівнів діяти відповідно до своїх базових інтересів, проте у загальному руслі зміцнення економічної безпеки країни. Зазначений підхід може бути застосований як до економічного відтворення індивідуума (відтворення робочої сили), суб'єктів господарської діяльності різного роду (відтворення капіталу) і держави (економічна сторона відтворення держави як інституту — забезпечення економічної основи для стабільного виконання покладених на неї функцій), так і до суспільного відтворення як такого, яке є інтегральним показником і свого роду підґрунтям економічної безпеки країни, що узагальнює поняття економічної безпеки індивідуума, суб'єктів господарської діяльності і держави. Беззаперечно, координаційна і керівна роль у процесі забезпечення економічної безпеки країни має належати державі, дії якої у цьому разі не узгоджуються з інтересами власної економічної безпеки.

Анотація

Статтю присвячено проблемі дослідження економічної безпеки регіону, як основної ланки при формуванні економічної безпеки держави. Визначені елементи системи національних економічних інтересів, дослідження класифікація регіонів «економічно безпечних» згідно індикаторів.

Ключові слова. Безпека, індикатор, економічна складова, регіон, держава.

Аннотация

Статья посвящена проблеме исследования экономической безопасности, как основного звена при формировании экономической безопасности государства. Определенные элементы системы национальных экономических интересов, классификация угроз экономической безопасности региона.

Ключевые слова. Безопасность, индикатор, экономическая составляющая, регион, государство.

Annotation

The article is devoted the problem of research of financial safety, as a basic link at forming of economic security of the state. Certain elements of the system of national economic interests, classification of threats economic security.

Keywords. Safety, indicator, economic constituent, region, state.

Список використаних джерел

1. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави / Єрмошенко М.М. - К.: Експерт, 2001 – 350 с.
2. Ковалева А.В. Удивительная инфляция / Ковалева А.В. Експерт, - 2007, - №49 - с. 52-56.
3. Сухоруков А.І. Фінансова безпека держави / Сухоруков А.І. - К.: Вища школа, 2007 – 300 с.
4. Юлдашев О. Регуляторна політика : на порядку денному питання вдосконалення [Електронний ресурс] / О. Юлдашев. – Режим доступу:
5. Шуршин В.О. Типологія систем економічної безпеки регіону / В.О. Шуршин // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Вип. 19. – Черкаси: ЧДТУ, 2008.– С. 148–152.– (Серія „Економічні науки”).

УДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Вступ. На сучасному етапі розвитку економіки країни, який ґрунтується на ринковому механізмі, створюються сприятливі умови для поширення функціонування підприємств сфери послуг. Їхній стрімкий розвиток вплинув на посилення конкурентної боротьби, визначив необхідність широкого впровадження комплексу маркетингу та застосування якісно нового підходу до управління маркетингом. Але існує кілька перешкод при використанні методів маркетингу на ринку послуг, а особливо ринку туристичних послуг. Тому у формуванні нових взаємовідносин до здійснення туристичної діяльності, особливе місце зайняв маркетинг, який забезпечує не тільки ефективне задоволення потреб ринку, але й успіх підприємства в конкурентній боротьбі.

Підприємства рідко звертаються до засобів маркетингу з метою зниження рівня ризику; практично не реалізують такі необхідні для успіху функції маркетингу, як моніторинг факторів зовнішнього середовища, у тому числі вивчення потреб споживачів, дослідження кон'юнктури ринку, тенденцій його розвитку тощо. Маркетинг, що зародився у виробничій сфері, тривалий час не знаходив відповідного застосування у сфері туризму. Однак зростання конкуренції, комерціалізація туристичної діяльності привели до необхідності якнайшвидшого впровадження його основних елементів у практику роботи туристичних підприємств.

В Україні вітчизняні вчені також досліджують загальні та приватні питання впливу туризму на національну економіку. Це відбито в роботах А.О. Аветисової, А.М. Бузні, А.М. Виноградської, В.Г. Герасименко, В.І. Карсекіна, М.П. Крачило, В.І. Мацола, Г.І. Михайличенко. У цих роботах розглядаються основи розвитку індустрії туризму в Україні, досліджуються найбільш розвинуті територіальні сегменти туризму, а також аналізуються фактори, що впливають на розвиток туризму, на створення рекреаційно-туристичних комплексів, міст-курортів і окремих туристичних районів України.

Постановка задачі. Маркетингова стратегія туристичного підприємства є комплексною системою планування заходів для пристосування ринкової діяльності підприємства до змін запитів і потреб клієнтів з урахуванням формування конкурентного середовища. Маркетингова стратегія визначає характер маркетингових операцій, здійснюваних у певний період, а також додає основну спрямованість, що вибирається з урахуванням становища підприємства на ринку туристичних послуг, його фінансових і управлінських можливостей.

Особливості оцінки використання комплексу маркетингу у діяльності туристичних підприємств безпосередньо пов'язані із специфічними рисами послуг: невідчутністю (нематеріальний характер туристичних послуг); нерозривністю виробництва і споживання; зміною якості виконання; нездатністю до зберігання. В зв'язку з цим існує певна розбіжність поглядів маркетологів щодо поняття маркетингового комплексу в сфері послуг у порівнянні з традиційною структурою маркетингового комплексу.

Найважливішою задачею стратегії, що розроблена і використовується в діяльності туристичного підприємства, є встановлення і підтримка динамічної рівноваги його взаємодії з навколишнім середовищем, яка повинна забезпечувати йому переваги в конкурентній боротьбі, що досягається у сфері туризму за рахунок надання асортименту, що найбільш повно відповідає вимогам клієнтів, високого рівня обслуговування, а також обліку психології та поведінки споживачів за допомогою використання мотивів причетності, способу вираження, переваг і пізнання. Дані напрямки враховані в запропонованому комплексі маркетингу «10 Р», в основу якого покладений фактор «Люди» і як споживачі (психологія, поведінка і мотиви споживання), і як персонал

(професіоналізм, якість обслуговування).

III Результати. Діяльність туристичної компанії являє типовий приклад системи масового обслуговування. У теорії масового обслуговування одним з основних є поняття черги. Під чергою мається на увазі лінійний ланцюжок вистроєних один за одним об'єктів, що потребують того або іншого виду обслуговування. Якщо говорити про туризм, то це черга бажаючих придбати туристичну путівку.

Для початку потрібно розглянути удосконалений комплекс «10 Р» (рис. 1).

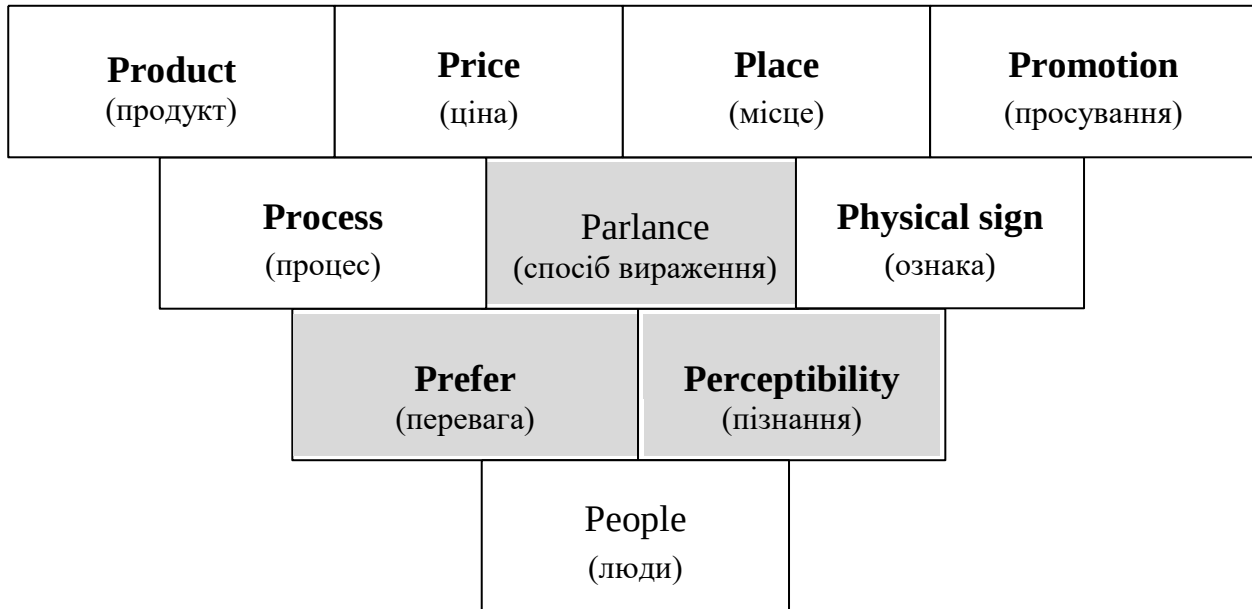


Рис. 1. Комплекс маркетингу «10 Р»

Розглянувши роль комплексу маркетингу «10 Р» і можливість використання теорії масового обслуговування як механізму оптимізації маркетингової діяльності туристичного підприємства, ми можемо запропонувати логічну схему розробки маркетингової стратегії з урахуванням цих складових.

Запропонована схема дозволяє підприємству вибрати оптимальну маркетингову стратегію з урахуванням використання комплексу маркетингу «10 Р». У даному випадку система масового обслуговування виступає як інструмент вибору оптимальної стратегії з трьох існуючих: недиференційованого, диференційованого і концентрованого маркетингу.

В сучасних умовах відбувається трансформація комплексу маркетингу з акцентом на створення і підтримку ефективних взаємовідносин із споживачами. Як відомо, така трансформована модель щодо класичної концепції „4 Р” отримала назву „4 С”. На нашу думку, використання 8 елементів впливу на споживача у туризмі вимагає використання удосконаленого комплексу маркетингу, який по аналогії пропонуємо називати „8 С”, що відображає основну вигоду, яка задовольняється для споживача (рис. 2).

Значить, додаткові складові комплексу маркетингу туристичних підприємств дають можливість конкретизувати, розширити перелік змінних факторів маркетингу, за допомогою яких можна безпосередньо впливати на поведінку потенційного споживача туристичного продукту. Така концепція є також найбільш прийнятною в управлінні маркетинговою діяльністю туристичного підприємства як найбільш орієнтована на задоволення нужд та потреб споживачів. Підвищення задоволення споживачів туристичного продукту є основною ціллю керівництва, адже отримавши один раз позитивний досвід взаємодії вони знову будуть звертатись саме до послуг цього підприємства. На нашу думку, запропонований комплекс маркетингу „8 С” зосереджує увагу на посиленні ролі людських ресурсів у маркетинговій діяльності туристичних

підприємств та акцентується на використанні основних засад інституціоналізму як економічної школи.



Рис. 2. Модель „8 С” туристичного підприємства

Надзвичайно важливим у туризмі моментом є зв'язок підприємства з постійними і потенційними споживачами. Головною проблемою при комунікаціях туристичних підприємств із споживачем є невідчутність як специфічна риса послуг. В силу цього туристичне підприємство обирає конкретних адресатів своєї комунікаційної політики. Основними з них є: співробітники, дійсні і потенційні споживачі, маркетингові посередники, контактні аудиторії, виробники туристичних послуг (для турагентств), органи державної влади. Ведучими елементами комунікаційної політики виступають реклама, особистий продаж, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю (PR).

Вважаємо, що для того, щоб туристи якомога більше знали про туристичну привабливість України треба активніше використовувати засоби масової інформації, організувати випуск пропагандистської туристичної літератури, поліпшити рекламну роботу.

Персонал відіграє чи не найважливішу роль у системі маркетингу туристичного підприємства. Ця теза ґрунтується на тому, що реалізація туристичної послуги являє собою обслуговування людини людиною. Однозначно, висококваліфікований персонал відіграє важливу роль в процесі реалізації туристичного продукту, оскільки сприяє збільшенню його привабливості. Від кваліфікації, освіченості, привабливості персоналу залежить можливість впровадження нових методів управління маркетинговою діяльністю туристичного підприємства. Тому персонал, як елемент маркетингового комплексу повинен відповідати таким критеріям як освіченість, професіоналізм, наявність досвіду, розсудливість, ініціатива, впевненість, миттєва реакція, високий культурний рівень, особисті погляди, що не суперечать місії підприємства, відповідна зовнішність.

Процес, як елемент маркетингового комплексу, включає комплекс дій направлених на організацію маркетингової діяльності. Зокрема, завдяки вмілій політиці стратегічного маркетингового планування можна досягнути покращення позицій туристичного підприємства у конкурентній боротьбі, а аналіз купівельної спроможності здатний призвести до виявлення “своїх” сегментів ринку. До процесу в маркетинговому міксі належать: політика, процедури, автоматизація, купівельна спроможність, купівельна спрямованість, активність. З точки зору споживача процес надання послуги є діяльністю, завдяки якій він споживає туристичну послугу. Процес надання послуги характеризується, головним чином, двома показниками. По-перше, процес споживання послуги може бути стандартним або ж індивідуалізованим. По-друге, ступінь участі споживача в процесі надання послуги передбачає існування двох абсолютно різних способів обслуговування.

Таким чином, запровадження у діяльність туристичного підприємства маркетингу взаємовідносин вимагає модернізацію класичного комплексу маркетингу у більш сучасний, який представлений нами у вигляді 8 взаємопов’язаних елементів, що здатні задовольнити основні вимоги споживача.

Висновки. Зважаючи на те, що об’єктом маркетингової діяльності туристичного підприємства є споживачі (клієнти), а інструментом – обслуговуючий персонал, для оптимізації цієї діяльності необхідне застосування системи масового обслуговування. Дана система разом із запропонованим комплексом маркетингу «10 Р» виступає як спосіб вибору маркетингової діяльності підприємства, зокрема стратегії, залежно від результатів розрахунку завантаженості каналів обслуговування, що сприяє найбільш повному задоволенню запитів клієнтів і прискоренню часу обслуговування, що приводять до скорочення черги.

Недостатня спрямованість класичної концепції комплексу маркетингу на споживача туристичного продукту сприяла модернізації комплексу маркетингу для туристичних підприємств. Надані рекомендації щодо управління таким комплексом, сутність яких зводиться до управління процесом задоволення вимог споживачів. Серед складових модернізованого комплексу маркетингу пропонується розглядати потреби і запити споживачів; оптимальні витрати для споживача; доступність для споживача; комунікації із споживачем; комфорт під час придбання; оптимальний процес споживання; безпосередній контакт. Акцентування уваги саме на цих елементах комплексу маркетингу сприятиме максимально ефективному задоволенню потреб споживача у процесі його взаємодії із туристичним підприємством.

Перевага і пізнання в комплексі елементів маркетингу виступають як фактори особистості клієнта у прагненні до розширення свого кругозору і пошуку вражень. За допомогою цих двох елементів клієнт прагне до способу вираження своїх потреб і бажань. Через фактор способу вираження клієнт одержує почуття причетності до того або іншого способу життя, іміджу і становищу в суспільстві.

Анотація

Статтю присвячено питанням розвитку комплексу маркетингу туристичних послуг, методичним підходам до удосконалення процесу маркетингової діяльності на підприємствах туристичної галузі регіону, характеристику тенденцій ринку Придніпровського регіону з урахуванням різкої сезонності, місце і значення психолого-поведінкових факторів у комплексі маркетингу.

Ключові слова: маркетинг послуг туристичних підприємств, психолого-поведінкові фактори, схема оптимізації маркетингової діяльності, комплекс маркетингу, система масового обслуговування.

Аннотация

Статья посвящена вопросам развития комплекса маркетинга туристических услуг, методическим подходам к совершенствованию процесса маркетинговой деятельности на

предприятиях туристической отрасли региона.

Ключевые слова: маркетинг услуг туристических предприятий, психолого-поведенческие факторы, схема оптимизации маркетинговой деятельности, комплекс маркетинга, система массового обслуживания.

Summary

This paper is devoted to the development of the marketing complex on the market of tourist services and to methodical approaches to improvement of the marketing activity of tourist enterprises in the region.

Key words: marketing of services on tourist firm, psychological and behaviour factors, a scheme of optimization of the marketing activity, marketing complex, queueing system.

Список використаних джерел

1. Атанасова Л. Маркетингови изследованя в туризма. – Бургас: Селекта, 1998. – 271 с.
2. Балабанов И.Т., Балабанов А.И. Экономика туризма: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 176 с.
3. Основы туристской деятельности: Учебник / Г.И. Зорина, Е.Н. Ильина, Е.В. Мошняга и др.. – М.: Совет. спорт, 2000. – 200 с.
4. Туніцький Н. О. Системний підхід до організації маркетингу на підприємстві / Н. О. Туніцький // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4. – С. 29-35
5. Федько В. П. Основы маркетинга для студентов вузов / Федько В. П. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009, – 511 с.

УДК 631.1

Ключник А.В.

КЛАСТЕРИЗАЦІЯ – ФАКТОР ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА ФОРМУВАННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економічної системи України характеризується значними змінами в організації виробництва на національному і міжнародному рівнях, що є основою для активного формування нового типу економічних відносин між економічними суб'єктами, а також розвитку нових механізмів реалізації їх економічних інтересів. Важливим стає ефективне використання переваг суспільного поділу праці і запровадження інтенсивних форм організації інноваційних процесів, що веде до кластеризації економічних систем. Формування економічних кластерів стає визначальним чинником підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та аграрного сектору, зокрема, в умовах глобалізації.

Огляд останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з принципами роботи кластерів, висвітлюються в роботах вітчизняних вчених: В.Базилевича, І.Бураковського, З.Варналія, М.Войнаренка, Б.Губського, П.Єщенка, Я.Жаліла, Б.Кваснюка, С.Кримського, Д.Лук'яненка, І.Михасюка, А.Мокія, С.Мочерного, В.Новицького, Ю.Павленка, Ю.Пахомова, О.Плотнікова, А.Поручника, О.Розенфельда, П.Т.Саблук, Є.Савельєва, В.Савченка, В.Сизоненка, С.Соколенка, М.Тимчука, А.Філіпенка, В.Чужикова, О.Шниркова та інших. Ця

проблематика розглядається в дослідженнях багатьох зарубіжних авторів, зокрема в працях В.Бандурина, В.Гжегожа, С.Долгова, П.Жозета, Е.Леммера, Ж.Мингалевої, М.Кітінга, Дж.Клегга, М.Портера, В.Прайса, Д.Радеби, А.Ругмана, П.Самуельсона, Дж.Сороса, С.Ткачевої, Ю.Уеннопа, Д.Якобса, Л.Янга та інших.

Разом с тим у вітчизняній науковій літературі по суті не існує цілісного дослідження розгляду кластеризації – як фактора економічного розвитку підприємств сільських територій, недостатньо повно розкрито причинно-наслідкові залежності та наслідки формування і розвитку кластерних об'єднань, потребують подальшого визначення та обґрунтування критерії та чинники ефективного функціонування кластерів, їх роль в посиленні конкурентних позицій аграрних суб'єктів на ринку.

Мета дослідження полягає у обґрунтуванні системи економічних відносин, що складаються в процесі формування і функціонування економічних кластерів, та визначенні впливу кластеризації на ефективний розвиток підприємств сільських територій та на формування їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 80-х рр. ХХ ст. співробітництво дедалі більше розглядають як альтернативу конкурентній боротьбі, а власне конкуренцію – як стимул до підвищення ефективності розвитку суспільства. Необхідність кластеризації аграрного сектору економіки, яка по суті є продовженням теми кооперації та корпоратизації, обґрунтовується вітчизняними та зарубіжними науковцями - Г.К. Броншпаком [3], М.Ф.Кропивко [7], М.Портером [1] та П.Т. Саблуком [8].

Незважаючи на те, що в Україні немає законодавчої бази для розвитку кластерів, перші такі формування з'явилися ще 1998 року. Найбільш яскраві приклади становлення, розвитку та функціонування кластерів на території України зосереджено у таблиці 1.

Таблиця 1

Приклади вітчизняного досвіду функціонування кластерів

Регіон, місто	Кластери
Донецька область	Вугільний кластер
Хмельницька область	Швейний, будівельний, сільського туризму
Івано-Франківська, Тернопільська, Чернівецька, Львівська області	Гірсько-туристичний комплекс «Буковель»
Черкаська область	Міні-кролекластер
Житомирська область	Кластер з каменеобробки

Джерело: Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф.Кропивко // Економіка АПК. – 2010. - №1. – С. 3-9; Якель Р. Знання плюс...кластеризація економіки

В загальнотеоретичному значення кластер тлумачиться як об'єднання однорідних елементів, що може розглядатись як самостійна одиниця, має певні властивості, виконує спільну функцію з ефективністю, більшою ніж одиничний елемент, та який управляється як єдине ціле. Згідно з визначенням М.Портера [46], який власне і ввів це поняття у економічну науку, кластери – це сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників та постачальників послуг;

фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їхньою діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій із стандартизації, а також торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим ведуть спільну роботу.

На думку П.Т. Саблука [7], кластер являє собою міжгосподарське територіальне об'єднання взаємодоповнюючих підприємств, що співпрацюють між собою, формуючи замкнутий цикл великотоварного виробництва і реалізації конкурентоспроможної кінцевої продукції, а також інфраструктурних складових, в числі яких органи державної влади та наукові установи.

Визначальними у кластері є прямі зв'язки між учасниками, ефективність яких заснована на двох ключових положеннях: потреба у співпраці з іншими для налагодження ефективного виробництва конкурентоспроможної продукції; наявність конкуренції між партнерами, що спонукає учасників до створення інновацій.

Особливо актуальним, на нашу думку це є для аграрного сектору економіки, де відчувається гальмування інноваційного розвитку. Згідно з моделлю розвитку кластера, дане формування включає в себе майже всі інфраструктурні елементи, обґрунтовані вітчизняною економічною наукою як необхідні для розвитку агропромислового виробництва. Відмінністю (та, на нашу думку, перевагою) кластерної моделі є наявність суспільної складової, що забезпечує вирішення актуальної проблеми розвитку села.

Позитивною рисою кластерної моделі є саме системність, наявність єдиного управління, співпраці державних структур та приватного сектору, що дає змогу сформувати комплексний підхід до формування конкурентоспроможного аграрного сектору економіки та ефективного розвитку сільських територій. Задля ефективної організації кластерного об'єднання необхідно дотримуватись низки принципів, основними з яких є:

- 1) наявність єдиного бренду. Для агропромислового виробництва це може буди вид продукції: зерно, овочі, молоко, м'ясо великої рогатої худоби та ін. Технології їх виробництва різні, а отже і набір та способи взаємодії підприємств і організацій продуктових ланцюгів різняться;
- 2) наявність лідера (інтегратора) – великого підприємства, що визначає довготривалу господарську та інноваційну стратегію всіх учасників кластера;
- 3) добровільність і відкритість членства в кластері самостійних підприємств, організаційна форма – асоціація або неформальне (договірне партнерство). Економічні відносини в кластері вибудовуються не на основі відносин власності, а на основі взаємовигідної спільної діяльності. Керівництво розвитком кластера здійснює Рада учасників шляхом консенсусного прийняття спільних рішень;
- 4) спільна дистрибутивна мережа виведення товару на ринки (включаючи міжнародні). Це є особливо актуальним, оскільки одне з головних завдань підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських виробників – зменшити роль посередників;
- 5) кооперація, взаємодоповнюваність і довіра, що базується на паритетному обміні між учасниками продуктового ланцюга. Як доходи, так і ризики розподіляються пропорційно вкладу учасників у виробництво кінцевого продукту;
- 6) незалежність учасників, господарська та юридична самостійність, захищеність прав власника;
- 7) збалансування інтересів учасників кластеру – забезпечення рівних економічних умов господарювання і рівновигідність виробництва для всіх учасників кластера;
- 8) ефективна демократична система самоорганізації та самоуправління, що базується на аналітичних, регулятивних і координаційних функціях;
- 9) об'єднання виробництва окремого виду сільськогосподарської продукції, її переробки, зберігання і реалізації в єдиний технологічний ланцюг;
- 10) вищі стандарти якості вироблюваної продукції. В кластерному механізмі інтеграції неякісний проміжний продукт, що виробляється одним із учасників продуктового

ланцюга, не буде сприйматися іншими. Даний принцип є особливо важливим у контексті необхідності підвищення якості сільськогосподарської продукції, приведення її до відповідності міжнародним стандартам, що забезпечить її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку;

11) наявність третейського суду. Всі спори, що виникають між учасниками, повинні вирішуватись переважно всередині кластера. На нашу думку, це сприятиме налагодженню атмосфери взаємної довіри та відповідальності, а також підвищить динамічність процесу вирішення спорів;

12) тісна взаємодія кластерного об'єднання з органами влади та місцевого самоврядування на засадах приватно-державного партнерства. Кластери формують економічний базис територіального розвитку, тому органи влади зацікавлені в їх становленні, а формування стає функцією органів регіонального і державного управління;

13) соціальні перетворення, розвиток територій.



Рис. 1. Модель зернового кластера Миколаївської області

Джерело: розроблено на основі Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф.Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – №1. – С. 3-9

Кластерний підхід є надзвичайно перспективним з точки зору впровадження його у аграрний сектор економіки. На нашу думку, стратегічна мета підвищення конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських виробників повинна ґрунтуватися не лише на зростанні ефективності агропромислового виробництва, але й на розвитку сільських територій.

Розглядаючи можливість формування кластера в агропромисловому виробництві на території Миколаївської області, доцільно виділити пріоритетні напрями його розвитку, що дозволять найповніше використати реальні й потенційні переваги регіону. Враховуючи наявні переваги, такими галузями можуть стати зерновиробництво, виробництво олійних культур, овочівництво. Великий виробничий потенціал становлять і тваринницькі галузі – м'ясне та молочне скотарство, свинарство, птахівництво.

Нами розроблено модель зернового кластера Миколаївської області – як прогресивний спосіб організації галузі з найбільшим виробничим та експортним потенціалом серед усіх галузей сільського господарства регіону (рис. 1).

Відповідно до рисунку 1, модель зберігає всі складові інфраструктури аграрного ринку у її класичному розумінні. Додатковий компонентом є суспільна інфраструктура, яка, власне і надає кластеру соціальне спрямування. На нашу думку, доцільним та логічним є ініціювання формування кластеру саме виробниками зерна, оскільки вони найбільше зацікавлені у покращенні своєї позиції – як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. До складу кластероутворювального блоку при цьому повинні входити виробники та постачальники техніки, засобів захисту рослин, добрив, переробні підприємства.

Незважаючи на те, що кластеризація повинна охоплювати лише ключові галузі господарства регіону, створюючи «точки опори», в Миколаївській області відчувається потреба у продукції тваринного походження, зокрема, якісної м'ясної та молочної продукції. Крім того, існує об'єктивна необхідність збалансування виробництва продукції рослинництва та тваринництва, зокрема в товарній структурі експорту сільськогосподарської продукції регіону. Тому, на нашу думку, доцільним є створення в межах регіону експортного кластера м'ясопродукції (рис. 2).

В даному випадку ядром кластера можуть виступати як підприємства, що вирощують худобу, які наразі зацікавлені у підвищенні ефективності виробництва та реалізації своєї продукції, так і переробні підприємства, харчові виробництва, що відчувають нестачу якісної сировини. В даному випадку блок внутрішньої інфраструктури включатиме, аналогічно з зерновим кластером, маркетингову та агросервісну складову. Проте до маркетингової складової необхідно ввести аукціони живої худоби, до агросервісної – ветеринарні служби. Окреме значення у цьому випадку має експортна маркетингова інфраструктура.

Блок зовнішньої інфраструктури, що включає інфраструктуру інноваційного розвитку, фінансово-кредитну та суспільну інфраструктуру, є спільним для кластерів, оскільки виконує однорідні функції.

Існує думка, що для організації багатовекторного кластера, такого, як, наприклад, кластер м'ясопродукції, ефективним є створення системи підкластерів [68, 80, 86]. Проте, на нашу думку, наявність кількох рівнів управління може викликати ускладнення в прийнятті рішень. Тому доцільним є організація управління на рівні кожного окремого кластера, а також об'єднання кластерів під керівництвом спільних органів управління.

В кластерах, що сформувалися на добровільних і взаємовигідних засадах, об'єднувальним началом є рада. Вона співпрацює з державними управлінськими й іншими структурами як регіону, так і за його межами. До її складу входять керівники фірм, організацій, підприємств, а також представники регіональних управлінських структур. Рада кластера має тільки координаційні, аналітичні та подібні їм функції.

Управління діяльністю кластерів Миколаївського регіону (зерновим, олійним, молочним, м'ясним) повинна здійснювати координаційна рада на чолі з головою —

найвпливовішим керівником одного з кластерів, або однієї із організацій (учасників) того чи іншого кластерного утворення. Допомагають йому в цій діяльності заступники – керівники кластерів за напрямками господарювання. Ця координаційна рада вирішує питання, що є характерними для кластерів регіону – актуальними для всієї аграрної сфери області, наприклад: яку, скільки, коли та де закупити сільгосптехніку, пально-мастильні матеріали тощо, а також щодо надання допомоги в соціально-культурній, духовній та рекреаційній сферах сільських територій регіону.

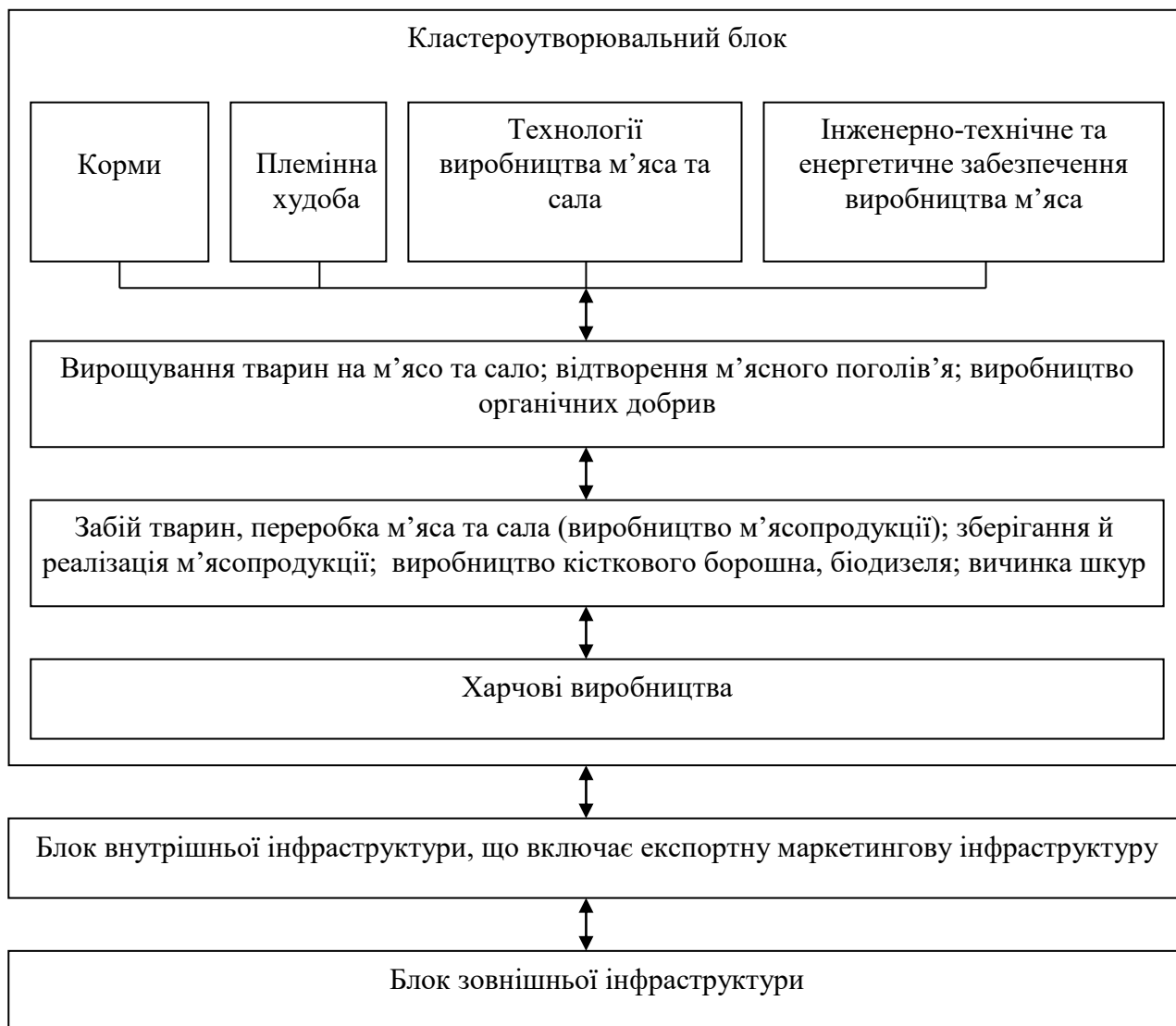


Рис.2. Модель експортного кластера м'ясопродукції Миколаївської області
Джерело: власні дослідження

У період між засіданнями координаційної ради агропромислових кластерів усю поточну й підготовчу до наступного засідання роботу веде виконавча адміністрація (рис. 3). Очолює її також голова координаційної ради зі своїми заступниками. Базуватися виконавча адміністрація може в структурі, де працює за основним місцем роботи голова, або один із його заступників, або на базі управління агропромислового розвитку області чи районів.

Управління окремим кластером також здійснюється координаційною радою, яку очолює керівник підприємства-учасника кластера. Заступниками голови виступають головні профільні спеціалісти кластера. Основною діяльністю кластера на чолі із координаційною радою та виконавчою адміністрацією є активна розробка закінченого

циклу робіт, технологій щодо ефективного виробництва тієї чи іншої продукції. Поточну роботу кластера здійснює виконавча адміністрація. Загальна схема управління кластерами Миколаївського регіону представлено на рисунку 4.



Рис.3. - Функції виконавчої адміністрації кластерів Миколаївської області

Джерело: сформовано на основі Бакум В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С. 21-27

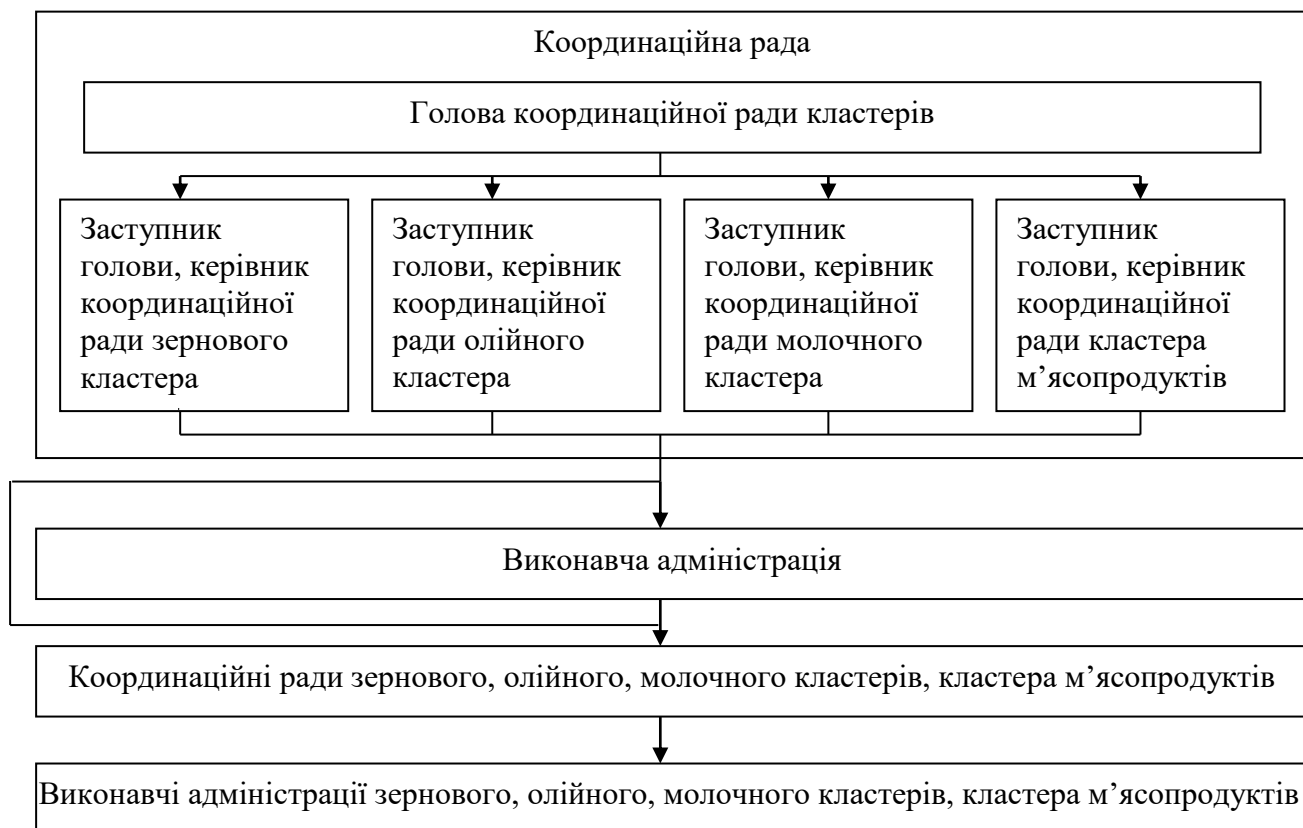


Рис. 4. - Структура управління кластерами Миколаївської області

Джерело: розроблено на основі Бакум В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С. 21-27

Кластер не виступає як юридична особа, а є тільки економічним поняттям. Його учасники взаємодіють в основному лише на базі довгострокових, стійких договірних відносин. Світовий досвід засвідчує, що в утворення кластерного типу доцільно об'єднуватися всім тим, хто працює на створення кінцевого продукту. На нашу думку, реалізація завдання кластеризації аграрного сектору економіки Миколаївської області, можливе лише за рахунок високого рівня самосвідомості учасників кластера. У цьому контексті надзвичайно важливим є забезпечення поінформованості аграрних підприємств області та інших структур про основні принципи діяльності кластерів.

Кластерна організація розвитку агропромислового виробництва передбачає концентрацію та спеціалізацію агропромислового виробництва з формуванням на території замкнутих циклів “виробництво, зберігання, переробка та реалізація сільськогосподарської продукції” на засадах інтеграції з використанням механізмів корпоратизації та кооперації для одержання учасниками кластерів конкурентоспроможної продукції й підвищення прибутковості, а кластерна організація сільського розвитку — облаштування сільських територій і поселень шляхом комплексної розбудови сучасних агропромислової, агросервісної, житлової та культурної зон (із формуванням агромістечка або іншого характерного для території угруповання) на засадах економічної самодостатності та сталого розвитку.

Хоча роль держави у формуванні кластерів та підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств залишатиметься вагомим, її підтримка носитиме інший характер. Це дозволить суттєво зменшити обсяг заходів державної підтримки, віднесених до «жовтої скриньки», що є особливо актуальним в умовах функціонування України в СОТ.

Перехід на кластерну організацію розвитку агропромислового виробництва та сільських територій має бути відображений в аграрній політиці як довгострокове програмне завдання, успішне виконання якого вимагає координації зусиль виробничих формувань, органів місцевого самоврядування, регіонального й державного управління, спрямування їх спільних коштів на досягнення визначених для кожного агропромислового й соціально-економічного кластера напрямів і пріоритетів. За такої організації виробництва роль районних та обласних управлінь агропромислового розвитку зростатиме, тому що більша частина організаційних, координаційних і контрольних функцій передаватиметься на місцевий рівень [83]. При цьому місцевим органам влади відводиться роль помічника управлінських структурах кластерів.

Висновки. Отже, стратегія ефективного розвитку підприємств аграрного сектору економіки Миколаївської області повинна ґрунтуватися на створенні кластерних структур, зокрема, зернового кластеру та кластеру м'ясопродукції, що сприятиме виникненню нової форми конкуренції між його учасниками, заснованої на співробітництві та інноваційному розвитку. Синергетичний ефект від діяльності таких об'єднань дозволить розвивати ефективну експортну діяльність, а також суттєво підвищити конкурентоспроможність аграрних підприємств регіону як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Анотація

У статті розглянуто з теоретичної точки зору проблему кластеризації. Розроблені кластерні структури в миколаївській області, зокрема, зерновий кластер та кластер м'ясопродукції, що сприятиме виникненню нової форми конкуренції між його учасниками, заснованої на співробітництві та інноваційному розвитку.

Ключові слова: кластеризація, кластер, підприємства, сільські території, конкурентоспроможність

Аннотация

В статье рассмотрена с теоретической точки зрения проблема кластеризации. Разработаны кластерные структуры в Николаевской области, в частности, зерновой кластер и кластер мясопродукции, что будет способствовать возникновению новой формы

конкуренции между его участниками, основанной на сотрудничестве и инновационном развитии.

Ключевые слова: кластеризация, кластер, предприятия, сельские территории, конкурентоспособность

Annotation

The problem of clusterization is considered in the article from the theoretical point of view. Cluster structures are developed in the Nikolaevskoy area, in particular, corn cluster and cluster of мясопродукції, that will be instrumental in the origin of new form of competition between his participants, based on a collaboration and innovative development.

Keywords: clusterization, cluster, enterprises, rural territories, competitiveness

Список використаних джерел

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер : пер. с англ. – М.: «Вильямс», 2005. – 608 с.
2. Бакун В.В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В.В. Бакун // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С. 21-27.
3. Броншпак Г.К. Государственная поддержка кластерных инициатив: вертикально интегрированные структуры в АПК / Г.К. Броншпак // Економіка АПК. – 2007. - №4. – С.45-50.
4. Кропивко М.Ф. Формування кластерів в агропромисловій сфері району / М.Ф. Кропивко, І.О. Белебега, В.В. Бакум: матеріали міжнародної науково-практичної конференції у 3-х частинах [«Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку»] – К.: ОВПС України НАН України, 2008. – С. 39-56.
5. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т.Саблук // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С.3-15.
6. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів / М.Ф. Кропивко, Д.І.Мазоренко, І.О. Белебега, В.В. Бакум // Економіка АПК. – 2008. - №10. – С.7-15.
7. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. - №1. – С. 3-10.

УДК 331.56.004.14.

Жибак М.М.

ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ НА СЕРЕДНЬОСТРОКОВИЙ ПЕРІОД

Постановка проблеми та аналіз основних публікацій. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору економіки постають принципово нові вимоги до формування трудового потенціалу та ресурсозабезпеченості сільського господарства. Нижчий рівень оплати аграрної праці порівняно з іншими галузями економіки, погіршення мотивації праці, низько кваліфіковане управління персоналом, відсутність збалансованості між працездатним населенням та робочими місцями спричиняють значне вивільнення працюючих із сільськогосподарського виробництва. Це призводить до відтоку з аграрного виробництва найбільш працездатних, досвідчених і перспективних кадрів, що негативно позначається на економіці села й продовольчій безпеці України.

Вагомий внесок у дослідження трудового потенціалу сільських територій, питань мотиваційного механізму, є праці вітчизняних науковців-економістів: П. Березівського, О. Біттера, Д. Богині, О. Бугуцького, П. Гайдуцького, І. Гнибіденка, О. Гудзинського, С. Гудзинського, М. Долішнього, В. Дієсперова, О. Єрмакова, С. Злупка, О. Котлера, М. Кропивка, Г. Купалової, Е. Лібанової, І. Лукінова, М. Маліка, Т. Олійник, В. Онікієнка, О. Онищенко, М. Орлатого, Б. Попова, І. Прокопи, П. Саблука, У. Садової, Л. Семів, В. Терещенка, В. Трегобчука, І. Червена, Г. Черевка, О. Шкільова, В. Юрчишина, К. Якуби та ін.

Формування трудового потенціалу в сучасних умовах відбувається під впливом багатьох важливих чинників, до яких слід віднести докорінну організаційно-структурну трансформацію аграрного сектору, що пов'язана з його переходом до ринкових умов господарювання.

Постановка завдання.

Несприятлива демографічна ситуація, істотні відмінності між рівнем життя в місті і на селі, лібералізація трудової міграції, фактори техногенного впливу (Чорнобильська катастрофа тощо) зумовили зменшення трудового потенціалу аграрної сфери. Трудовий потенціал сільськогосподарського виробництва є багато чисельними. Ця обставина, з одного боку, є умовою розвитку, а з іншого спричиняє складні проблеми, пов'язані з використанням та результативністю праці, зайнятістю, соціальним захистом тощо. Протягом десятиріч відбувався відтік працездатного населення із сільської місцевості, який частково компенсувався зростанням продуктивності праці. А тому важливим є визначення основних компонентів розвитку аграрного трудового потенціалу, а також прогнозування характерних взаємозв'язків між ними.

Виклад основного матеріалу.

Непродумані економічні перетворення в Україні та відсутність реального законодавства, спрямованого на захист та підтримку вітчизняного виробника, корумпованість та інші фактори негативно вплинули на величину трудового потенціалу країни. Майже всі його характеристики почали швидко погіршуватися. Внаслідок від'ємного природного приросту і від'ємного сальдо міграції кількість наявного населення за останні 5 років зменшилась на 786,3 тис. осіб і на 1 січня 2010 р. становила 45,96 млн. осіб [5]. Спад виробництва, зростання безробіття, робота не за спеціальністю призвели до дискваліфікації багатьох працівників. Невеликі реальні заробітки і нерегулярність їх виплати, зниження рівня життя населення, неякісне харчування, невміння пристосуватися до ринкових умов спричиняють погіршення фізичного та психічного здоров'я людей.

Природною основою формування трудового потенціалу є населення. Зміни в динаміці загальної чисельності населення визначаються змінами в розміщенні його міської і сільської частин. Це має істотний вплив на раціональне розміщення та оптимальний розвиток продуктивних сил. Якщо на початку минулого століття в Україні переважало сільське населення (близько 82% всього населення), то нині майже 68% його мешкає в міській місцевості. Аналіз статистичних даних свідчить, що міське населення протягом значного історичного періоду мало стійку тенденцію до зростання.

Якщо розглянути динаміку сільського населення України, то спостерігається чітка тенденція до його зменшення. Так, якщо в 2001 р кількість селян становила 16 737,5 тис. осіб або 32,5 % від загальної кількості населення, то вже в 2009 році цей показник становив 14 438,1 тис. осіб, або 31,4%. Таким чином, зменшення кількості сільського населення склало 2299,4 тис. осіб (табл.1). Подібна тенденція зменшення кількості сільського населення спостерігається і в досліджуваному регіоні. Так, у Тернопільській області за цей же ж період зменшення кількості сільського населення склало 40,4 тис. осіб. Характерними в цьому плані є 2005 і 2006 роки, коли досить чітко спостерігається відповідно зменшення та збільшення негативних тенденцій в динаміці сільського

населення. Це можна пояснити, в першу чергу, міграційними процесами населення під впливом економічної та політичної ситуації в Україні.

Таблиця 1

**Динаміка кількісних показників стану трудового потенціалу
українського села у 2005–2009 рр.**

Показники	Роки					Приріст (+), скорочення (-), %	
	2005	2006	2007	2008	2009	2009/ 2005	2009/2008
Чисельність наявного сільського населення, млн. осіб	15,3	15,1	14,9	14,8	14,4	-5,8	-2,7
Коефіцієнт смертності,	15,3	15,7	16	19,9	18,9	23,5	-5,0
Коефіцієнт дитячої смертності, ‰	11,3	10,3	9,6	10,9	10,1	-10,6	-7,3
Коефіцієнт народжуваності, ‰	7,7	8,1	8,5	11,6	11,9	54,5	2,5
Коефіцієнт міграції, ‰	-3,1	-0,7	-0,5	0,3	0,3	9,6	x
Очікувана тривалість життя населення при народженні, років	68,3	68,3	68,2	68,3	69,3	1,5	1,5
Рівень економічної активності, %	64,5	64,1	64,2	65,1	63,3	-1,9	-2,8
Рівень зайнятості, %	55,4	56	56,2	53,2	53,1	-4,2	-1,2
Рівень безробіття, %	10,9	9,6	9,1	5,4	7,2	-33,9	33,3
Навантаження на одне вільне робоче місце, осіб	18	x	x	x	28	55,6	x

Джерело: складено за матеріалами [5]

Кількість працюючих у сільському господарстві постійно змінюється в зв'язку із звільненням з об'єктивних причин, пересуванням у середині структурних підрозділів та приймання нових робітників замість вибулих, або при розширенні виробництва. Рух робочої сили викликає додаткові затрати на підготовку та перепідготовку нових робітників, знижує на деякий час продуктивність праці не тільки нових робітників у зв'язку з освоєнням нових умов праці, але й тих, що звільняються у зв'язку з інертним відношенням до своїх обов'язків та помилками на новій роботі, веде до непродуктивних втрат робочого часу в період між звільненням та влаштуванням на роботу. Динаміка працездатного населення України наведена на рис. 1.

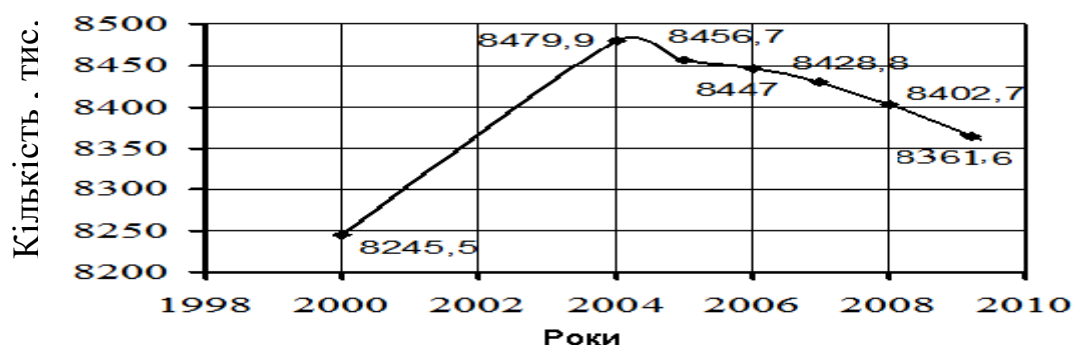


Рис. 1. Динаміка працездатного сільського населення України

Джерело: розраховано та побудовано автором за матеріалами [5]

Як видно з наведеного графіка кількість працездатного населення в селах України у 2003 і 2004 роках зросла, а починаючи з 2004 року, спостерігається стійка тенденція його зменшення.

В основному така ситуація пояснюється природним зменшенням населення в регіоні.

Важливе значення має статеві структура населення. Диспропорція у співвідношенні кількості чоловіків і жінок, з одного боку, впливає на кількість одружень і, відповідно, на природний приріст населення, а з іншого – на виробничий процес. Адже є багато таких робочих місць, що потребують або тільки чоловічої, або тільки жіночої праці. В цілому немає великих відмінностей у статевій структурі населення України. Найбільше чоловіків у розрахунку на 1000 жінок проживає в Закарпатській, Львівській і Рівненській, а найменше – у Черкаській і Чернігівській областях. Серед населення працездатного віку більше чоловіків, аніж жінок. У Житомирській, Львівській, Волинській і Рівненській областях диспропорція між чоловіками і жінками працездатного віку була найбільшою, а в Автономній Республіці Крим, м. Києві, Харківській та Запорізькій областях – найменшою [5].

Щодо областей західного регіону, то ми встановили такі закономірності. Найменша кількість чоловіків станом на 1.01.2010 року із розрахунку на 1000 жінок проживає в Тернопільській області – 867 чоловіків на 1000 жінок і 865 чоловіків на 1000 жінок у 2002 році; для Івано-Франківської області цей показник складає відповідно 891 чоловіків на 1000 жінок і 893 чоловіки на 1000 жінок; для Львівської області – 896 чоловіків на 1000 жінок і 901 чоловік на 1000 жінок.

Для природного руху населення України в останні роки характерним є постійне зменшення середнього коефіцієнта народжуваності. Кількість народжених в Україні в 2007 р. зменшилася порівняно з 1990 р. відповідно з 657,2 тис. осіб до 512,5 тис. осіб або на 22,1% [5]. Середній коефіцієнт смертності, стабільно збільшуючись у 1995 р. досягнув значення 15,4 проміле, а в 1999 р. він дещо знизився і становив 14,8 проміле. Починаючи з 2000 р. значення цього показника знову зростає. Внаслідок такої тенденції середній коефіцієнт смертності в нашій країні в 1991 р. перевищив середній коефіцієнт народжуваності, а кількість населення почала зменшуватися. У Тернопільській області коефіцієнт приросту сільського населення є від'ємним, вже починаючи з 1990 року, а свого найбільшого від'ємного значення він набував у 2003 році.

На початку 90-х років XX століття економічні й соціальні процеси зумовили в Україні збільшення кількості населення, котре брало участь у територіальних переміщеннях. Внаслідок цього різниця кількості тих, які переїхали жити в Україну, та тих, що виїхали, почала збільшуватися.

Порівнюючи міграційні процеси в досліджуваному регіоні 2006 і 2009 років, потрібно відзначити їх зменшення, разом з тим серед областей України Івано-Франківська, Львівська та Тернопільська мають один з найвищих показників міграційної активності – як внутрішньої регіональної, так і зовнішньої.

Складні соціально-економічні проблеми, що охоплюють процес розвитку трудового потенціалу в сільській місцевості, вимагають зосередження уваги саме на демографічних складових, що є ключовими у його формуванні. Визначення характеристик цих складових для Тернопільської області, поряд із прогнозуванням динаміки подальшого розвитку забезпечують базу для формування наукових висновків та рекомендацій, спрямованих на:

- 1) визначення цілісної картини існуючого та перспективного стану об'єкта дослідження;
- 2) розробку рекомендацій щодо попередження негативних тенденцій розвитку демографічних процесів;
- 3) виділення проблемних елементів у системі формування трудового потенціалу, що потребують особливої уваги та підтримки.

Спрямування наукового дослідження вимагає підбору відповідного наукового методичного апарату, що дозволить достатньо повно реалізувати визначені завдання. Так, застосування статистичних рівнянь тренду для прогнозних розрахунків дозволяє не тільки визначати перспективний їх напрямок розвитку, але й встановлювати характер взаємозв'язків між ними. При цьому відбувається визначення тенденції розвитку процесу чи явища в існуючому періоді і екстраполяція її проявів на наступні періоди.

Досить повно таку технологію прогнозування дозволяє використовувати метод статистичних рівнянь, який передбачає вирішення наступних завдань:

- виявляти основний напрям розвитку (тренда);
- обґрунтовувати прогнозні рівні соціально-економічних явищ;
- оцінювати інтенсивність використання чинників, що формують розвиток економічного явища в динаміці.

Обов'язковою умовою такого методу є прив'язування результуючого показника до часового чинника, що відображає його зв'язок із плином часу, тобто забезпечує виділення тенденції розвитку. Визначена за допомогою регресійних рівнянь тенденція розвитку економічного явища досліджуваного ряду має назву тренду.

Його дані розраховуються за загальною формулою:

$$y=a+bx, \quad (1.1)$$

де, y – оцінювана чи прогнозована залежна перемінна (результативна ознака); a – вільний член рівняння; x – незалежна перемінна (факторна ознака), що використовується для визначення залежної перемінної; b – коефіцієнт регресії, що вимірює середнє відношення відхилення результативної ознаки від його середньої величини до відхилення факторної ознаки від його середньої величини на одиницю виміру – варіація y , що проходить на одиницю варіації x [3, с.173]. Прогнозні рівні отримують шляхом підстановки в регресійне рівняння з чисельно визначеними параметрами значень періодів часу.

При цьому зберігається твердження, що варіація фактичних значень буде збережена і в нових умовах. При екстраполяції дія даного співвідношення у вигляді рівняння регресії розповсюджується за рамки тих умов, в яких його було отримано (табл.2).

Аналіз ключових демографічних показників, що впливають на трудовий потенціал сільських територій дозволив нам виділити тренди розвитку суспільних процесів і, на основі цього, сформулювати відповідний прогноз до 2015 року (табл. 3).

Таблиця 2

Значення рівнянь лінійної регресії по аналізованих показниках

	Вираз рівняння лінійної регресії
Кількість населення (постійне), тис. осіб	$y=15980-7,42x_1$
Кількість сільського населення (постійне), тис. осіб	$y=9004,7-4,17x_1$
Сільське населення, молодше за працездатний вік, тис. осіб	$y=29155-4,174x_1$
Сільське населення у працездатному віці, тис. осіб	$y=-3538+1,93x_1$
Сільське населення, старше за працездатний вік, тис. осіб	$y=-17340+8,72x_1$
Кількість народжених у сільській місцевості, тис. осіб	$y=-35,37+0,02x_1$
Кількість померлих у сільській місцевості, тис. осіб	$y=47,96-0,02x_1$
Кількість зайнятого населення всього, тис. осіб	$y=5969-2,77x_1$
Кількість населення, зайнятого в сільському, лісовому, рибному господарстві та мисливстві, тис. осіб	$y=16922-8,41x_1$

Висновки. Згідно цього прогнозу, передбачається подальше скорочення загальної чисельності населення, а також його частки, що проживає в сільській місцевості. При чому, скорочення є приблизно однаковими для обох показників. Слід відзначити тенденції, які передбачаються по відношенню до показників народжуваності та смертності в сільській місцевості, в результаті чого збережеться стабілізація рівня народжуваності і призупиниться зростання рівня смертності. Цікавими є результати зіставлення вікових груп населення за ознакою працездатності. Так, в прогнозованому періоді передбачається зростання чисельності сільського населення працездатного і старшого за працездатний віку, що відбуватимуться на фоні зменшення чисельності осіб віку, молодшого за працездатний (рис.2).

Порівняння цих даних із показником загального обсягу населення, зайнятого в сільському, рибному, лісовому господарстві та мисливстві показує, що не зважаючи на зростання чисельності осіб працездатного віку, кількість зайнятих в названих галузях осіб в прогнозованому періоді буде скорочуватися.

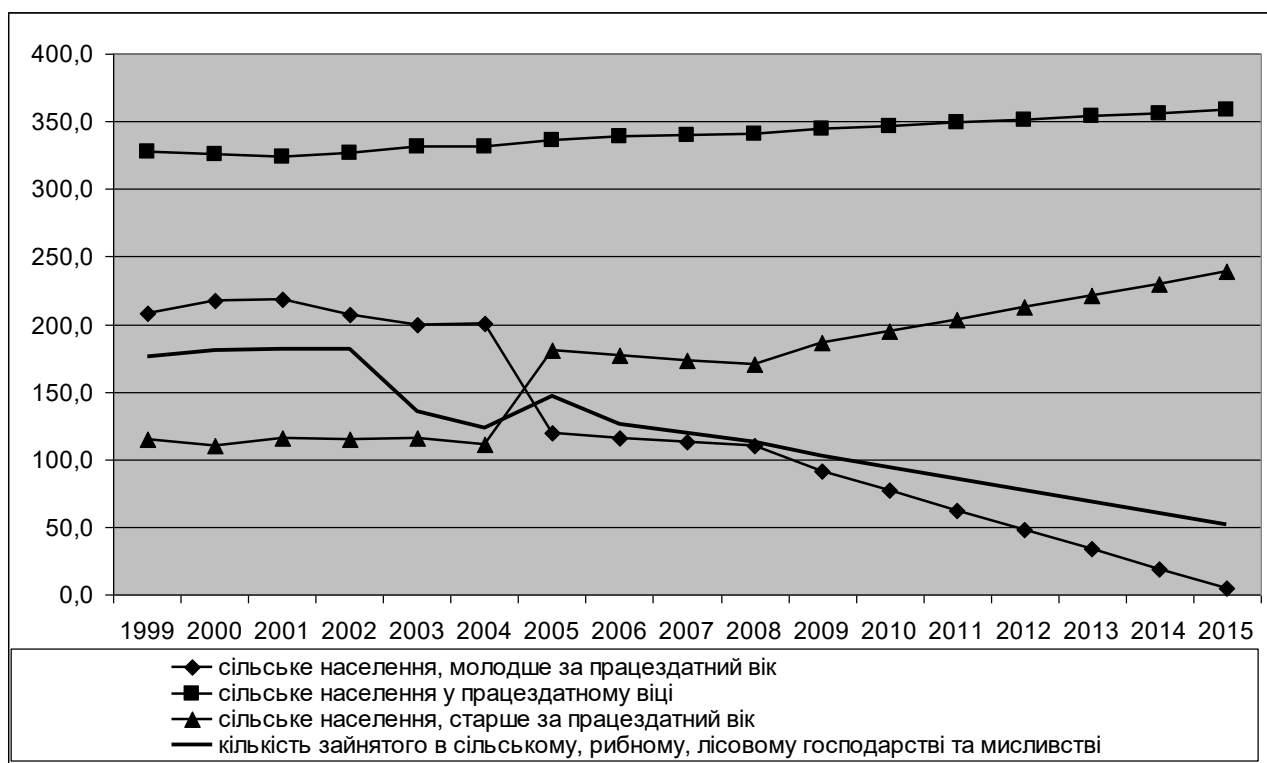


Рис. 2. Прогнозування динаміки вікових груп населення та чисельності зайнятих в сільському, рибному, лісовому господарстві та мисливстві Тернопільської області, тис. осіб*

*Примітка: Розраховано на основі даних державного комітету статистики в Тернопільській області [4].

В контексті цього, слід відзначити загрозливі тенденції, зумовлені передбаченням різкого зменшення чисельності населення молодшого за працездатний вік, що призведе до його старіння і, з часом, до суттєвого збільшення соціального навантаження на працездатну його частку. Названі тенденції негативним чином вплинуть і на трудовий потенціал сільської місцевості, що проявиться у його кількісному зменшенні, а також у скороченні його активної частки у вигляді молодих людей, які в найбільшій мірі прихильні до інновацій.

Таблиця 3

Прогнозування основних демографічних показників, що впливають на трудовий потенціал сільських територій

Тернопільської області*

	Прогноз											
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015					
	середнє значення для 1999-2000 рр.	середнє значення для 2001-2002 рр.	середнє значення для 2003-2004 рр.	середнє значення для 2005-2006 рр.	середнє значення для 2007-2008 рр.							
Кількість населення (постійне), тис. осіб	1152,6	1134,8	1119,9	1105,5	1092,8	1080,3	1072,9	1065,5	1058,1	1050,6	1043,2	1035,8
Кількість сільського населення (постійне), тис. осіб	654,5	655,1	644,5	634,0	623,3	619,3	615,1	610,9	606,8	602,6	598,4	594,2
Сільське населення, молодше за працездатний вік, тис. осіб	212,5	212,8	200,2	117,8	111,3	91,3	76,9	62,4	47,9	33,5	19,0	4,5
Сільське населення у працездатному віці, тис. осіб	326,6	325,2	331,1	337,3	340,3	344,0	346,4	348,8	351,1	353,5	355,8	358,2
Сільське населення, старше за працездатний вік, тис. осіб	112,6	115,0	113,2	178,9	171,7	186,3	195,0	203,7	212,4	221,2	229,9	238,6
Кількість народжених у сільській місцевості, тис. осіб	6,4	5,9	5,8	6,1	6,4	6,3	6,3	6,3	6,3	6,3	6,4	6,4
Кількість померлих у сільській місцевості, тис. осіб	11,5	11,5	11,7	11,7	11,3	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	11,3
Кількість зайнятого населення всього, тис. осіб	442,3	431,6	405,9	418,4	424,2	409,3	406,5	403,7	401,0	398,2	395,4	392,7
Кількість населення, зайнятого в сільському , лісовому, рибному господарстві та мисливстві, тис. осіб	178,3	181,7	129,6	136,7	116,3	102,3	93,9	85,5	77,0	68,6	60,2	51,8

Примітка: Розраховано на основі даних державного комітету статистики в Тернопільській обл.

Анотація

У статті розглянуто проблеми розвитку аграрного трудового потенціалу, демографічні тенденції сільського населення, спрогнозовано подальший розвиток трудового потенціалу сільських територій регіону.

Ключові слова: трудовий потенціал, сільське населення, демографічні процеси.

Summary

In the article the problems of the development of agrarian labour potential and demographic tendencies of the rural population are observed, the prognosis of the development of labour potential of region's rural territories is given.

Key words: labour potential, rural population, demographic processes.

Список використаної літератури

1. Кушнірчук-Ставніча О.М. Аналіз моделей міграційних процесів та зв'язків з гармонізацією економічного стану регіону // Наука і економіка, - 2010, - № 2, - С.249-254.
2. Кулинич Р.О. Способи прогнозування економічних явищ методом статистичних рівнянь залежностей // Університетські наукові записки, 2007, № 3 (23), - С. 295-305.
3. Кулинич О.І., Кулинич Р.О. Теорія статистики: підручник. – 3-тє вид., перероб і доп. – К.: Знання, 2006. – 294
4. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2009 рік / [за ред. В. Г. Кирича]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2010. – 471 с.
5. Статистичний щорічник України за 2009 рік / [за ред. О. Г. Осауленка] // Державний комітет статистики України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 567 с.

УДК 336.77:338.3

Назарова Л.В.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. Становлення ринкової, соціально орієнтованої економіки вимагає нових підходів до регулювання такої важливої сфери як житлово-комунальна, через яку реалізуються інтереси кожної людини. На сьогодні підприємства ЖКГ працюють фактично за рахунок тих ресурсних можливостей, які були нагромаджені до початку 90-х років минулого століття. Відсутність надійних джерел для самофінансування ЖКГ і його непривабливості для приватних інвесторів призвели до значного погіршення виробничих потужностей цього сектора, підвищення їх аварійності, збільшення питомих та непродуктивних витрат матеріальних й енергетичних ресурсів, що негативно впливає на рівень і якість комунальних послуг. Відсутність комплексного підходу до розвитку ринкових відносин у галузі житлово-комунального господарства, недосконалість нормативно-правової бази поряд з незавершеністю інституційних перетворень призвели до кризового стану галузі.

Огляд останніх досліджень. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів регіонального розвитку житлово-комунального господарства досліджено у наукових працях багатьох учених економістів і практиків, таких як: А.І. Акмаєва, Я.Г. Берсуцького,

В.М. Гейця, Б.В. Зотова, В.І. Каспир, Ю.В. Макогон, І.Ф. Пономарьов, В.Н. Лексін, М.Ф. Тимчук та ін. Трансформація економіки вимагали прискореного реформування підприємств житлово-комунального господарства, реорганізації їх роботи, взаємовідносин із споживачами, насамперед з населенням, а тому визначення основних шляхів розвитку цієї галузі визначає актуальність проведеного дослідження.

Формулювання завдання дослідження. Основною метою статті є дослідження проблем розвитку житлово-комунального господарства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Програма реформування ЖКГ на період до 2011 року передбачає чотири основні напрями. Перший — це вдосконалення нормативно-правової бази. Другий — вдосконалення системи управління в галузі з урахуванням ринкових відносин. Третій — фінансова стабілізація галузі. І четвертий — технічне переоснащення ЖКГ. Можна критикувати цю програму, пропонувати її вдосконалити, але названі мною чотири стратегічні напрями являють собою ідеологію розвитку відносин у житлово-комунальній галузі. І хоч би що казали, ця програма готувалася ще Держкомітетом із питань ЖКГ, коли його ще не розформували, узагальнювався досвід реформування ЖКГ в інших країнах, вона пройшла муніципальні слухання, після чого була прийнята й парламентом. Це стисла передісторія питання.

Сьогодні у такій важливій галузі життєзабезпечення регіону, якою є житлово-комунальне господарство, ми спостерігаємо ті ж серйозні проблеми, що і у всій економіці України:

- недофінансування;
- неплатежі споживачів послуг;
- відсутність достатнього обсягу оборотних коштів;
- надмірне зношення основних фондів тощо.

Тепер прокоментуємо кожен з названих напрямів. До 2002 року галузь мала тільки два закони, якщо казати про базові. Це Закон "Про питне водопостачання" і Закон "Про об'єднання співвласників..." Іншими словами, за браком повного пакета законів про ЖКГ про якесь реформування галузі й мови не могло бути. Тому було підготовлено й прийнято низку законів, які на сьогодні є непоганою базою та фундаментом для реформування житлово-комунальної галузі. Було поставлено завдання: мати по кожній підгалузі свій закон. Реформа ЖКГ — це найскладніша реформа. По-перше, тому що житлово-комунальне господарство — це багатогалузевий комплекс, починаючи з житла, теплопостачання, водопостачання, водовідведення, благоустрою, доріг і мостів і закінчуючи ритуальними послугами. Тому й потрібно було прийняти закони по кожному сегменту ЖКГ. Наприклад, Закон "Про благоустрій населених пунктів України", Закон "Про електротранспорт", Закон "Про теплопостачання", Закон "Питна вода України" та інші. Був прийнятий базовий Закон "Про житлово-комунальні послуги". Вершиною цієї законодавчої піраміди стала програма реформування й розвитку ЖКГ у 2004—2005 роках, прийнята як закон. Таким чином, якщо було визначено програму, стратегію реформи, було визначено й обсяги її фінансування на першому етапі.

На сьогодні визначено обсяг державного фінансування, і, на наш погляд, це й стане обов'язковою підтримкою реформування ЖКГ. Система ЖКГ нині перебуває в аварійному стані. Однак після прийняття галузевих законів ухвалювалися підзаконні акти, які регламентують відносини в галузі. На цей рік, зокрема, передбачається прийняти ще понад півтора десятка поправок до законів і підзаконних актів, які сприятимуть подальшому розвитку реформи ЖКГ.

Тепер про вдосконалення системи управління з урахуванням ринкових відносин. Країна йде в ринок, а житлово-комунальне господарство найменш підготовлене до ринкових відносин. А якщо говорити про систему управління цією галуззю, то вона залишилася такою ж, як за часів колишнього СРСР. Залишилися ті ж ЖЕКи, ті ж водоканали, тепломережі тощо. Швидше реформувалися такі напрями, як благоустрій, озеленення, ритуальне обслуговування, — тут з'явилася конкуренція. А от що стосується

системи управління житлом і його експлуатації, що стосується таких монополістів, як у сфері водопостачання, водовідведення та теплопостачання, — все залишилося на колишньому рівні. Ми вважаємо: ЖЕКи, що залишилися, — це вчорашній день. Тому що вони одночасно і надають послуги, і є підрядниками на надання цих послуг.

На сьогодні в Україні приватизовано 84% житла, а точніше — квартир. А кожен конкретний будинок як був власністю громади, як значився на балансі ЖЕКу, так і значиться. На початок 2006 року кількість об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) становило по країні 4366. Вже протягом 2006 року утворилося ще 892 нові об'єднання. І на сьогодні кількість ОСББ сягнула вже 5258. Тому, якщо казати коротко, ми тепер повинні перейти на самоврядування: об'єднання співвласників чи асоціація співвласників — не суть важливо.

Система управління ЖКГ базується на трьох китах — демонополізація, товарні відносини та конкуренція. Коли це буде створено в системі експлуатації житла, тоді проблем не буде. Тобто необхідним є об'єднання співвласників, вибір підрядника робіт на конкурсних засадах і договір із ним. Це класична схема, до якої ми все одно прийдемо.

Причинами уповільнення процесу створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні є відсутність однозначних відповідей на запитання: як передати ОСББ землю чи прилеглу до будинку територію, щоб зацікавити людей ще й таким чином. В Естонії вчинили так: хочете — не хочете, а земля і прилегла до будинку територія передаються об'єднанню і тільки йому. І люди зрозуміли, що коли вони не створять об'єднання, на баланс якого візьмуть землю і прилеглу територію, то завтра може прийти інвестор і просто відселити всіх кудись, тому що він вважає за доцільне на цьому місці побудувати, скажімо, офісний центр. Тому в Житловому кодексі ми й закладаємо основи для створення ОСББ.

Інша проблема — природні монополії в ЖКГ. У сфері діяльності природних монополій загалом та у ЖКГ зокрема створення конкуренції є дуже проблематичним. Ми вважаємо, і так записано в програмі, що вихід із кризи, зокрема стосовно природних монополій, — це передача в оренду, концесію, управління. Можна йти шляхом створення комунальних підприємств, регіональних компаній тощо. І цих процесів не треба боятися.

Проблема тарифів. Що стосується третього напрямку реформування ЖКГ, то тут колапс. Тарифи не покривають витрат і не відповідають собівартості, населення погано сплачує за ЖКГ, адже ці послуги не відповідають тарифам (і це цілком зрозуміло, тому що ми сьогодні не можемо надавати якісні послуги), дотації було виключено з держбюджету. Сьогодні система ЖКГ формально беззбиткова. Цей напрям може бути реалізований шляхом комплексного, системного підходу, правильної тарифної політики, спрямованої на зниження витрат.

І четвертий напрям реформування ЖКГ — технічне переоснащення. Але всі ці ключові моменти взаємозалежні. Без фінансового забезпечення не можливо провести технічне переоснащення. Адже сьогодні втрати води становлять 30-40, а то й більше відсотків; ККД котельного парку — 82%.

Висновки. Таким чином, житлово-комунальна система регіональної економіки, незважаючи на перетворення, що проводяться нею, продовжує функціонувати у власному режимі, який здебільшого перенесений з її "соціалістичного" минулого. Відставання в розвитку даної структури є фоном для інших підсистем регіональної економіки і є причиною уповільнення темпів їх розвитку. Тому завдання підвищення стійкості регіональної економічної системи полягає також в узгодженні темпів розвитку підсистем "різного віку" і різних стадій розвитку. Процеси реформування ЖКГ доцільно здійснювати відповідно до принципів дисипативності, переструктурування всього складного комплексу в процесі самоорганізації і виведення ентропії із системи, викидання накопиченої негативної енергії. Дисипативні процеси усунуть на своєму шляху всі небажані форми і процеси, які не відповідатимуть внутрішнім потребам і тенденціям житлово-комунального комплексу.

Анотація

Статтю присвячену дослідженню основних проблем розвитку житлово-комунального господарства в Україні, запропоновані основні напрямки реформувань в цій сфері.

Аннотация

Статья посвящена исследованиям основных проблем развития жилищно-коммунального хозяйства в Украине, предложены основные направления реформирования в этой сфере.

Annotation

The article is devoted researches of basic problems of development of Housing communal economy in Ukraine, basic directions of reformation are offered in this sphere.

Список використаних джерел

1. Червяченко Г.В. Теоретичні аспекти ефективності управління соціально-економічною системою // Регіональні перспективи. - 2003. - № 6. - С. 7-9 .
2. Харазішвілі Ю. Системне моделювання соціально-економічного розвитку України // Банківська справа. -2006. - № 3. - С. 46-65.
3. <http://maidanua.org>.
4. Економіка міського господарства: Навчальний посібник / За ред. Т.П. Юр'євої. - Харків: ХДАМГ, 1997. -672 с.

УДК 338.4:677:675.83

Лагодієнко Н.В.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ВОВНЯНО-ТЕКСТИЛЬНОГО КЛАСТЕРУ У СПЕЦІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ЗОНІ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Актуальність проблеми. Конкурентоспроможність – складна, але в той же час необхідна умова успішного функціонування в системі жорсткого ринкового господарювання. Стати конкурентоспроможним прагне кожне підприємство, тому що це застава стійкості і процвітання. Визначальним у досягненні даної мети є розробка чіткої довгострокової програми дій, тобто стратегії. З економічної точки зору стратегія означає планування і проведення в життя визначеної політики з використанням всіх доступних, у рамках існуючого законодавства, засобів і методів. Сили конкуренції впливають на ціни, що можуть встановлювати фірми, на витрати, що їм приходится нести, і на розміри інвестиції. Сучасному вівчарству притаманний низький ступінь конкурентоспроможності і відсутність кооперації агровиробників з іншими учасниками вовняно-текстильного виробництва, що робить необхідним використання нових підходів до питань його ефективного функціонування.

Стан вивчення проблеми. Наукові основи ефективного розвитку аграрних і переробних підприємств на основі кооперації й інтеграції досліджували у своїх роботах Абрамов М., Геєць В., Данилишин Б., Джуринський М., Ліпський Ю., Мозер Г., Наумов О., Некрасова Л., Руднєва Є., Саблук П., Сарібєков Г., Семіноженко В., Соколенко С., Топіха І., Хакен Г. та інші автори. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій по

розглянутій проблемі, багато її аспектів в умовах ринку залишаються предметом гострих дискусій і мають потребу в подальшій розробці. Необхідність дослідження конкурентоспроможності вовняно-текстильної галузі з метою підвищення її ефективності обумовило вибір теми наукового дослідження.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення конкурентних переваг продукції вовняно-текстильного кластеру і розробка теоретичних та практичних аспектів впровадження ефективної стратегії розвитку галузі у спеціальній економічній зоні Херсонської області.

Результати досліджень. Позиція в галузі забезпечується її конкурентною перевагою, стійкістю фірми в ринковому середовищі. Конкурентні переваги досягаються двома способами: або більш низькими витратами, що сприяють одержанню більшої маси прибутку, або диференціацією товарів (здатністю забезпечити покупцям новими властивостями товару і після продажним обслуговуванням). На позицію в галузі впливає вибір сфери конкуренції: вид товару, що випускається, ринки збуту, коло покупців, що обслуговуються, число споріднених підприємств (потенційних конкурентів).

Проблема відновлення даного сегмента вовняно-текстильної галузі країни є пріоритетною. Крім того, за попередніми оцінками даний сегмент може бути досить прибутковим і не вимагає великих інвестицій в устаткування. Розвиток даного сегмента має велике значення для створення більш конкурентоспроможної текстильної галузі.

Природно, що вовна представлена у продуктах кінцевого попиту, як сировинний елемент. Тому попит на неї залежить від попиту на готову продукцію. У Херсонській області сегмент виробництва готової текстильної продукції не розвинутий. Хоча є потенціал перепрофілювання потужностей АТ «Херсонський бавовняний комбінат» на переробку вовни, втім фінансові і майнові проблеми комбінату практично зупинили його роботу. Втім, є підприємства з виробництва готової вовняної продукції у сусідніх регіонах, зокрема у АР Крим. Основна проблема всіх підприємств, що займаються виготовленням готових тканин і одягу – це відсутність взаємозв'язку з місцевими постачальниками сировини. Через слаборозвинені взаємини, компанії, що займаються виробництвом готових тканин і одягу, змушені імпортувати сировину або працювати на давальницькій сировині, а виробники тканини експортувати незатребувану на місцевому ринку тканину. Так само сегменту притаманні такі проблеми, як застаріле устаткування, незнання світових тенденцій, нестача професійних кадрів, нелегальний і недекларований імпорт готової продукції, низькоякісна вироблена продукція.

Відповідно до здійсненого аналізу оцінки конкурентоспроможності створюваного кластера вітчизняні текстильні підприємства мають у своєму розпорядженні необхідні фактори конкурентоспроможності. До них можна віднести наступні компоненти: низька вартість сировини, близькість до сировинних ресурсів, близькість до ринків збуту текстильної продукції, доступ до енергоресурсів.

Аналіз конкурентоспроможності також виявив фактори, що необхідні для успішного створення конкурентоспроможного кластера і подальшого розвитку текстильної галузі. Незважаючи на ряд факторів, що забезпечують конкурентоспроможність, українським текстильним підприємствам необхідно сконцентруватися на наступних факторах, здатних забезпечити підвищення конкурентоспроможності:

- підвищення продуктивності праці на текстильних фабриках;
- удосконалення маркетингу;
- налагодження і вихід на логістичні ланцюги;
- поліпшення стандартів якості виробничих процесів;
- налагодження бізнесу.

На початковому етапі розвитку текстильної промисловості шляхом кластерного розвитку пропонується сконцентруватися на сегменті виробництва вовняної тканини і пряжі.

Сегмент виробництва пряжі на сьогоднішній день є найбільш конкурентоспроможним стосовно інших сегментів текстильної галузі. В Україні існує власне виробництво вовни, також існують швейні компанії, здатні виробляти різну продукцію, як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринків. Створення конкурентоспроможного текстильного сегмента дозволить переробляти вироблену в Україні вовну, тим самим збільшувати додану вартість, і виробляти необхідну продукцію для подальшої обробки на швейних підприємствах.

Україна має потенціал розвитку вовняно-текстильного кластера в Херсонській області, що визначається такими факторами, як доступність сировини; створення нових і переозброєння існуючих текстильних підприємств; інфраструктура, що розвивається; наявність необхідної бази для розвитку людських ресурсів, НДДКР; низький рівень витрат виробництва; великий попит і близькість до потенційних ринків збуту. Географічно область знаходиться в оточенні регіонів, де існує великий попит на вовняну пряжу.

Підводячи підсумки, варто підкреслити:

- аналіз співвідношень собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції і цін на ринку свідчать про відсутність ефективної системи заготівлі і закупівлі сільськогосподарської вовняної сировини, що є поряд із застарілими технологіями переробки одним з факторів низької конкурентоспроможності вітчизняної вовни;

- певний ріст сировинної бази поки не є визначальним фактором для росту обсягів переробки;

- конкурентоспроможність вітчизняної продукції знижується через відсутність гармонізації існуючих стандартів з міжнародними стандартами ISO-9000, 14000 ;

- нерозвиненість інформаційно-маркетингової системи в аграрному секторі обмежує доступ сільгосптоваровиробників до оперативної інформації про стан сільськогосподарських і текстильних ринків. Відсутність системи консультаційних і консалтингових служб на селі також є чинником зниження конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції і продуктів переробки.

В господарстві регіону функціонують десятки сільгосппідприємств – виробників вовни, діяльність яких не об'єднана загальним інтересом і вони діють розрізнено. Світова практика показує, що існує стійка залежність між ефективністю виробництва, агропромисловою інтеграцією і формуванням на цій основі агробізнесу.

Вівчарські господарства і підприємства первинної обробки вовни в Україні, поки не об'єднані єдиним економічним інтересом. При тісних технологічних зв'язках між ними це приводить до виникнення протиріч, пов'язаних з розходженням інтересів виробників сировини і переробних підприємств, що постійно викликають прагнення підвищити результати своєї діяльності за рахунок економічних інтересів партнерів. Господарства при існуючій оплаті за сиру вовну не зацікавлені в збільшенні виробництва якісного волокна, а переробні підприємства часто занижують сортність вовни при розрахунках з господарствами.

Доцільно для використання переваг вертикальної інтеграції на базі сільгосппідприємств і виробництв первинної обробки вовни створити агропромислове кластерне об'єднання. Щоб підкорити всіх працівників об'єднання єдиній задачі – поліпшенню якості волокна – необхідний перехід на встановлення завдань у єдиному показнику – вовно-волокні. Об'єднанню потрібно встановлювати ціни на волокно з урахуванням собівартості немітої вовни в господарствах + усі витрати переробних виробництв + їх прибуток. Рентабельність роботи кластерного об'єднання при середніх витратах у господарствах і на виробництвах первинної обробки на першому етапі повинна також бути не нижче 10, а на другому – 20%.

Необхідно також удосконалювати систему кредитування. Сьогодні кредити на закупівлю вовни, на її заготівлю і переробку одержують переробники. В умовах агропромислової інтеграції кредити повинен одержувати кластер і, відповідно до встановлених завдань по виробництву вовняного волокна, розподіляти їх між

сільгосппідприємствами і виробництвами первинної обробки вовни відповідно до планів по виробництву вовни-волокна.

З метою досягнення більш ефективної форми товаропросування від виробника до споживача, підвищення частки участі сільгосптоваровиробників у кінцевому продукті кластер повинен займатися пошуком каналів збуту, вивченням кон'юнктури ринку. У наслідку, формуючи спільними зусиллями матеріально-технічну базу для збереження і транспортування продукції, у структурі кластеру можливе створення повноцінної торгово-закупівельної структури. Торговельна організація кластеру може виступати колективним продавцем на біржах, ярмарках, укладати контракти з будь-якими заготівельними організаціями. Власна торговельна організація буде сприяти розвитку конкуренції на селі в сфері торгівлі в захист інтересів сировинників. При цьому можливий поетапний вихід на спеціалізовані оптові ринки.

Відомо, що головним суб'єктом у розвитку аграрного виробництва залишається держава. Вона забезпечує регулювання через систему стимулів і важелів стійкого розвитку агропромислового виробництва. Необхідна розробка заходів на рівні держави для розвитку виробництва і переробки вовни, реалізація яких буде стимулювати ефективне функціонування вовняно-текстильного кластеру в Херсонській області.

Найважливішими з них є організаційні заходи: законодавче забезпечення, створення сучасних лабораторій з оцінки якості вовни, будівництво виробництв первинної обробки вовни, акціонерами якого будуть вівчарські господарства кластеру.

Формування вовняно-текстильного кластеру передбачає розробку економічного механізму, що враховує інтереси взаємозалежних з ним галузей і здійснює стимулювання їх взаємовигідного функціонування, що буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності галузі. Надалі конкурентоспроможна вовняна промисловість буде стимулювати підвищення конкурентоспроможності кластероутворюючих галузей.

Формування взаємовигідних економічних відносин між взаємозалежними галузями передбачає оптимальні цінові співвідношення на їх продукцію [93]. У першу чергу, це відноситься до продукції сільгоспвиробників як постачальників сировини (вовни) для текстильної промисловості. Сучасна ситуація з цінами на сільськогосподарську продукцію показує існування глибоких диспропорцій у цінах не на користь сільського господарства, диспаритету цін між сільським господарством і іншими галузями (постачальними, переробними, обслуговуючими).

Ми вважаємо, що кластер – це, насамперед, міжгалузевий комплекс, замкнутий системою відтворювальних зв'язків і зцементований технологічними інноваціями. Іншими словами, кластер у самому загальному випадку – це комплекс, сформований на базі територіальної концентрації взаємозалежних і взаємодоповнюючих один одного підприємств і організацій, що використовують вигоду свого близького розташування і своєї спеціалізації для забезпечення своїх конкурентних позицій на ринках.

Однак, кластерний механізм є лише просторово-організаційним фактором підвищення конкурентоспроможності виробництва, він може служити тільки доповненням до факторів виробництва, що створюють первісну необхідну основу для конкурентних переваг. Як би не були територіально організовані виробництва, спочатку вони повинні бути оснащені передовою технікою і прогресивними технологіями, високоякісною робочою силою. Не просто повинні бути оснащені, але повинні одержати конкурентні переваги у техніці, технологіях і робочій силі.

Фундаментом вовняно-текстильного кластера повинна стати державна система стандартизації метрології і сертифікації (далі – система стандартизації). В умовах ринкової економіки ця система повинна не тільки контролювати відповідність кінцевої продукції галузі вимогам стандартів, але і сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності шляхом розробки перспективних норм якості на основі узагальнення вітчизняного і закордонного передового досвіду. Крім того, як представляється, у діяльності системи стандартизації так само повинний застосовуватися

кластерний підхід, тобто формуватися особлива система стандартизації, метрології і сертифікації вовняного кластера, що охоплює виробництво вовни, сферу її первинної обробки, підприємства текстильної промисловості й інфраструктуру галузей.

Забезпечення конкурентоспроможності продукції припускає необхідність її кількісної оцінки. Практично по кожному аналізованому товару повинна бути своя методика оцінки конкурентоспроможності, яка б враховувала особливості формування відповідного товарного ринку й основні тенденції науково-технічного прогресу.

Провівши зіставлення по всіх параметрах, можна одержати повний набір індексів, що характеризують відхилення властивостей пропонованого товару, від властивостей, необхідних споживачу, або властивостей товару конкурента. Даний комплексно-параметричний метод передбачає використання інтегрального показника конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Він дозволяє виразити рівень конкурентоспроможності продукції за допомогою узагальненого показника через групи параметрів, що підлягають оцінці (табл. 1).

Таблиця 1

Номенклатура показників для оцінки рівня конкурентоспроможності немитої вовни

Групи показників	Склад, зміст показників
Економічні	Ціна пропозиції (реалізація)
Нормативні	Механічна забрудненість
Функціональні	Прядильна спроможність
Фізичні	Регламентована довжина і тоніна волокна
Екологічні	Забрудненість хімічними і радіоактивними речовинами

Узагальнений показник конкурентоспроможності товару представляє суму значень одиничних параметричних показників вирівняних за допомогою коефіцієнтів значимості.

Дуже важливим моментом є встановлення (за допомогою кореляційно-регресивного аналізу, експертних оцінок та інших дослідницьких методів) ступеня впливу обраних параметрів.

При оцінці можливостей підприємства в порівнянні з конкурентами такі фактори, як технічні й організаційні можливості підвищення якості продукції й удосконалювання асортименту, також відіграють роль: технічна оснащеність виробництва, особливо знос і термін служби устаткування, імідж підприємства і товарів на ринку, наявність робочої сили і склад колективу, розміри підприємства і його прибутковість, розходження в практиці управління підприємствами, протекціоністська політика уряду стосовно вітчизняних товаровиробників, підтримка місцевих органів влади, інвесторів, наявність спонсорів та ін.

Продукція вітчизняного аграрного сектора поки є неконкурентоспроможною на світовому ринку з наступних причин: відсталість і зношеність матеріально-технічної бази, низький рівень продуктивності праці тощо. Крім того, слід зазначити і той факт, що прямі бюджетні субсидії українським сільськогосподарським виробникам істотно нижче, ніж у багатьох країнах. У силу цих обставин, аграрний сектор розвинених країн має незрівнянні конкурентні переваги і вітчизняні виробники можуть не встояти на товарному ринку. Адже після вступу у СОТ на вітчизняний ринок здійснюється експансія сільськогосподарських товарів іноземного походження.

Висновок. Підвищення галузевої конкурентоспроможності (виробництво і переробка вовни), як економіки держави в цілому, повинне ґрунтуватися на зовнішньоекономічній політиці, що має поєднати розумну відкритість економіки з

рівноправною участю в міжнародному поділі праці й інтеграцією в систему світогосподарських зв'язків.

Впровадження зазначених заходів є винятково важливим кроком у системі державного захисту внутрішнього ринку і, безумовно, буде сприяти підтримці вітчизняних товаровиробників, у тому числі і кластероутворюючих галузей шляхом обмеження зрослих поставок імпорту, несумлінної конкуренції, викликаного імпортом демпінгового і субсидованого товару.

Використання мит при здійсненні експортно-імпоротної політики являє собою тарифні регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Поряд з ним у міжнародній практиці активно використовуються методи нетарифного регулювання. До них відносяться ембарго, квотування, ліцензування, "добровільні обмеження" експорту і встановлення технічних бар'єрів у виді особливих вимог стандартів, правил проведення сертифікації.

Крім того, стандартизація і сертифікація - це визнані у світовому масштабі способи підвищення якості і конкурентоспроможності товарів. По суті, підвищення норм не буде суперечити міжнародним, оскільки відповідають перспективним критеріям конкурентоспроможності товарів у розвинутих країнах, що приділяють усе більшу увагу безпеці товарів.

Державне регулювання повинне забезпечити з одного боку, захист вітчизняних товаровиробників, а з іншого боку – створення конкурентного середовища з метою недопущення монополізму, а також стимулювання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на основі підвищення якості і зниження собівартості.

Список використаних джерел:

1. Наумов О.Б. Развитие текстильной промышленности та її сировинної бази / Наумов О.Б. – Херсон: Олди-плюс, 2004. – 396 с.
2. Сокол О.І. Пріоритетні напрями відновлення вівчарства / О.І.Сокол // Економіка АПК. – 2005. - №9. - С.22-29
3. Топіха І.Н. Основні проблеми розвитку галузі вівчарства та шляхи їх розв'язання. / І.Н. Топіха. //Вівчарство. Міжвідомчий тематичний науковий збірник №29. – Київ: Аграрна наука, 1998. – 252с.
4. Семенов Г. Развитие свободных экономических и оффшорных зон / Семенов Г. // Российский экономический журнал. - 1995. - №11. - С.34-44.

УДК 336.8

Васильчак С.В.,
Петриняк У.Я.

МАРКЕТИНГОВІ КАНАЛИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Ринкові умови функціонування виробництва молочної продукції доводять необхідність та важливість напрямів маркетингової діяльності молокопереробних підприємств, зокрема тих, які пов'язані із збутом молочної продукції. Молокопереробні підприємства повинні не тільки виробити продукцію, але й вигідно її реалізувати по ефективних збутових каналах, з метою отримання відповідного прибутку, який би забезпечив їх розвиток. Розглянемо та проаналізуємо їх на прикладі молокопереробних підприємств Львівської області.

Аналіз останніх досліджень. За останній період часу чимала група науковців приділяла увагу теоретичним, методичним та практичним аспектам розвитку виробництва молока та молочних продуктів, їх конкуренції, проблемам формування відносин між

виробниками молока та переробними підприємствами, питанням розвитку ринку молочної продукції, її експорту. До них можна віднести В.Г.Андрійчука, В.І.Бойка, Т.Г.Дудара, М.М.Ільчука, Ю.С. Коваленка, О.В. Крисального, В.Я. Месель-Веселяка, Т.Л.Мостенської, М.К.Пархомця, С.І.Поперечного, П.Т. Саблука, Г.В.Черевка, О.В.Шкільова, О.М.Шпичака, В.В.Юрчишина та багато інших. Разом з тим, на фоні розробки загальнотеоретичних і прикладних досліджень формування ринку продукції нез'ясованими залишилась ціла низка конкретних питань, зокрема, дослідження маркетингових каналів реалізації продукції, формування асортиментної політики. Актуальність та практичне значення вирішення даних питань і зумовили **мету** даного дослідження.

Виклад основного матеріалу. В останні три роки спад виробництва молочної продукції був викликаний зменшенням обсягів його реалізації. Адже виробництво зорієнтоване на ринок. Аналіз структури роздрібного товарообороту свідчить, що питома вага молочних продуктів дуже мала і становить тільки 9,3%. Так товарооборот молока та молокопродуктів в минулому році становив тільки 144500,7 тис. грн, що в розрахунку на одного чоловіка становить в середньому 56,6 грн, а сирів і масла ще менше. Індекс фізичного обсягу до минулого року свідчить про зменшення обсягів товарообороту для всіх видів молочної продукції.

Таблиця 1

**Товарна структура роздрібного товарообороту молочної продукції
за 2009 р.**

Найменування молокопродукції	Товарооборот, тис.грн.	У % до підсумку	Індекс фіз. обсягу до минулого року	На 1 чол., грн.
Молоко та молокопродукти	144500,7	2,9	82,7	56,6
Сир сичужний плавлений, кисломолочний	101212,6	2,1	91,5	39,7
Масло вершкове	55197,5	1,1	81,9	21,6
Сир і бринза	101,2	2,1	91,5	-
Масло тваринне	55,2	1,1	81,9	-

Аналізуючи продаж основних видів молочної продукції можна говорити про тенденцію до зменшення, тобто спостерігається та сама ситуація що і у роздрібному товарообороті. Дані по окремих видах молочної продукції наведені в наступній таблиці. Тільки сиру (сичужного, плавленого, кисломолочного) реалізовано на 496 тонн більше в 2009 році. Серед реалізованої продукції малу частку займає продукція іноземних виробників – від 0,1% морозива до 5,6% сиру(сичужного, плавленого, кисломолочного).

Щодо збуту молокопродукції, то загалом, для всіх молокопереробних підприємств найбільш поширеним каналом реалізації продукції є гуртові покупці (70%). Майже всі великі підприємства продають свою продукцію гуртовим торговцям, 71% з них до того ж мають власну роздрібну мережу. Найменш характерний канал збуту продукції для підприємств такого типу – прямий продаж споживачам. Але, тим не менше, 54% підприємств використовує й цей канал для реалізації продукції.

Середнім підприємствам притаманне одночасне використання таких каналів реалізації власної продукції: гуртова та роздрібна торгівля (63% і 67% відповідно), прямий продаж кінцевому споживачу (57%) і з них 43% мають власну роздрібну мережу та використовують її для реалізації виробленої продукції.

Продаж окремих видів молочної продукції у Львівській області, тонн.

Показники	Види молочної продукції		
	Масло вершкове	Сир сичужний, плавлений, кисломолочний	Морозиво
Продано у роздріб: за 2008 р.	2291	3974	2130
за 2009 р.	1869	3208	2070
+ , - до мин. р.	-422	-766	-59
Продано всього: за 2008 р.	49313	101709	35598
за 2009 р.	55198	101213	45088
+ , - до мин. р.	+5885	-496	9490
в т.ч. продаж товарів виробництва України за 2008 р.	49275	94866	35370
за 2009 р.	55169	95454	45058
+ , - до мин. р.	+5894	-588	+9688
Середня ціна, грн. за кг			
за 2008 р.	21,5	25,6	16,7
за 2009 р.	29,6	31,5	21,8
+ , - до мин. р.	+8,1	+5,9	+5,1

Що стосується малих підприємств, то використання каналів збуту продукції дуже подібне: від 40% до 49% підприємств реалізує продукцію через три канали. Оптових посередників практикує 57% підприємств.

Однак співвідношення частки каналів реалізації відрізняється у підприємств різного типу. Якщо частка гуртових посередників серед каналів реалізації на великих підприємствах у середньому складає 39%, а кінцевому споживачеві – 22%, то на малих підприємствах гуртові посередники складають 32% каналів збуту, а кінцеві споживачі – 29%. Інша ситуація на середніх підприємствах: 23% – гуртові торговці, 18% – кінцеві споживачі, 37% – інші канали. При здійсненні сегментації ринку важливим моментом є визначення прибутковості кожного визначеного сегмента ринку.

Позитивно впливає на економічні показники молокопереробного підприємства і експорт молочної продукції. Щодо експорту молочних продуктів підприємствами Львівської області впродовж останніх років (крім 2008 року) простежується тенденція до його зменшення (рис. 1). Так в 2009 році молокопереробні підприємства області експортували продукції на суму 114,8 тисяч доларів США, що в 40,7 разів менше 2000 року. Якщо порівняти суму експорту з імпортом молочної продукції, то за останні два роки вона майже в два рази менша.

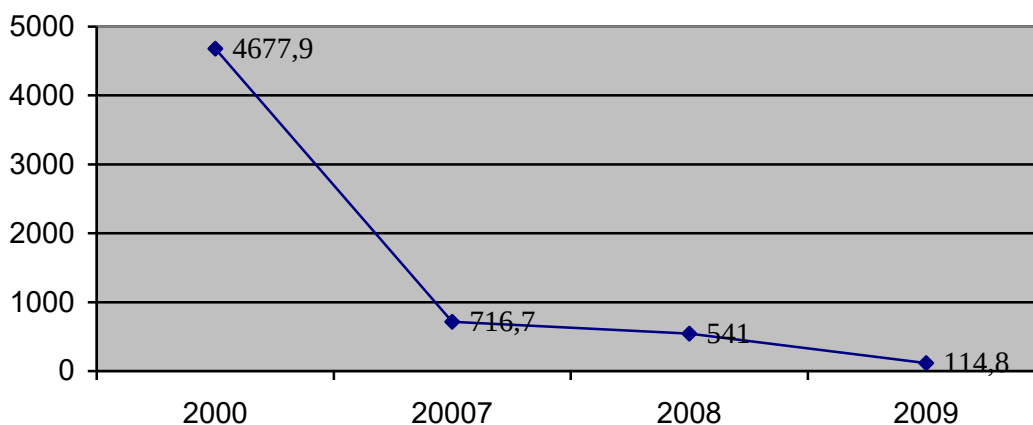


Рис. 1. Динаміка експорту молочної продукції, тис. дол. США.*

*Джерело: побудовано за даними ГУСЛО.

Основною причиною цього є обмеження у торгівлі з Росією, яка була основним споживачем цієї продукції. У 2006 р. експорт був найнижчим, починаючи з 2000 року. Асортимент експортованої молочної продукції включав молоко сухе та згущене, сири, вершкове масло.

Слід зауважити, що вершкове масло та бутербродні пасти на його основі становили основу експорту у 2000 році (1,9 тис. тонн вартістю 3 млн дол. США, або 63,4% експорту молочних продуктів). Упродовж 2004-2006 рр. його експорт зменшувався, і у 2006 році було експортовано лише 59 тонн масла (102,8 тис. дол. США, або 15,6%). Основними споживачами цієї продукції до 2005 року була Росія, у 2006 році – Азербайджан і Білорусія.

Експорт сухого та згущеного молока (різної жирності, з цукром чи без) область здійснювала щороку, проте його обсяги після 2003 року зменшувались. Максимальним експорт був у 2001 році – 2,3 тис. тонн (3,5 млн дол. США, або 60,1% експорту молочних продуктів), мінімальним – у 2009 році – 28 тонни (79,5 тис. дол. США, або 69,3%). У 2000 році продукція надходила переважно в Росію, у наступні роки географія значно розширилась і у 2006 році нараховувала 6 країн світу, основними з яких були Туреччина та Єгипет.

Сири, як і сухе чи згущене молоко, були присутні в експорті упродовж останніх років. Обсяги їх постачання за кордон зростали до 2003 року (1,3 тис. тонн вартістю 2,5 млн дол. США), а з 2004 р. поступово зменшувались. У 2009 році область експортувала лише 8,5 тонн сирів на суму 34,0 тис. дол. США. Сири експортувались переважно у Чехію, Росію, а у 2006 році – в Ізраїль та Азербайджан.

Кисломолочні продукти були в асортименті експортованих молочних продуктів лише у 2001 р. (120 тонн вартістю 187 тис. дол. США).

Імпорт молочних продуктів упродовж 2000-2006 рр. був незначний, і його питома вага у зазначений період складала лише 0,002-0,02% загальнообласного імпорту, проте впродовж останніх трьох років спостерігалось значне зростання його обсягів (рис.2).

Найбільший обсяг та найширший асортимент імпортованої продукції зафіксований у 2006 році: кисломолочні продукти – 1216,5 тонни (1 млн дол. США), молоко згущене та сухе – 122 тонни (241,8 тис. дол. США), сири – 3,6 тонни (16,2 тис. дол. США), молочна сироватка – 4,2 тонни (14,2 тис. дол. США). Хочеться відмітити, що починаючи із 2008 року область такого виду молочної продукції як сири, на більшу суму імпортує як експортує. Основним постачальником молочної продукції в область упродовж останніх трьох років була Швейцарія.

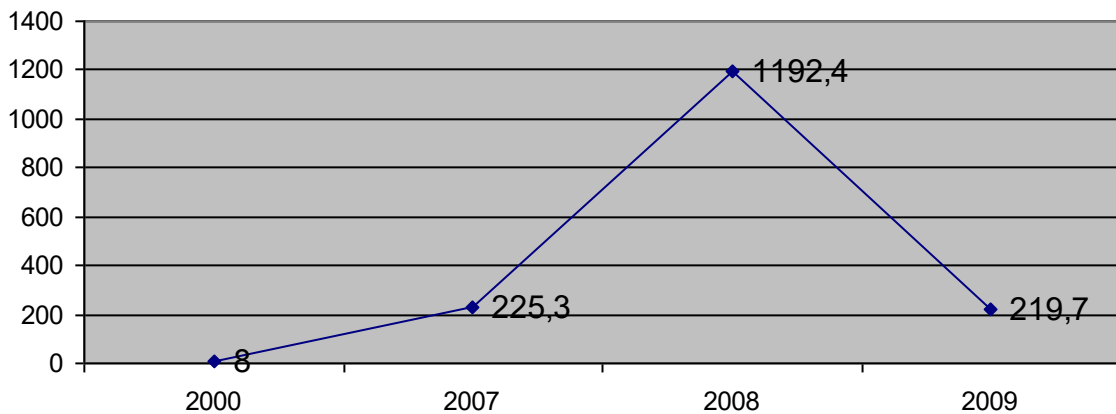


Рис. 2. Динаміка імпорту молочної продукції, тис. дол. США.*

*Джерело: побудовано за даними ГУСЛО.

Якщо порівняти ситуацію в Україні відносно імпорту молочної продукції, то доля його незначна. Причин багато, проте основна це те, що іноземні виробники борються за українського споживача не шляхом збільшення об'ємів імпорту, а шляхом покупки підприємств в Україні, що, необхідно відзначити, досить позитивно впливає на розвиток українського ринку молочної продукції.

Зважаючи на те, зменшується попит на молочну продукцію, зменшується і виробництво основних видів молочної продукції. Проаналізувати виробництво молочної продукції у Львівській області можна з наведеної таблиці (табл. 3).

Таблиця 3

Виробництво основних видів молочної продукції у Львівській області, т*

Продукція	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008р.	2009р.	2009 р. до 2005 р.,%
Молоко оброблене рідке	26268	34138	31744	31226	27703	105,5
Вершки	788	634	554	226	98	12,4
Масло вершкове жирністю до 85%	5555	5085	2301	2340	2477	44,6
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	1818	2080	2580	2628	1561	85,9
Сири жирні	3926	2854	2442	1221	832	21,2
Продукти кисломолочні	24952	36694	50318	62833	55120	в 2,2 раза

*Джерело: розраховано на основі даних Головного управління статистики у Львівській області [3].

Із даних таблиці видно, що майже по всіх видах молочної продукції зменшилися обсяги виробництва. Тільки виробництво молока обробленого рідкого збільшилося на 5,5% та продуктів кисломолочних в 2,2 раза. Якщо проаналізувати виробництво всього переліку молочної продукції у Львівській області за 2008-2009 роки, то можна зробити висновок, що зросли обсяги тільки масла вершкового, сиру кисломолочного знежиреного та виробів з нього і кефіру не ароматизованого. По всіх інших продуктах спостерігається спад. Зокрема виробництво таких молочних продуктів, як ряжанки, продуктів

кисломолочних ароматизованих, маслянки, казеїну, сироватки, морозива вершкового та вершків зменшилось більше ніж в двое.

Якщо проаналізувати спеціалізацію молокопереробних підприємств, використовуючи даний додаток, бачимо, що найбільше підприємств (11) виробляє молоко оброблене рідке. На другій позиції, кількість підприємств (9), що виробляють продукти кисломолочні, на третій, кількість (8), що виробляють масло і на четвертій, кількість підприємств (7), що виробляють сир свіжий та кисломолочний і вироби з нього. Як бачимо, в основному молокопереробні підприємства спеціалізуються на порівняно дешевшій молочній продукції.

Останніми роками лідером по об'єму виробництва серед молочної продукції була цільномолочна продукція, доля якої займає біля 79% від загальної кількості виробництва. Друге місце займають сичужні сири – 9,4%, третє – спреди (4,8%), четверте – масло вершкове (4,1%), п'яте – плавлені сири (2,5%) і накінець, шосте місце – казеїн (0,4%).

В грошовій оцінці структура виробництва відрізняється від структури в натуральних показниках. Причина в тім, що ціни на молочну продукцію значно відрізняються в залежності від виду продукції. Так, по оцінці АПН, 2008-2009 роки лідером є цільномолочна продукція, проте її доля, на відміну від натурального значення, складає всього – 47,2%, на другім місці сичужні сири (29,4%), третє місце займає вершкове масло (9,9%), четверте – спреди (7,7%), п'яте – сири плавлені (4,1%), шосте – казеїн (1,7%)[2, с.9]. В майбутньому прогнозується ріст долі більш дешевої продукції (цільномолочна продукція, спреди, плавлені сири) та зменшення долі більш дорогої – сичужних сирів, вершкового масла.

Аналізуючи результати проведених досліджень, бачимо, що останніми роками на регіональному ринку молочних продуктів починають виокремлюватися основні лідери виробництва. Ці підприємства нарощують ресурси, збільшують кількість підпорядкованих заводів та все більше закріплюються в обраних сегментах. За експертними оцінками, близько 49% ринку молочних продуктів контролюють шість великих підприємств (рис. 3).

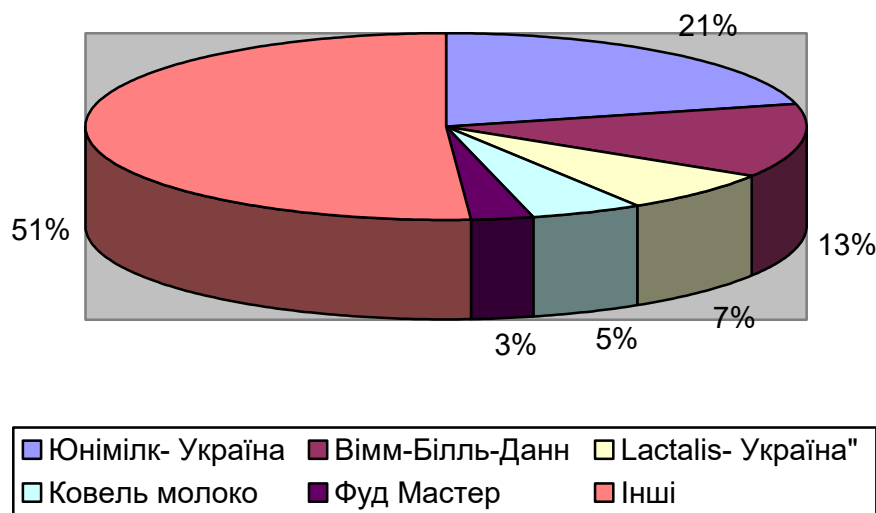


Рис. 3. Структура ринку молочної продукції України за основними виробниками (2009 р.), %.*

*Джерело: складено за даними [2].

На сьогодні серед гігантів сфери виробництва молочних продуктів можна назвати такі холдинги, як «Юнімілк-Україна», «Вімм-Білл-Данн», «Лакталіс-Україна», «Ковель молоко», «Фуд Мастер». Лідери ринку конкурують на національному рівні, середні та малі підприємства – на регіональних ринках.

До групи лідерів молочного ринку, як правило, належать об'єднання з іноземним капіталом. Першим таким підприємством на українському ринку було французьке підприємство «Лакталіс», яке придбало Миколаївський молокозавод і зареєструвало відому в Україні торгову марку «Президент». Наступною з'явилася на українському ринку молочної продукції французька корпорація «Бон Грейн», один з європейських лідерів з виробництва молочної продукції, який став власником Звенигородського сиркомбінату.

Як правило, кожна з перелічених фірм виробляє продукцію на кількох молокозаводах і рекламує та реалізує свою продукцію в усіх регіонах України. В Західній Україні, зокрема у Львівській області, вони складають значну конкуренцію львівським молокопереробним підприємствам, таким як ООО «Західна молочна група». Цей виробник використовує потужності молокопереробних підприємств Волинської, Львівської, Рівненської та Вінницької областей і займає одне з перших місць серед лідерів українського виробництва молокопродукції. У 2007 р. ФПГ «Континіум», до якої входить зазначена корпорація, має суттєвий вплив за рахунок володіння акціями на діяльність: ЗАТ «Житомирмолокопродукт», ВАТ «Львівський ММЗ», ВАТ «ТД «Континіум-Галичина»», ВАТ «Ковельмолоко», ВАТ «Володимир-Волинський комбінат молочних продуктів», ВАТ «Дубномолоко», ВАТ «Вінницький міський молочний завод», ВАТ «Бродівський завод сухого знежиреного молока», ТзОВ «Концерн «Молокопродукт»», ВАТ «Волинська маслосирбаза», ВАТ «Горохівський сирзавод», ДП «Новоград-Волинський сиркомбінат», ТзОВ «Концерн «Молокопродукт».

Досить активно на ринку молочної продукції здобуває позиції ЗАТ «Галичина», що у Львівській області. ЗАТ «Галичина» – українська молочна компанія, яка входить до п'ятірки лідерів ринку збіраної продукції України. Компанія має власну дистрибуційну мережу, що постійно розвивається. На сьогодні «Галичина» має 24 торгові представництва у Західній, Центральній та Південній Україні. Основні торгові марки компанії: «Галичина», «Молочар» та «Чабани», «Дві корівки», «12 вітамінів». Асортиментний ряд молочної продукції даної компанії досить великий: молоко, сметана, кефір, йогурт, маслянка, десерти, кисломолочні вітамінізовані напої, сир кисломолочний, сир твердий, сир натурального копчення, масло. До конкурентних переваг даного підприємства можна віднести найновіші технології виробництва якісної молочної продукції на основі використання екологічно чистої сировини. На підприємстві використовується реклама та працює відділ маркетингу, в якому наявні кваліфіковані спеціалісти - маркетологи.

Львівський міський молочний завод працює з 1964 р. На даний час входить до складу холдингу ТОВ «Торговий дім „Західна молочна група”», який об'єднує, крім Львівського молокозаводу, «Ковельмолоко», Володимир-Волинський комбінат молочних продуктів, «Дубномолоко», Вінницький міськмолокозавод, Бродівський завод сухого знежиреного молока, Артемівський молокозавод, Волинську маслосирбазу, Горохівський сирзавод та ще кілька підприємств з виготовлення казеїну, сухого молока й масла. На ринку продукція підприємств холдингу представляється під корпоративним брендом «Комо» та суббрендами «Гурманіка», «Молочна родина» і «Викрутас».

На українському ринку продукція реалізується за посередництва 17 власних філій, а в окремих регіонах за допомогою дистриб'юторів. Сухе молоко експортується у країни СНД, Європи, Азії, Африки, Японію. На експорт холдинг продає також масло і сири.

Потужності Львівського молокозаводу розраховані на переробку 400 тонн молока за добу. Асортимент складається з близько 60 найменувань молокопродукції.

ЗАТ «Бродівський завод сухого знежиреного молока» входить до торгового дому «Західна молочна група». Завод виготовляє масло, сухе знежирене молоко та соєве молоко. Молоко Бродівського заводу сухого знежиреного молока майже повністю йде на експорт, масло продається в Україні.

ВАТ «Львівський молочний комбінат» контролюється ДП «Мілкіленд-Україна» (раніше – ДП «БКС-Мілтек»), яке загалом володіє в Україні 23 молокопереробними

заводами. ДП „Мілкіленд Україна” засноване в Києві у 1996 році і є дочірнім підприємством „Мілкіленд Корпорейшн”. Реалізує молочну продукцію під ТМ „Добряна”.

ВАТ Молокозавод „Самбірський” є правонаступником державного Самбірського молокозаводу, створеного у 1940 році. З 2000 року завод спеціалізується крім виробництва молока, масла та кисломолочної продукції на виготовленні твердих елітних сирів. Завод випускає близько 15 видів твердих сирів під торговою маркою „Самбір”, серед яких – „Костромський”, „Ярославський”, „Естонський” та розроблені за власними технологіями „Гауда”, „Маасдаммер”, „Мармуровий”, „Мисливський”, „Радомер” і „Сметанковий”. Обсяги виробництва підприємства становлять близько 12-15 млн грн за рік.

ВАТ „Рава-Руський маслозавод” засновано згідно з рішенням фонду комунального майна Львівської обласної ради в 1994 році шляхом перетворення державного комунального підприємства „Рава-Руський маслозавод” у відкрите акціонерне товариство. Завод виробляє масло, продукцію з незбираного молока, кефір, казеїн, сири. Рава-Руський маслозавод переробляє 83% молока Жовківського району, а також отримує молоко із сусідніх районів. Працює під ТМ „РОСИ”.

ВАТ „Жидачівський сирзавод” випускає два види твердих сирів під ТМ „Костромський” і „Голландський”. У 2005 році завод збільшив обсяги виробництва майже на 45% порівняно з 2004 роком. Зокрема у 2005 році випущено масла 228 тонн, сиру твердого – 428 тонн, молока – 1040 тонн, кефіру – 132 тонн, сметани – 246 тонн та 30 тонн сиру домашнього. Однак у 2006-2009 роках обсяги виробництва даних видів продукції скоротились у зв’язку з нестачею сировини.

Висновки і пропозиції. Як видно із дослідження існує тенденція щодо зростання концентрації переробки молока на великих підприємствах. Саме ці підприємства мають практично налагоджену сировинну базу, встановили добрі відносини з постачальниками сировини, їх продукція є конкурентноспроможною на ринку. Дрібні підприємства не витримують конкуренції зі сторони більших і, очевидно, покинуть ринок. До них можна віднести ТзОВ „Леополіс” (м.Перемишляни), ТзОВ „Рудники” (Миколаївського району) та ВАТ «Комарнівський сирзавод». Доля великих виробників і надалі буде зростати. На думку АПН, під час кризи український ринок молока і молочних продуктів очиститься від дрібних застарілих підприємств, які, в близькій перспективі, перетворяться в сировинні бази – накопичувачі молока для великих компаній (будуть поглинені ними) або перестануть існувати.

Із вище наведеного аналізу бачимо, яким великим асортиментом добре відомих і менш відомих торгових марок молочної продукції представлений український ринок та ринок Львівської області зокрема. На початку розвитку молочної промисловості у Львівській області асортиментний ряд молочної продукції був представлений кількома видами: молоко оброблене, масло, кисломолочний сир, кефір, сметана. Із вдосконаленням виробництва у відповідності до попиту та ринкових вимог, запровадження маркетингу на підприємствах відбулися суттєві зміни, які і привели до суттєвого збільшення асортименту молочної продукції.

Анотація

Проведено аналіз каналів реалізації молочної продукції. Дано характеристику регіональному ринку молочних продуктів, порівняно їх експорт та імпорт. Проаналізовано структуру виробництва молочної продукції як в грошовій оцінці так і в натуральних показниках. Показана асортиментна політика підприємств.

Ключові слова: канали реалізації, молочна продукція, ринок, виробництво, молокопереробні підприємства.

Список використаної джерел:

1. С.Васильчак. Формування та розвиток регіонального ринку молока і молочних продуктів // Васильчак С.В. Монографія. – Львів: НВФ "Українські технології", 2005.

– 240с.

2. В. Михайленко. Аналіз ринку молока і молочних продуктів України// В. Михайленко. Агенство промислових новин. – Київ.-2009.-09. 45с.
3. Статистичний щорічник України за 2009. – Л., 2009. – 553 с.

УДК 631.1:637.5

Шибунько В.В.

ІМПОРТ ТА ЕКСПОРТ М'ЯСА ТА М'ЯСНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Хотілося б зупинитися на окремих нюансах формування структури ринку м'яса в цілому і частки м'ясопереробної галузі, зокрема.

Перше — тваринництво в господарствах населення. Незважаючи на той факт, що даною категорією виробляється майже половина всього м'яса, у тому числі більш ніж 65% яловичини та свинини, основні обсяги виробленої продукції фактично залишаються організованих ринків. За усередненою структурою за останні три роки 57% виробленого м'яса пішло на безпосереднє споживання у власних домогосподарствах. Крім того, 26% м'яса й м'ясних виробів було реалізовано на ринку та 13% продукції — на м'ясопереробні підприємства. В цілому, враховуючи фактор дрібнотоварного виробництва в господарствах населення, вплив даної категорії на ситуацію на ринку м'яса в цілому не настільки великий, як прийнято вважати.

Друге — поступова консолідація виробників та переробників. Якщо ще п'ять років тому частка власної продукції не перевищувала 40% в загальнім обсязі переробки, то вже в 2009 р. на переробку надійшло майже 60% власно вирощеної худоби та птиці. Основні обсяги, безумовно, формуються за рахунок м'яса птиці, однак подібні процеси спостерігаються також у свинарстві. Для сільськогосподарських підприємств, що не входять до інтегрованих об'єднань, основним каналом збуту залишається реалізація худоби та птиці м'ясопереробним підприємствам (60%) та продаж на ринку (25%).

Третє — імпорту м'ясної продукції в Україну. Незважаючи на великі загальні обсяги імпорту, частка готового м'яса та м'ясних виробів незначна — не більше 10%. Основний обсяг імпорту можна класифікувати як сировинний матеріал для м'ясопереробної галузі. Останнє, з одного боку, може свідчити про наявність дефіциту м'ясної сировини. З іншого боку, значні обсяги переробки низькоякісної імпоротної сировини ставлять під сумнів якість готових м'ясних виробів вітчизняного виробництва [3,105с.].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Місткість внутрішнього ринку м'яса та м'ясопродуктів в останні роки формувалася, головним чином, за рахунок зростаючого фонду споживання і на даний момент оцінюється на рівні 2300-2400 тис. тонн. Слід зазначити, що зростання економіки та підвищення добробуту населення в період з 2001 р. по 2008 р., забезпечили значні зміни в споживчому кошику населення. Якщо в 2001 році споживання м'яса на 1 людину становило 31,1 кг/рік, то вже до 2008 р. даний показник збільшився на 62,7% до 50,6 кг/рік. Загальний фонд споживання м'яса збільшився з 1513 тис. тонн до 2340 тис. тонн або ж на 54,7% [2,59с.].

Падіння доходів населення в 2009 р., безумовно, мало певний негативний вплив на зниження обсягів споживаного м'яса. Однак в цілому, зниження обсягів споживання м'яса виявилось мінімальним — менше 1% - до 2326 тис. тонн. При цьому сукупна місткість ринку практично не змінилася. Пояснюється це перерозподілом структури споживання

м'яса, вб'ік збільшення частки споживання більш дешевого м'яса птиці. В цілому, дана тенденція спостерігається вже кілька останніх років, однак в 2009 році жорсткі умови змушеної жорсткої економії для більшості населення України суттєво прискорили цей процес.

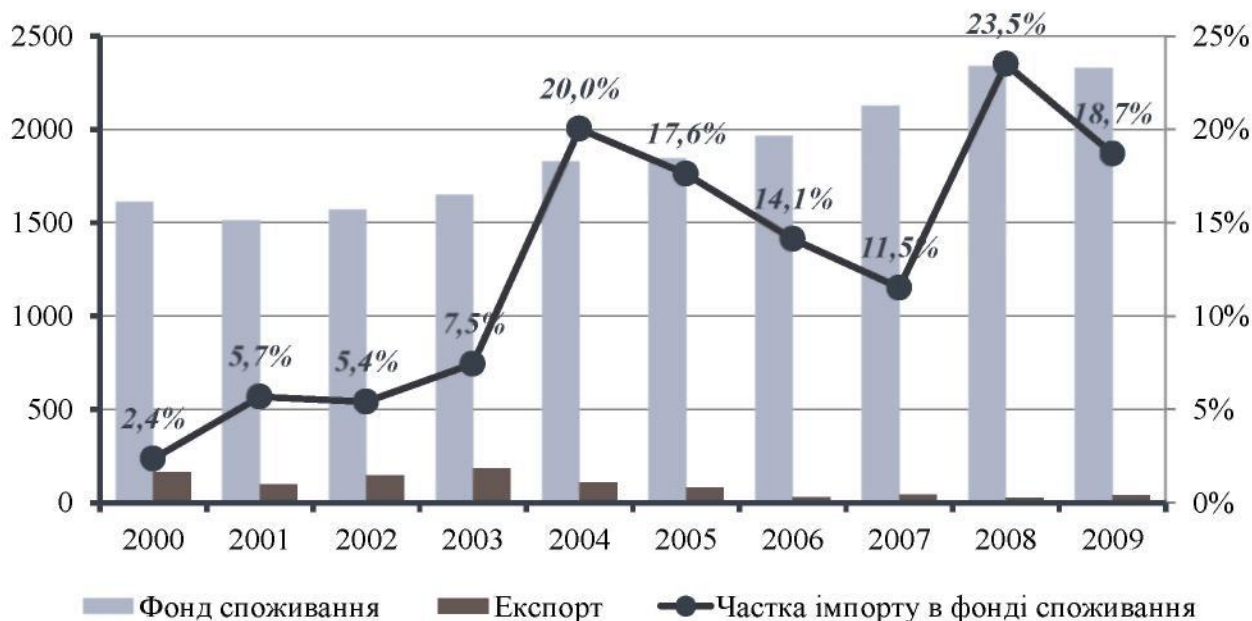


Рис1. Динаміка основних балансових показників ринку м'яса: фонд споживання, експорт, частка імпорту у фонді споживання

Аналіз імпорту в Україну м'яса та м'ясопродуктів. Починаючи з 2004 року, коли імпорт збільшився до 358,1 тис. тонн, у наступні роки відбувалося скорочення офіційних показників, що пов'язане із припиненням діяльності вільних економічних зон у 2005 році. В 2008 році ситуація різко змінилася — обсяги завезеного м'яса та м'ясопродуктів були зафіксовані на рекордно високому рівні, що було викликано наступними причинами:

- зростання цін на всі види м'яса протягом усього року — так індекс споживчих цін на м'ясо та м'ясопродукти збільшився у 2008 році на 34%;
- збільшення попиту на дешеву м'ясну сировину з боку переробних підприємств, що спровокувало ввіз значних обсягів м'ясопродуктів, загостривши проблему конкурентоспроможності української продукції;
- зниження імпортних тарифів, яке відбулося після приєднання України до СОТ — особливо відзначаємо зниження імпортних тарифів на свинину, які в середньому зменшились в 4 рази та м'ясо птиці, де зменшення склало від 2 до 6 раз в залежності від товарної позиції. Власне, ці два види продукції й сформували 90% загального імпорту м'ясопродуктів в Україну у 2008 році: свинина — 49%, м'ясо птиці — 41%.

В 2009 році в порівнянні з 2008 р. імпорт м'яса та м'ясопродуктів в Україну скоротився: у вартісному виразі — на 33%, у кількісних обсягах — на 16%, що пов'язане зі збільшенням внутрішнього виробництва та негативними наслідками фінансової кризи, яка обмежила платоспроможний попит населення [1,60с.].

Товарна структура імпорту м'яса та м'ясопродуктів 2009 року практично не змінилася, основні імпортовані товари — свинина (47%) і м'ясо птиці (37%). Відзначимо збільшення питомої ваги м'ясної продукції низького цінового діапазону: 0209 УТН ЗЕД “Свинячий жир, відділений від м'яса і жир домашнього птиці” — з 4,2% в 2008 році до 8% в 2009 році та 0206 УТН ЗЕД “Харчові субпродукти великої рогатої худоби, свиней, овець, кіз, коней, ослів, мулів або лошаків, свіжі, охолоджені або заморожені” — з 4,2 до 6,3%.

Аналіз експорту з України м'яса й м'ясопродуктів. В останні роки експортні поставки м'яса та м'ясної продукції з України демонстрували стійку тенденцію до скорочення

обсягів як у натуральному, так і в грошовому виразі. Насамперед, це пов'язано зі зменшенням обсягів експорту яловичини, що є наслідком загальних негативних внутрішніх процесів у тваринництві та безпосередньо в скотарстві [4,201с.].

Таблиця 1

Динаміка імпорту в Україну м'яса та м'ясопродуктів в 2003-2009 роках

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
02 М'ясо й харчові м'ясні субпродукти	тис. тонн		358,1	260,8	231,1	207,9	512,2	429,7
	млн. дол. США	52,6	158,4	166,5	161,3	163,9	843,6	568,5
1601 Ковбаси й аналогічні продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів або крові, харчові продукти, виготовлені на їхній основі	тис. тонн	3,14	4,66	11,50	11,48	7,61	12,28	0,76
	млн. дол. США	2,8	4,3	16,4	16,1	11,3	20,8	2,0
1602 Готові або консервовані продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів або крові інші	тис. тонн	1,62	1,59	12,49	10,53	11,33	9,96	4,32
	млн. дол. США	4,1	3,8	17,2	12,3	14,1	26,1	12,6

Крім того, для більшості українських підприємств м'ясопереробної промисловості все ж таки більш привабливою є робота на внутрішньому ринку, а не експортна діяльність. Це викликано наступними причинами:

- висока прибутковість внутрішнього ринку;
- невідповідність більшості продукції міжнародним стандартам;
- труднощі з поверненням ПДВ після здійснення експортних операцій;
- значні витрати, пов'язані із просуванням власної продукції на зовнішніх ринках, та високий рівень конкуренції.

Вищезгадані фактори меншою мірою відносяться до експортних поставок м'яса птиці. Так в період з 2007 по 2009 роки паралельно зі зменшенням обсягів експорту відбуваються зміни в його структурі: збільшується частка м'яса птиці на тлі скорочення обсягів яловичини та свинини. При цьому обсяги експорту м'яса птиці в останні три роки у вартісному виразі щорічно майже подвоювалися. Зазначимо, що яловичина все ще залишається головною експортною статтею поставок м'яса та м'ясопродуктів. — 75% в 2009 році.

Основним зовнішнім ринком збуту м'яса та м'ясопродуктів традиційно є країни колишнього Радянського Союзу. Так в 2009 році їх питома вага в загальному експорті м'ясопродуктів становила 96%, при цьому експорт яловичини практично в повному обсязі приходився на Російську Федерацію, а 70% всього експорту м'яса птиці було відправлено в Казахстан.

Таблиця 2

Динаміка експорту з України м'яса й м'ясопродуктів в 2003-2009 роках

		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
02 М'ясо й харчові м'ясні субпродукти	тис. тонн	164,6	87,2	64,1	15,3	40,1	25,4	37,9
	млн. дол. США	242,2	177,6	154,5	33,2	105,2	74,8	79,1
1601 Ковбаси й аналогічні продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів або крові, харчові продукти, виготовлені на їхній основі	тис. тонн	1,02	1,11	0,59	0,15	0,16	0,17	0,15
	млн. дол. США	3,9	3,2	2,5	0,5	0,5	0,8	0,7
1602 Готові або консервовані продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів або крові інші	тис. тонн	9,72	14,00	12,00	7,89	2,73	0,98	0,53
	млн. дол. США	10,1	13,0	10,6	7,8	7,4	3,3	1,8

Висновки. За рахунок формування справжньої митної вартості, імпорту м'яса в Україні за перших 9 місяців 2010 року знизився на 17% в порівнянні з аналогічним періодом 2009 року. Про це заявляють у Держмитслужбі.

При цьому спостерігається тенденція до збільшення обсягів експорту м'яса з України - на 57% в порівнянні з 2009 роком, в основному за рахунок збільшення в 2,5 рази експорту м'яса птиці.

У Держмитслужбі відзначають, що за рахунок формування дійсної митної вартості за 9 місяців 2010 року по імпорту м'ясопродуктів було забезпечено надходження митних платежів до держбюджету на суму 885 млн. грн.

Таким чином, кажуть митники, заходи, вжиті стосовно імпорту м'яса, у результаті дають можливість розвиватися вітчизняному товаровиробникові і збільшити експорт власної продукції.

Згідно з інформацією профільних асоціацій, у 2009 році в Україні було імпортовано 398,3 тис. тонн м'ясної продукції, у тому числі яловичини - 16,5 тис. тонн, свинини - 216,6 тис. тонн, м'яса птиці - 165,2 тис. тонн. За їх словами, близько 40% ввезеного з імпорту м'яса птиці і свинини, а також 90% яловичини - була низькосортна продукція.

Незважаючи на певні позитивні фактори та тенденції, що безпосередньо визначають стан тваринництва і які були відзначені попередньо, робити однозначні прогнози навіть на короткостроковий період доволі складно. Багато чого залежить від державної політики, яка може майже непрогнозовано змінюватися. Так, ухвалення Держбюджету на 2010 рік передбачає скасування пільг щодо ПДВ. І хоча Верховна Рада України ухвалила окремий Закон, що передбачає відновлення податкових пільг при реалізації м'яса на переробні підприємства, передбачається, що дана підтримка буде скасована з 1 січня 2011 року. Втрати виробників можуть скласти від 5% до 20% доходів, в залежності від категорії виробника.

Безумовно, для великих інвестиційних проектів, впроваджених у тваринницькій галузі, різка зміна правил роботи є негативним чинником, але при цьому далеко не критичним, здатним вплинути на ухвалення рішення про різке скорочення або згортання діяльності. Ураховуючи досвід роботи з державними структурами, при розробленні стратегії розвитку таких проектів завжди включається певний коефіцієнт запасу, у тому числі й на такі випадки. Однак, для залучення нових інвестицій, спрямованих на розширення або створення нових виробництв, даний фактор матиме однозначно стримуючий ефект.

Анотація

Особливістю ринку м'яса, як і інших продовольчих ринків, є велика різноманітність операцій з реалізації продукції. Насамперед це пов'язано з великою кількістю стадій процесу товаропросування, чисельність яких може варіювати. Таким чином, можна виділити реалізацію сировинної продукції переробним підприємствам, гуртову та роздрібну реалізацію продовольчих товарів. Крім того, на окремих стадіях функціонують суб'єкти, принципи діяльності яких суттєво різняться. Просування продукції може здійснюватись різними каналами. Серед торговельних операцій вирізняються й експортно-імпортні.

Ключові слова: місткість ринку м'яса, операції з реалізації м'яса, імпорту м'яса, експорту м'яса

Аннотация

Особенностью рынка мяса, как и других продовольственных рынков, является большое разнообразие операций по реализации продукции. Прежде всего это связано с большим количеством стадий процесса товародвижения, численность которых может варьировать. Таким образом, можно выделить реализацию сырьевой продукции перерабатывающим предприятиям, оптовую и розничную реализацию продовольственных

товаров. Кроме того, на отдельных стадиях функционируют субъекты, принципы деятельности которых существенно отличаются. Продвижение продукции может осуществляться различными каналами. Среди торговых операций отличаются и экспортно-импортные.

Ключевые слова: емкость рынка мяса, операции по реализации мяса, импорт мяса, экспорт мяса

Summary

The peculiarity of the meat market, like other food markets, a large variety of sales transactions. The first is related to many stages of the process of goods delivery or – selnist which may vary. Thus, the following implementation of raw materials to processing companies, retail and wholesale of food products. In addition, the separate stages operating entities, the principles of which vary widely. Moving products can be made through various channels. Among the notable trade operations and export-import.

Key words: capacity meat market operations of meat, meat import, export of meat

Список використаних джерел:

1. Статистичний щорічник "Сільське господарство України" за 2006 рік / Державний комітет статистики України. - К., 2007. - 368 с.
2. Статистичний щорічник Львівської області за 2006 рік. - Ч. 1 / Головне управління статистики у Львівській області. - Львів, 2007.-368 с.
3. Ткач А.А. Інституційні основи ринкової інфраструктури: Монографія / НАН України; Об'єднаний ін-т економіки. - К., 2005.-295 с. 166с.
4. Топіха В.І. Формування ринку тваринницької продукції в Україні: проблеми і перспективи. - Миколаїв: МДАУ, 2004. -221с.

УДК339.138

Штепа О.В.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ ВЗАЄМОДІЇ НА РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Постановка проблеми. Сучасні процеси становлення і розвитку ринкових відносин в агропромисловому виробництві України на фоні еволюції систем управління практично у всіх ланках сільського господарства дозволяють говорити про гостру необхідність вибору і реалізації ефективної маркетингової стратегії. Застосування маркетингового інструментарію суб'єктами агросектору дозволяє останнім пристосуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища і мінімізувати їх залежність від системи державного протекціонізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнотеоретичні основи розробки та використання маркетингових стратегій висвітлені в роботах таких відомих закордонних та вітчизняних вчених, як І. Ансофф, Г. Армстронг, Дж. Еванс, Ф. Котлер, М. Мак-Дональд, М. Портер, А. Стрікланд, А.С. Воронкова, А.В. Войчак, Н.В. Куденко, А.О. Старостіна, З.Є. Шершньова, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, В. Онищенко, А.В. Шегда, Г.П. Азоев, Л.В. Балабанова, В.С. Єфремова, В.Г. Андрійчука, П.П. Борщевського, Я.С.

Ларіної, І.О. Соловійова, П.Т. Саблука, Й.С. Завадського, В.В. Писаренка, В.В. Юрчишина та інших.

Невирішені частини загальної проблеми та мета статті. Завдання дослідження полягають у вивченні особливостей розробки маркетингових стратегій взаємодії аграрними підприємствами, що сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності на ринку овочевої продукції.

Виклад основного матеріалу. Еволюція маркетингу обумовила формування різних його концепцій: виробничої, товарної, збутової, традиційної, соціально-етичної, а також маркетингу взаємодії. Саме остання концепція представляється дуже перспективною для формування і реалізації маркетингових стратегій у рамках аграрного сектору, тому що вона забезпечує на основі методів координації, інтеграції й аналізу, задоволення потреб покупців, врахування інтересів партнерів і держави в процесі їх взаємодії [3].

Особливістю маркетингу взаємодії є те, що при його реалізації складаються саме довгострокові, багатоаспектні зв'язки між виробниками, постачальниками і покупцями. У цьому зв'язку, підхід до управління взаємодією в рамках аграрної системи шляхом реалізації зазначеної концепції маркетингу можна оцінити як дуже продуктивний. Цей факт підтверджується тим, що поряд з функціями дослідження ринку, планування збутових і комунікаційних процесів, стимулювання збуту і ціноутворення здійснюється також функція взаємодії.

Ринкове середовище, у якому функціонують аграрні підприємства, у даний час можуть бути охарактеризовані як несприятливе, з високим ступенем невизначеності, тому вони, з одного боку, повинні пристосовуватися, з іншого боку – впливати на нього, поступово трансформуючи з урахуванням потреб і можливостей сільгосптоваровиробників. Це підвищує значимість вивчення ринку, збору інформації про споживачів, постачальників і конкурентів з метою використання в управлінні діяльністю аграрних підприємств маркетингової концепції [1].

При цьому особливо значимою стає організація ефективних, з погляду принципів маркетингу, каналів просування сільськогосподарської продукції споживачам. Модель каналів реалізації продукції, виробленої сучасним сільгосппідприємством, можна представити на рис. 1.

У ринкових умовах, що передбачають механізм досить вільного ціноутворення, змінної кон'юнктури ринкового простору, відносин власності, сформована багатоканальна система реалізації.

Маркетингові підходи до організації діяльності аграрних підприємств, що спеціалізуються на виробництві овочів, передбачають внесення деяких коректувань у порядок формування каналів реалізації сільськогосподарської продукції, що повинні відповідати наступним вимогам:

- канали розподілу варто вибирати таким чином, щоб вони цілком і швидко забезпечували доступ до визначених ринкових сегментів;
- необхідно передбачати гнучкість у розподілі, використання одного каналу не повинне виключати можливості розподілу продукції по іншому;
- варто виключати можливість виникнення слабких ланок у сформованому ланцюзі розподілу.

У сучасній ситуації саме процес реалізації сільськогосподарської продукції, вибір його схем і технологій, багато в чому визначає ефективність і конкурентоспроможність підприємств аграрної сфери.

Маркетинг як підсистема організаційного управління в тій чи іншій формі розвивається на кожному підприємстві, однак, ступінь його розвитку й ефективності може мати значні розходження. В організаційному відношенні у великих і середніх підприємствах управляюча ланка маркетингової системи – спеціальні служби і підрозділи. У малому підприємстві – це, як правило, безпосередньо один з керівників [2].

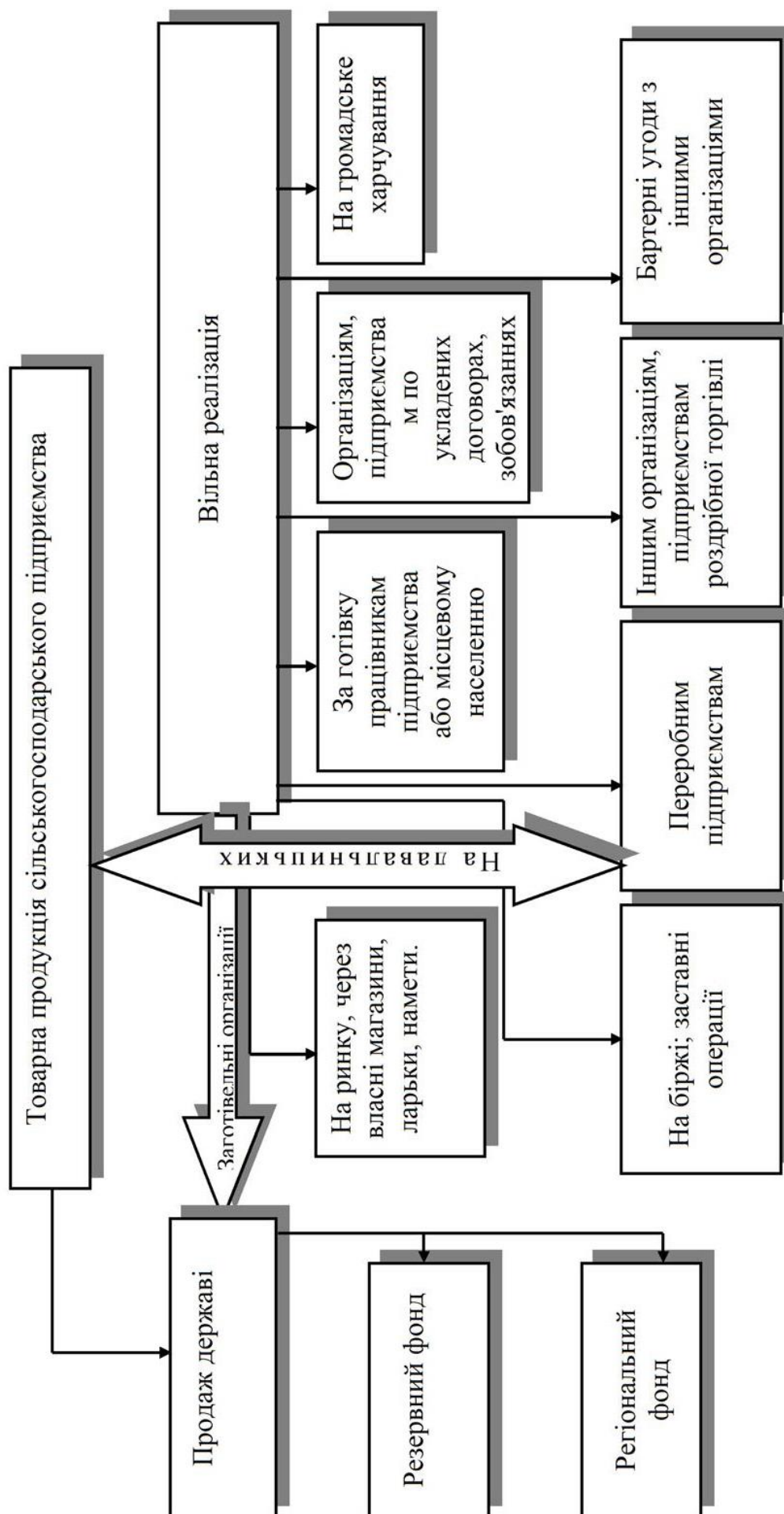


Рис. 1. Структурна модель каналів реалізації продукції, виробленої сільськогосподарським підприємством

Головний зміст маркетингу як специфічної функції управління полягає в сприянні визначенню цілей і стратегії розвитку малого підприємства. Ядром маркетингової діяльності є розробка маркетингових програм і планів.

Для їхньої успішної реалізації господарюючому суб'єкту необхідно:

- вивчення споживача;
- дослідження мотивації поведінки;
- аналіз ринку;
- дослідження продукту (виробу або виду послуг);
- аналіз форм і каналів збуту;
- оцінка тенденцій і прогнозування обсягу продажів;
- вивчення конкурентів, форм і рівня конкуренції;
- дослідження рекламної діяльності.

Розвиток ринкових відносин у будь-якому секторі економіки створює визначені соціально-економічні передумови для формування і розвитку конкурентної діяльності господарюючих суб'єктів на основі ефективного маркетингу. Для того щоб підприємства ставали більш конкурентоспроможними, вони повинні розвивати і нарощувати конкурентоспроможний потенціал, що дозволяє швидко адаптуватися до змінних ринкових умов (рис. 2).

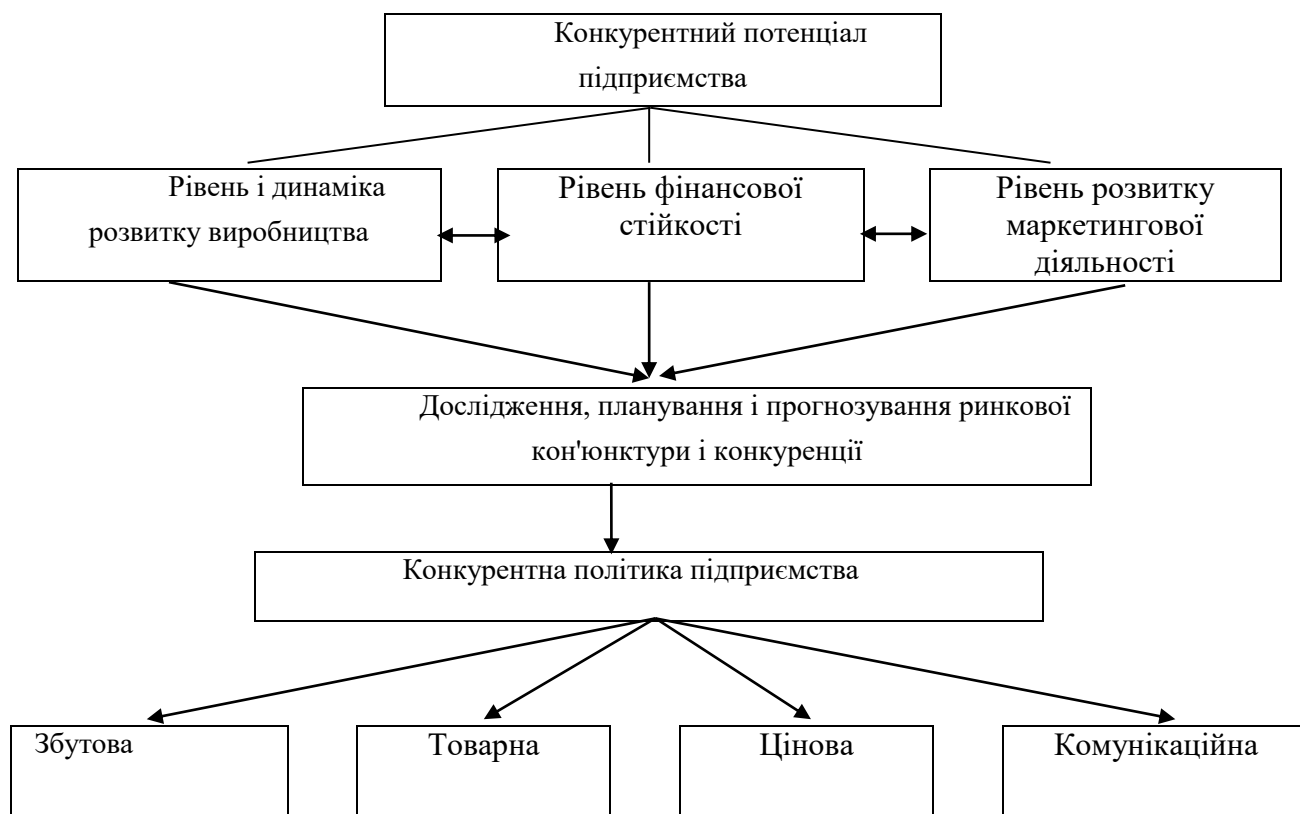


Рис. 2. Складові конкурентного потенціалу аграрних підприємств

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що сучасне аграрне підприємництво усе ще знаходиться в стадії формування.

Для підприємств овочівницького напрямку діяльності також доцільна реалізація маркетингових стратегій, що забезпечують ріст їх конкурентоспроможності на ринку. На рис. 3. відображена схема оцінки рівня конкурентоспроможності і системи заходів для її підвищення для сільськогосподарського виробника овочевої продукції.

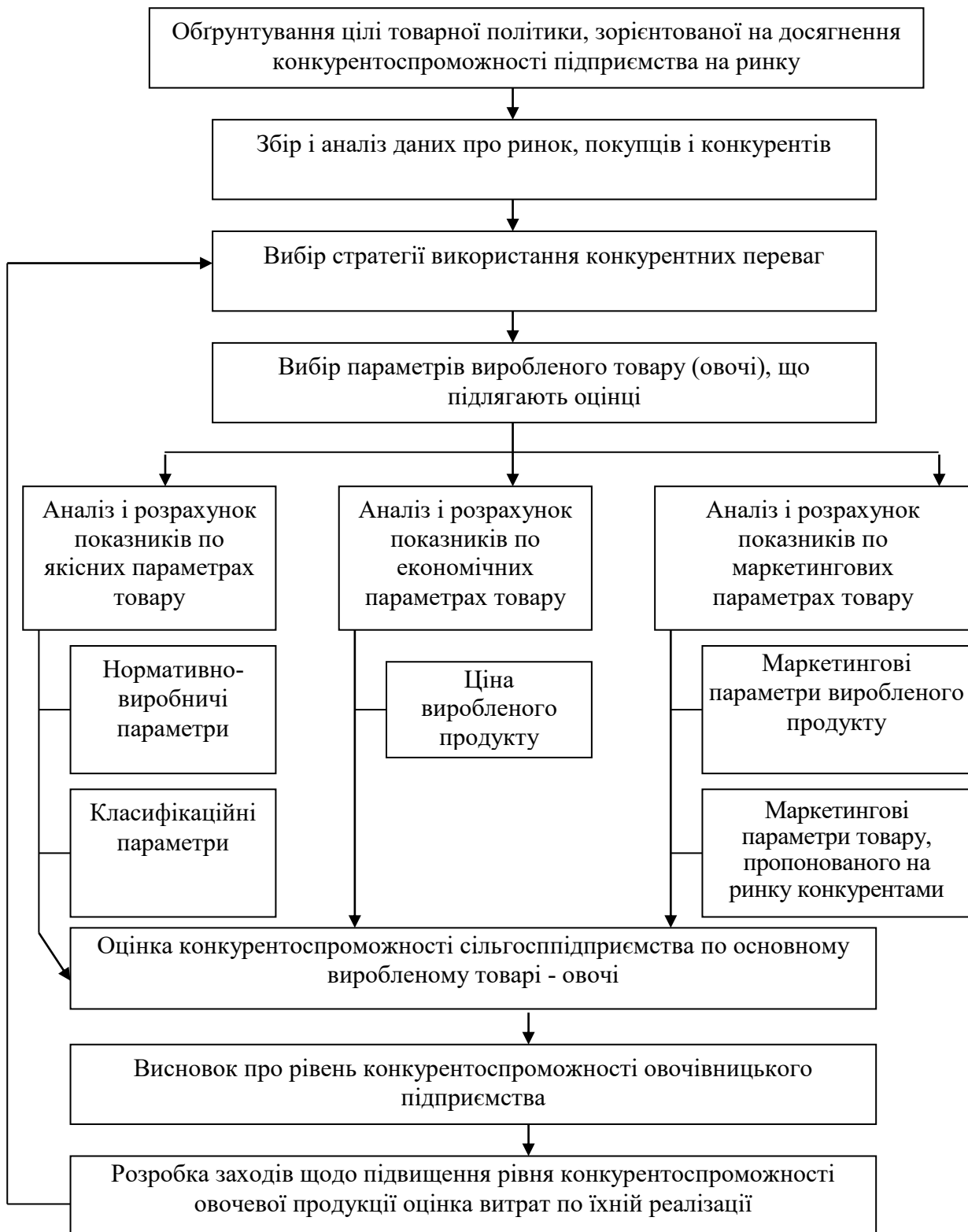


Рис. 3. Рекомендована схема оцінки рівня конкурентоспроможності для аграрного виробництва овочевої продукції і розробки системи заходів для її підвищення

Аналіз конкурентоспроможності аграрних підприємств та реалізації виробленої продукції показує, що удосконалювати процес просування овочів підприємствами овочівництва на ринки збуту можливо при використанні нижченаведених маркетингових технологій.

1. Прямий збут (директ-маркетинг), за допомогою якого здійснюється персональна взаємодія виробника і кінцевого споживача – для консервних і комбікормових вона

прийнятна при взаємодії з ринками підприємств, посередників, торгових фірм.

2. Ефективна рекламна подача необхідна при скороченні попиту і при проведенні протекціоністської політики.

3. Стимулювання збуту – прийнятне на фоні падіння попиту і при необхідності розширення асортименту і диверсифікованості виробництва.

4. Паблік-релейшнз (встановлення суспільних зв'язків з місцевим населенням, інвесторами, державними установами, ЗМІ) – необхідний для формування іміджу продукції вітчизняних виробників.

У цілому, ефективна політика реалізації продукції, виробленої агропідприємствами може здійснюватися за умови, якщо одночасно з виробником у доставці товарів споживачам і в зміні власності на них особисту участь приймають і інші підприємницькі структури (посередники, рекламні агенти, страхові компанії та ін.).

Висновки та перспективи подальших досліджень. В підсумку доцільність використання у діяльності овочівницьких підприємств маркетингової концепції взаємодії є перспективною для формування і реалізації маркетингових стратегій у рамках аграрного сектору, тому що вона забезпечує на основі методів координації, інтеграції й аналізу, задоволення потреб покупців, врахування інтересів партнерів і держави в процесі їх взаємодії.

Анотація

У статті вивчено особливості розробки маркетингових стратегій взаємодії аграрними підприємствами, що сприяє підвищенню рівня їх конкурентоспроможності на ринку овочевої продукції. Запропоновано схему оцінки рівня конкурентоспроможності для аграрного виробництва овочевої продукції і розробки системи заходів для її підвищення. На основі проведеного аналізу конкурентоспроможності аграрних підприємств та реалізації виробленої продукції визначено шляхи удосконалення процесу просування овочів підприємствами на ринки збуту за допомогою використання маркетингових технологій.

Ключові слова: маркетингова стратегія, овочева продукція, конкурентоспроможність, ринки збуту.

Аннотация

В статье изучены особенности разработки маркетинговых стратегий взаимодействия аграрными предприятиями, которые способствуют повышению уровня их конкурентоспособности на рынке овощной продукции. Предложено схему оценки уровня конкурентоспособности для аграрного производства овощной продукции и разработки системы мероприятий для ее повышения. На основе проведенного анализа конкурентоспособности аграрных предприятий и реализации произведенной продукции определены пути усовершенствования процесса продвижения овощей предприятиями на рынки сбыта при помощи использования маркетинговых технологий.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, овощная продукция, конкурентоспособность, рынки сбыта.

Annotation

The article studied interaction design marketing strategies by rural enterprises that improve their competitiveness on the market of vegetable production. Proposed scheme evaluation of competitiveness for the agricultural production of vegetable production and development of a system of measures for its improvement. Based on an analysis of competitiveness of agricultural enterprises and implementing products identify ways to improve the promotion of vegetable industry markets through the use of marketing techniques.

Keywords: marketing strategy, vegetable products, competitiveness, market.

Список використаних джерел:

1. Писаренко В.В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти): [монографія] / В.В. Писаренко. – Полтава.: ФОП Говоров С.В., 2008.- 304 с.
2. Соловійов І.О. Агромаркетинг: системна методологія, реалізація концепції: [монографія] / І.О. Соловійов – Херсон: Олді – плюс. – 2008.–344 с.
3. Тошина Н.М. Маркетингова стратегія діяльності підприємства / Н.М. Тошина // Наука і освіта. – 2006. – Том 24. – С.62-67.

УДК 658.336:330

Зайцева О.І.

АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ САМООРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Основними процесами, що впливають на життєздатність, ефективність функціонування та розвиток сучасних підприємств є процеси організації (структурування та управлінського впливу), самоорганізації та їх композиція. Відомий до останнього часу підхід до управління підприємствами як детермінованими системами у теперішній час стикається з проблемами, пов'язаними зі складністю управління причинно-наслідковими зв'язками, що характеризуються такими поняттями як стійкість, впорядкованість, рівноважність та лінійність, які властиві закритим системам. Згідно з [7, с.5], ці зв'язки ускладнюються настільки й таким чином, що їх повністю неможливо врахувати через віддаленість або слабкість сигналів, їх відособленості та своєрідності. У той же час, сукупна дія випадкових факторів не дозволяє спрогнозувати хід подальших подій: або перетворювати випадковість в необхідність, або гальмувати вплив факторів, стримуючих розвиток підприємства.

Головними ознаками відкритих нерівноважних систем є нестійкість, нерівноважність та нелінійність. Ітому при певних непередбачених умовах або протиріччях частини і цілого, суперечності між стійкістю та рухом формуються якісно нові процеси, що можуть призвести до появи інших впорядкованих структур, тобто до посилення самоорганізації.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Процеси самоорганізації все більш проявляються у різних сферах суспільного життя, однак, аналіз основних публікацій свідчить про складність та неповну вивченість цих явищ. Не дивлячись на сформовані підходи дослідження феномену самоорганізації, такі як: синергетична модель параметрів порядку та принципів підпорядкування Г. Хакена [9]; термодинамічні моделі нерівноважних процесів І. Пригожина [7]; моделі само організованої критичності (самоорганізація «на краю хаосу») П. Бака і складних адаптивних систем М. Гелл-Манна [10]; моделі формування та еволюції нестандартних структур А.А. Самарського і С.П. Курдюмова [3]; модель дослідження взаємообумовлених змін природних та соціально-економічних систем професора С.В. Мочерного [5, с.48-50]; теорія енергоімпульсної взаємодії соціально-економічних моделей із зовнішнім середовищем В.П. Письмака [6, с.50], – сучасний методологічний арсенал економічної науки не дозволяє у повному обсязі розглядати сутність складних та динамічних процесів самоорганізації.

Формулювання мети дослідження. Тому в межах даної статті сфокусуємо увагу на обґрунтуванні необхідності ідентифікації та аналізу процесів самоорганізації на сучасних підприємствах з позиції їх стратегічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Згідно з [8, с. 108-110] в інтерпретації автора орієнтирами ідентифікації процесів самоорганізації на підприємстві можуть стати наступні напрямки:

1. Дослідження підприємства – як відкритої (незамкнутої) економічної системи, що взаємодіє з зовнішнім середовищем. Проте, варто пам'ятати, що відкритість підприємства породжує цілий спектр нелінійних ефектів (як позитивних, так і негативних), які можуть мати різні наслідки. При аналізі поведінки суб'єктів зовнішнього середовища припущення «за інших рівних умов» може призвести не тільки до економічних ефектів, але й завдати величезної шкоди економіці як підприємства і регіону, так і державі, – сучасна криза є ілюстрацією такого роду прикладів.
2. Наявність нерівноважних економічних процесів на підприємстві. Така властивість є дуже важливою характеристикою системи, здібної до самоорганізації, тому що «стійкість, доведена до межі, припиняє розвиток..., стабільні форми – це тупикові форми, еволюція яких припиняється. Надмірна адаптація... настільки ж небезпечна..., як і нездібність до адаптації» [4, с. 42]. Однак, стійкість та нестійкість є однаково необхідними у процесі розвитку підприємства. Абсолютно хистка система не може протистояти флуктуаціям і швидко руйнується. Проте надто стійка система, придушуючи будь-які флуктуації, консервує свою структуру й поведінку і тому не здатна змінитися якісно, вона позбавлена можливості розвитку. Механізм ринкової конкуренції довів нежиттєздатність моделей рівноважних систем. Аналіз складних нерівноважних систем доводить, що керуючі параметри, які задаються випадково, не регулюють безпосередньо поведінку об'єкта управління, а формують внутрішній механізм його самоорганізації. В результаті чого підприємство переходить на новий рівень організації і самостійно обирає оптимальні варіанти функціонування та розвитку.
3. Незворотність еволюції економічних процесів на підприємстві. Використання сучасних управлінських, виробничих та інформаційних технологій робить еволюційний процес на підприємстві незворотним. Масштаби економічних змін в Україні настільки великі, що стратегічне управління підприємством вимагає урахування економічних інноваційних траєкторій країни, регіональних та галузевих особливостей.
4. Нелінійність економічних перетворень на підприємстві. Термін «нелінійна система» означає, що на властивості системи впливає інтенсивність процесів у ній, тому необхідно враховувати її власні структурування, побудовані за законами цієї системи. Нелінійність економічної системи проявляється у тому, що її реакція на зміни зовнішнього середовища не пропорційна цим змінам і, навіть, слабке збудження, будучи якимось чином узгодженим з поведінкою деяких елементів системи, може призвести до зростання показників системи в цілому, інколи руйнівного характеру. Тому, однією з важливих задач підприємства з позиції самоорганізації є ідентифікація і розвиток таких форм організації підсистем стратегічного управління, які йому адекватні і до яких еволюціонують інші складові внутрішнього середовища підприємства.
5. Неоднозначність та варіативність стратегічних цілей. У нелінійному середовищі можуть існувати та визначатися на майбутнє альтернативні шляхи розвитку підприємства. Це дозволяє застосовувати преактивну модель стратегічного управління, за допомогою якої можливо передбачити та попередити зовнішні небезпеки, якщо в біфуркаційний момент (момент кризи або момент вибору підприємством між різноспрямованими стратегіями) будуть здійснені своєчасні та обґрунтовані дії.

Визначені напрямки є основою для ідентифікації процесів самоорганізації на підприємстві, які проявляються як комбінація трьох заперечень: неврівноваженість, нестійкість, незворотність, що разом становлять нелінійність [2, с.82]. А основні синергетичні явища, на яких побудовані теорії – флуктуації, біфуркації, когерентності – є базою для дослідження процесів та формалізації методів управління на основі самоорганізації.

Таким чином, процеси самоорганізації на підприємстві мають водночас загальносистемні властивості та властивості, що відрізняють їх від інших процесів, що здійснюються в соціально-економічних системах. Відбувається постійна взаємодія (обмін енергією, інформацією) між даними процесами та зовнішнім середовищем. Процеси самоорганізації здійснюються під впливом середовища; у свою чергу, процеси впливають на середовище, змінюючи його, тому необхідно досліджувати пару «внутрішні процеси самоорганізації – зовнішнє середовище».

На підприємствах процеси організації та самоорганізації відбуваються одночасно, їх нетривіальна композиція складає основу стратегічного розвитку.

Процеси розвитку як і процеси самоорганізації незворотні, вони породжуються суперечностями та їх діалектичним вирішенням. Однак, самоорганізація – це спонтанний некерований процес, а розвиток – це процес цілеспрямований, якісних змін системи в часі і просторі. Таким чином сучасний менеджмент потребує таких моделей та методів, які дають змогу реалізувати новий підхід в управлінні економічними системами, здатний спрямувати процеси самоорганізації на забезпечення (в залежності від життєвого циклу підприємства) життєздатності, ефективного функціонування та свідомого розвитку.

Висновки і перспективи подальших досліджень. На основі аналізу наукових підходів до визначення явища самоорганізації автором виокремлено орієнтири ідентифікації процесів самоорганізації на підприємстві, та обґрунтовано необхідність реалізувати новий підхід в управлінні, здатний спрямувати процеси самоорганізації на забезпечення життєздатності, ефективного функціонування та стратегічного розвитку підприємства.

Перспективами подальших наукових пошуків у даному напрямі стане розроблення концепції моделювання процесів самоорганізації на підприємствах, спрямованої на розвиток категорійного апарату, вдосконалення методів моделювання, формування методології застосування даних методів у вирішенні прикладних завдань управління підприємствами на основі самоорганізації.

Анотація.

В даній статті на основі аналізу наукових підходів до визначення явища самоорганізації автором виокремлено орієнтири ідентифікації процесів самоорганізації на підприємстві, та обґрунтовано необхідність реалізувати новий підхід до управління, здатний спрямувати процеси самоорганізації на забезпечення життєздатності, ефективного функціонування та стратегічного розвитку підприємства.

Ключові слова: процеси самоорганізації, стратегічний розвиток підприємств.

Аннотация.

В данной статье на основе анализа научных подходов к определению явления самоорганизации автором выделены ориентиры идентификации процессов самоорганизации на предприятии, и обоснована необходимость реализовать новый подход к управлению, способный направлять процессы самоорганизации на обеспечение жизнеспособности, эффективного функционирования и стратегического развития предприятия.

Ключевые слова: процессы самоорганизации, стратегическое развитие предприятия.

Summary.

The analysis of different approaches to definition of the phenomenon of self-organizing is carried out. For the first time the conception of modeling of social and economic processes of self-organizing as stage-by-stage procedure is offered. The result of which is the complex of models of management of ability to live of social and economic systems on the basis of self-organizing.

Keywords: processes of self-organizing, development of enterprise.

Список використаних джерел:

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / Пер. с англ. Под ред. И.А. Ушакова. – М.: «Сов.радио», 1974. – 272 с.
2. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. Исследование закономерностей развития открытой экономики / Е.А. Ерохина. – Томск : Изд-во ТГУ, 1999. – 160 с.
3. Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика – теория самоорганизации. Идеи, методы, перспективы. М., 1983. – 256 с.
4. Моисеев Н.Н. Алгоритмы развития. М., 1987. – 480 с.
5. Мочерный С. Синергетический подход в экономическом исследовании // Экономика Украины. – 2001. – №5. – с.44-51.
6. Письмак В.П. Энергоимпульсная сущность экономического базиса общества (введение в теорию энергоимпульсного взаимодействия социально-экономических моделей). – Донецк: Изд-во «Донеччина», 2002. – 296 с.
7. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1986. – 432 с.
8. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем: Учеб. пособие. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
9. Хакен Г. Информация и самоорганизация. М., «Мир», 1991, стр. 46–48.
10. <http://www.efmn.info/>.

УДК 65.012.8

Кокорєва О.В.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку транзитивної економіки, в зв'язку з виходом українських компаній на світові ринки та посиленням конкуренції між ними на перший план висувається питання забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств. Для забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємства необхідно проводити оцінку та аналіз показників його фінансово-господарської діяльності, яка повинна ґрунтуватись на адекватних та ефективних методичних підходах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем оцінки економічної безпеки підприємства та пошуку надійного організаційно-економічного механізму присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких можна виділити Л.І. Абалкіна, А.В. Архипова, О.А. Бородіна, Б.В. Валуєва, В.І. Гринчуцького, І.І. Грузнова, Ф.І. Євдокимова, Я.А. Жаліло, В.Г. Забродського, Н.П. Капустіна, Лисенка, С.Г. Міщенко, Є.А. Олейникова, Г.І. Пастернака-Тарануценка, А.І.

Паламарчука, А.А. Спиридонова, А.І. Татаркіна, В.Л. Тамбовцева, А.А. Чернявського та інших.

Фахівцями та науковцями у сфері безпеки функціонування суб'єктів господарювання розроблена досить велика база методичних підходів щодо оцінки рівня економічної безпеки. Відрізняються вони між собою критеріями безпеки, методами розрахунків, практичною спрямованістю, рівнем узагальнення й абстрагування, використанням мультиплікативних і динамічних параметрів аналізу.

Метою дослідження є проведення критичного аналізу методичних підходів до оцінки економічної безпеки підприємства, визначення їх основних недоліків та переваг.

Виклад основного матеріалу. Серед існуючих підходів до оцінки економічної безпеки підприємства можна виділити:

- індикаторний підхід [6; 2; 5; 3];
- ресурсно-функціональний підхід [4; 7; 1; 8];

Індикаторний підхід базується на кількісній оцінці рівня економічної безпеки підприємства з використанням індикаторів, що розглядаються як порогові значення показників які характеризують діяльність підприємства в різних функціональних областях. Під пороговими значеннями індикаторів економічної безпеки слід розуміти їх граничні величини, недотримання яких свідчить про наявність ризиків та загроз економічній безпеці підприємства. На завершальній стадії розраховується загальний рівень економічної безпеки з урахуванням вагомості кожної функціональної складової безпеки підприємства. Даний підхід побудований за принципом розрахунку інтегрального індикатору економічної безпеки передбачений Концепцією економічної безпеки України. В рамках підходу широко застосовується метод сум, як найбільш простий метод комплексної оцінки; метод рівня розвитку – таксонометричний метод, що передбачає розрахунок відносного показника рівня розвитку.

Алгоритм побудови рівнів кількісної оцінки за складовими економічної безпеки у відповідності методу рівня розвитку включають наступні етапи: формування матриці вихідних даних; стандартизацію значень показників; формування «еталону розвитку»; формування матриці відстаней між окремими об'єктами і точкою-еталоном; розрахунок значень інтегрального показника [2].

Метод геометричної середньої базується на розрахунку коефіцієнтів для оцінюваних показників, при чому значення коефіцієнтів від 0 до 1. Узагальнена оцінка рівня економічної безпеки розраховується за формулою середньої геометричної величини.

Науковці Довбня С.Б. та Гічова Н.Ю. [3] в межах індикаторного підходу пропонують тримірну діагностику рівня економічної безпеки підприємства залежно від трьох основних параметрів: поточної, тактичної і стратегічної економічної безпеки. На рівні поточної економічної безпеки автори пропонують оцінювання показники лише фінансово-економічного стану підприємства і як результат формування інтегрального показнику рівня поточної економічної безпеки. Діагностика тактичної безпеки здійснюється на основі оцінки комерційної, інтелектуально-кадрової та виробничо-технічної складової, визначається її рівень на основі інтегрального показника тактичної безпеки. Аналогічним є розрахунок інтегрального показника стратегічної безпеки, куди автори відносять: ринкову, соціальну, інноваційно-технологічну, сировинну й енергетичну складову та екологічну складову. Завершальним етапом передбачено визначення загального рівня економічної безпеки підприємства, як середньозважене значення рівня поточної, тактичної і стратегічної безпеки за формулою:

$$ЕБ = \frac{(1) \times П + (П) \times Т_k + (П \times Т_k) \times С}{(1) + (П) + (П \times Т_k)}, \quad (1)$$

де ЕБ – рівень економічної безпеки підприємства

(1), (П), (П×Т_к) – коефіцієнти значущості поточної, тактичної і стратегічної безпеки відповідно.

Перевагою даного підходу автор вважає оцінку економічної безпеки на різних рівнях, що являє собою комплексний методичний підхід і характеризує здатність підприємства до ефективного його функціонування в поточному, тактичному та стратегічному періоді. Недоліком є відсутність єдиної методичної бази визначення індикаторів відносно галузевої приналежності, форми власності та структури капіталу підприємства.

У відповідності до ресурсно-функціонального підходу оцінка рівня економічної безпеки відбувається на основі оцінки ресурсів підприємства (ресурсу капіталу, ресурсу персоналу, ресурсу інформації та технології та ін.). Оцінка проводиться за кожною функціональною складовою економічної безпеки та на завершальному етапі визначається її інтегральний показник. Особлива увага в даному підході приділяється чинникам та джерелам небезпеки на підприємстві та за його межами. Так науковець Забіяко С.В. у своїй роботі використовує методи комплексної оцінки загроз, а саме інтегральну оцінку ризику [4]. Козаченко Г.В., Ляшенко О.М. та Пономарьов В.П. являються прибічниками використання методів комплексної оцінки економічного потенціалу підприємства і визначають критерієм економічної безпеки - інтерес підприємства. Вони використовують оцінку конкурентного статусу фірми та застосовують інтегральну оцінку додержання інтересів компанії [7].

Але методи комплексної оцінки загроз передбачають аналіз лише наявної, видимої небезпеки, не враховуючи циклічності розвитку підприємства та причинно-наслідкових зв'язків різних ризиків та загроз [3].

Таким чином ресурсно-функціональний підхід охоплює всі функціональні області діяльності підприємства, що з однієї сторони являється його позитивним моментом, а з іншої призводить до розмивання поняття економічної безпеки та ототожнення її з ефективністю використання ресурсів підприємства. Іншим недоліком даного підходу вважається застосування сукупного критерію економічної безпеки заснованого на використанні думок експертів. Автор вважає, що такий експертний метод може використовуватись лише на першій стадії визначення основних та найбільш значущих критеріїв оцінки, наприклад для визначення впливу факторів зовнішнього середовища прямої чи непрямой дії.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз існуючих підходів та методів оцінки економічної безпеки підприємств дає підстави стверджувати, що в сучасних методичних розробках існує дефіцит досліджень системного характеру.

Основою створення діагностичних механізмів на підприємстві має бути орієнтація всіх розрахунків на встановлення зв'язків та мультиплікативних взаємовпливів між явищами (подіями) підприємницької діяльності. Механізм створення економічної безпеки має базуватись на внутрішньосистемних характеристиках підприємства, тобто сама соціально-економічна система має включати «вбудовані» механізми запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам[9].

При розробці методу оцінки економічної безпеки підприємства особливу увагу необхідно приділяти вибору критеріїв оцінки економічної безпеки, при чому такі критерії повинні не просто констатувати наявність економічної безпеки підприємства, але й оцінювати її рівень, сприяти виявленню слабких функціональних складових економічної безпеки підприємства та чинників небезпеки, що вплинули на їх послаблення.

Перспективами подальших наукових досліджень у даному напрямі стане розроблення ефективної методики оцінки економічної безпеки для підприємств туристичної галузі з врахуванням досвіду існуючих методик оцінки, їх переваг та недоліків.

Анотація

У статті проаналізовано існуючі методичні підходи до оцінки економічної безпеки підприємства. Визначено основні недоліки та переваги даних підходів.

Ключові слова: метод оцінки, економічна безпека підприємства, чинники небезпеки, критерій економічної безпеки.

Аннотация

В статье проанализированы существующие методические подходы к оценке экономической безопасности предприятия. Определены основные недостатки и преимущества данных подходов.

Ключевые слова: метод оценки, экономическая безопасность предприятия, факторы опасности, критерий экономической безопасности.

Summary

In the article the existent methodical going is analysed near the estimation of economic security of enterprise. The basic failings and advantages of these approaches are certain.

Keywords: method of estimation, economic security of enterprise, factors of danger, criterion of economic security.

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М., Яременко О. Управління економічною безпекою підприємств на основі оцінки відхилень порогових показників // Економіст. – 2008. - №12.-с.60-63
2. Геєць В.М. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; за ред. В.М. Гейця.-Х.:ІНЖЕК, 2006.-240с.
3. Довбня С.Б., Гічова Н.Ю. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства // Фінанси України. – 2008.-№4.- с.88-97
4. Забияко С.В., Светлова Е.С. Риск-менеджмент – основа экономической безопасности предприятия // Защита информации. Конфидент. – 2002.-№3.-с.51-55
5. Камишнікова Е.В. Методи формування комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009.- №12.-с.87-92
6. Ковалёв Д., Плетникова И. Количественная оценка уровня экономической безопасности предприятия // Экономика украины.-2002.-№4.-с.35-40
7. Козаченко Г.В., Пономарёв В.П., Ляшенко О.М. Экономическая безопасность: сущность и механизмы обеспечения: Моногр.-К.: Либра, 2003.-280с.
8. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность / под ред. Е.А. Олейникова.-М.: Издательство «Экзамен», 2004.-786с.
9. Швиданенко Г.О., Олексюк О.І. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: Монографія. –К.: КНЕУ; 2002.-192с.

УДК: 622.272.8:658.012

Рожко Ю.С.

АНАЛІЗ НА ЧУТЛИВІСТЬ РЕЗУЛЬТАТІВ МОДЕЛЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АНТРАЦИТНИХ ШАХТ

Постановка проблеми. Зміна основних показників діяльності вугільної шахти протягом часу відбувається випадковим чином. Причина цього криється, перш за все, в нестабільній ситуації в об'єкті праці. Ця обставина призводить до коливань витрат і, перш за все, тієї їх частині, що пов'язана з витратами ресурсів. Зокрема, від перепланування відпрацювання різних ділянок шахтного поля змінюються практично всі вхідні параметри

системи. Якщо потужність, кут падіння пласту, газоносність ще піддаються досить точному прогнозу, то інша група природних чинників, наприклад, стійкість вміщуючих порід, що визначає рівень витрат на видобуток, залишається у сфері невизначеності [1, 2]. Шахта на всі ці зовнішні дії реагує нестабільним потоком вугілля, що змінюється у часі, також коливаннями основних показників (продуктивності і виробничих витрат) довкола запланованого рівня. Саме це визначає актуальність дослідження цього питання.

Формулювання завдання дослідження. Треба зазначити, що визначення значень невідомих величин в моделях оптимізації ресурсного потенціалу вугільних шахт не настільки важливе завдання, як аналіз отриманих результатів на чутливість. Таким чином, завдання дослідження, результати якого викладено в даній статті, полягає у виборі поєднання виробничих ресурсів, яке забезпечує мінімальні витрати на видобуток вугілля з врахуванням того чинника, що гранична прибутковість кожного ресурсу може бути і непропорційна його ціні, і самі ціни можуть непередбачувано змінюватися.

Виклад основного матеріалу. Відомо, що використання виробничих ресурсів державних шахт є досить неефективним, і можна передбачити, що «тіньова ціна» цих ресурсів ніяк не може відповідати їх дійсній вартості, як це закладено в граничних теоремах подвійності [5]. Припустимо, що коефіцієнти при математичній постановці цільової функції є випадковими величинами, причому значення всіх керованих змінних x_j потрібно визначити в умовах відсутності інформації про те, які значення насправді прийматимуть C_j . Така ситуація в реальних умовах виникає при вирішенні задачі планування роботи шахт, коли майбутні ціни реалізації залежні від погано передбачуваних змін якості гірської маси, і майбутня вартість матеріалів і енергії у момент розробки плану строго не відомі.

Алгоритм побудови аналізу моделей на чутливість передбачає наступні припущення, частина з яких може не піддаватися аналізу:

1. Значення випадкових величин не залежать від x_j .
2. Система обмежень містить лише змінні першого кроку, причому відповідні значення коефіцієнтів при x_j є відомими.
3. Існує кінцева кількість β можливих комбінацій значень $S_j (m_{ij}, e_{ij}, l_{ij})$, а також M_i , E_i та L_i . Обумовлені ними стани керуються системою коефіцієнтів k_m , k_e і k_l – рівні регулювання витрат на 1т відповідно ресурсів за матеріалами, електроенергії й робочій силі. [4].

Побудована таким чином модель є більш складним варіантом детерміністичної моделі. У деяких випадках досить поставити математичне очікування тієї або іншої величини в детерміністичну модель. Як ключові критеріальні показники в роботі вибрані витрати на видобуток (або прибуток від реалізації), та максимізація рівня видобутку при заданому інвестиційному потенціалі. Реалізація рішення передбачає використання подвійного симплекс-алгоритму [5].

Зазвичай значення змінних подвійної задачі називають об'єктивно-обумовленими оцінками. У разі, коли константи в правих частинах обмежень задачі задаються обсягами наявних ресурсів, «тіньові ціни» визначають вклад в прибуток, отриманий за рахунок одиниці кожного з ресурсів, відповідно до виду оптимального рішення вихідної задачі.

Апробація моделі управління ресурсним потенціалом здійснена для умов рекомендованих для першочергової приватизації антрацитних шахт «Шахтарської-Глибокої», «Прогрес», а також шахти «Заря» [3]

Перші дві шахти відносяться до новобудов, вони забезпечені значним обсягом якісних запасів антрациту. Шахта «Заря» має скромніші природні ресурси (14 млн. т), але вона має високий рівень концентрації гірничих робіт, також практично завершений в будівництві вентиляційний ствол. Потенціал шахти довгі роки зберігався на досить високому рівні – 1млн. т в рік.

Наступне важливе обставина полягає в наступному. Обмеження за обсягами видобутку побудовані без ліміту значень X_i зверху. Саме тому результат рішення

однозначно показує можливості даної групи шахт з приросту потужності. Причому, це не реальний приріст, що вимагає будівництва якоїсь міфічно крупної шахти, це приріст, відповідний вкрай нераціональному вкладу одиниці ресурсу в кожену тону видобутку. Моделі управління ресурсним потенціалом антрацитових шахт наведені в табл.1.

Таблиця 1

Економіко-математичні моделі управління ресурсним потенціалом антрацитних шахт

Групи шахт	Витрати ресурсів на 1т			Р _j , грн.	Х _i , т	Обмеження по видобутку		
	m _i , грн.	e _i , кВт-ч	l _i , чол-зм					
	Ступені регулювання q витрати ресурса на 1т (q=1, 2, ... 18)							
	k _{m_q}	k _{e_q}	K _{l_q}					
Шахтарсько – Торезький регіон								
«Шахтарська - Глибока»	299	276	3,1	200	1610	x ₁ ≥1000		
«Прогрес»	329	215	2,2	100	1000	x ₂ ≥1000		
«Заря»	375	306	2,5	50	1000	x ₃ ≥1000		
Ліміт ресурсів, тис. од.	900	900	10	F = 352000		Об'єктивно – обумовлені оцінки		
						U _m =0	U _e =0	U _l =0

Результати економіко – математичного моделювання управління ресурсним потенціалом антрацитних шахт наведені в таблицях 2, 3. Шукані обсяги видобутку вугілля обмежені знизу мінімально досягнутим рівнем. Ми свідомо змінили і напрям функціонала, вирішуючи задачу на максимум. Це пов'язано з тим, що згідно з прийнятим у роботі методу аналізу на чутливість, залишені без зміни обмеження зверху на ресурсний потенціал, що використовується. Градієнтному регулюванню підлягали лише параметри m_i , e_i й l_i при шуканих змінних X_i .

Таблиця 2

Результати оптимізації 1 ступеня регулювання

Microsoft Excel 12.0 Отчет по устойчивости

Рабочий лист: [Книга2.xls]грарегулир2

Отчет создан: 12.12.2010 10:49:50

Изменяемые ячейки

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
\$Z\$19		1348	0	200	1E+30	109,1074681
\$Z\$20	Торез	1000	-120	100	120,0400802	1E+30
\$Z\$21		1000	-201	50	200,501002	1E+30

Ограничения

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
\$AB\$22	М	1000000	1	1000000	101855,6751	94070,5
\$AC\$22	Э	806047	0	900000	1E+30	93952,59493
\$AD\$22	Т	7975	0	10000	1E+30	2024,791961

Алгоритм управління виробничими ресурсами полягає в наступному. Витрати ресурсів на 1т видобутку градієнтно скорочувались без зміни загальних лімітів M , E і L . Скорочення витрат ресурсів призводило, що природньо, до приросту потужності і поліпшення функціоналу. На початковій стадії моделювання ΣX_i складала 3348 т, функціонал дорівнював 352 000 грн. (табл. 2), а значення об'єктивно-обумовлених оцінок по всіх ресурсах дорівнювали нулю, що відповідає невиправданам надлишкам. Приблизно на п'ятій ітерації з'явилася перша, відмінна від нуля, «тіньова ціна» ресурсу за трудовитратами. Обсяг видобутку збільшився до 4517 т, а функціонал – до 653000 грн.

Таблиця 3

Результати оптимізації 14 ступеня регулювання

Microsoft Excel 12.0 Отчет по устойчивости

Рабочий лист: [Книга2.xls]грарегулир2

Отчет создан: 12.12.2010 11:42:06

Ячейка	Имя	Результ. значение	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
\$Z\$129		29580	0	200	1E+30	71,30512249
\$Z\$130	Торез	1000	-55	100	55,40634085	1E+30
\$Z\$131		1000	-172	50	171,7626177	1E+30

Ограничения

Ячейка	Имя	Результ. значение	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
\$AB\$132	М	990182	0	1000000	1E+30	9817,576583
\$AC\$132	Э	900000	7	900000	9055,82134	817458,6586
\$AD\$132	Т	9871	0	10000	1E+30	129,3481198

На 8 - 14 стадіях градієнтного регулювання (табл. 3) при значеннях m_i , e_i і l_i , порівнянних з провідними антрацитними шахтами (відповідно 150грн/т, 106 квт-ч/т і 1,2 чол-зм/т) приріст видобутку склав понад 25000 т і поступово почав знижуватися під впливом браку ресурсів, особливо за електроенергією.

Маючи результати вирішення прямої й подвійної задачі, можна судити про ефективність роботи системи. Загальновідомо, що вкрай неефективна робота вугільних шахт (і особливо збиткових) багато в чому пояснюється неучастю частини виробничих ресурсів в технологічних процесах.

Формально вартість цих ресурсів, так або інакше, переноситься на собівартість видобутку, але реально вони у видобутку не беруть участь. Ступінь використання цих же ресурсів настільки низька (судячи за величини «тіньових цін»), що правомірно переглядати їх скорочення з наступним перерозподілом на користь підприємств, що підлягають приватизації в першу чергу. По суті це адекватно оперативного управління, ефективність якого очевидна, навіть в умовах відомої інерції гірничого виробництва.

Запропонована методика дозволяє наочно простежити залежність між ступенем використання виробничих ресурсів та ефективністю виробництва. При цьому видно наслідки управлінських впливів на ліміти ресурсів, що дозволяє прогнозувати економічні показники виробництва.

Висновки.

1. Навіть досвідчений менеджер, який використовує при вирішенні завдань організаційного управління методи кількісного аналізу, не може задовольнятися лише чисельними значеннями керованих змінних, при яких досягається оптимум.

2. Аналіз моделі на чутливість якраз і пов'язаний з дослідженням можливих змін отриманого оптимального рішення і, перш за все, залишиться рішення оптимальним, якщо зменшиться питомий внесок ресурсу в 1 тонну видобутку.

3. Градієнтне регулювання доцільно проводити до досягнення параметрів при невідомих (m_{ij} , e_{ij} , l_{ij}) певного еталонного рівня, наприклад, у порівнянні з успішними шахтами зі схожими умовами залягання пластів.

Анотація

В статті наведено економіко – математичні моделі управління ресурсним потенціалом антрацитних шахт. Зроблено аналіз на чутливість результатів моделювання управління виробничими ресурсами. Представлений алгоритм управління ресурсним потенціалом вугільної шахти шляхом градієнтного регулювання використання виробничих ресурсів.

Ключові слова: антрацитна шахта, економіко – математична модель, аналіз на чутливість, управління ресурсним потенціалом, градієнтне регулювання.

Аннотация

В статье приведены экономико - математические модели управления ресурсным потенциалом антрацитовых шахт. Выполнен анализ на чувствительность результатов моделирования управления производственными ресурсами. Представлен алгоритм управления ресурсным потенциалом угольной шахты путем градиентного регулирования использования производственных ресурсов.

Ключевые слова: антрацитовая шахта, экономико - математическая модель, анализ на чувствительность, управление ресурсным потенциалом, градиентное регулирование.

Annotation

The economic - mathematical models of management of resource potential of anthracite mines are given. The analysis of the sensitivity of the results of modeling of management of productive resources is made. The algorithm of management of coal mine resource potential by gradient to regulate the use of productive resources is presented.

Key-words: anthracite mine, economic - mathematical model, analysis of the sensitivity, management of resources, gradient regulation.

Список використаних джерел:

1. Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования / Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – 68 с.
2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / [Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Яценко и др.]. – К.: Наук. думка, 2004. – 311 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року та подальшу перспективу (проект) // [Електроний ресурс] URL: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=32299946.
4. Рожко Ю.С. Економічна оцінка ресурсного потенціалу при зміні потужності вугільної шахти // наук. журнал «Вісник Хмельницького національного університету». – Хмельницький, 2011. – Вип. 1. – С. 35 – 38.
5. Экономико – математические методы и модели в планировании и управлении / [В.Н. Кухарев, В.И. Салли, А.М. Эрперт]. – Киев: «Выща школа», 1991. – 301 с.

ІНФРАСТРУКТУРА АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДґРУНТЯ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

Постановка проблеми. В вітчизняній агропродовольчій сфері склалася непроста соціально-економічна ситуація. Сучасний економічний організм об'єктивно потребує ефективного інфраструктурного забезпечення. Адже саме інфраструктура покликана задовольнити та поєднати всі сфери діяльності сучасної аграрної економіки. Необхідність теоретико-методологічного дослідження інфраструктури зумовлює багатофункціональність агропродовольчої сфери. Тобто, інфраструктура виступає тим ланцюгом, що поєднує вся сукупність суспільно важливих цілей та завдань агропродовольчої системи.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Важливий внесок у визначення проблем становлення та розвитку інфраструктури внесли видатні зарубіжні вчені: Р. Розенштейн-Родан, Р. Йохимсен, Х.Зингер, А.Янгсон, Л.А. Ибрагимова, А. Смит, Д. Рикардо, та інші. Проблематику розвитку інфраструктури в галузевому аспекті висвітлювали в своїх роботах: **П. Беленький, Т. Бронштейн, З. Герасимчук, А. Гриценко, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Злупко, В. Красовський, Б.Краснопольский, А.Кузнецова, П.Мосіюк, С.Носова, Т.Осташко, М.Хорунжий, Л.Чернюк, И.Ф. Чернявский, Ю.Юдін.**

Формулювання завдання дослідження. Разом з тим, теоретико-методологічні аспекти функціонування інфраструктури агропродовольчої сфери потребують більш ґрунтовного дослідження. Не достатньо повно висвітлено сутність та місце інфраструктури в формуванні та подальшому розвитку сучасної агропродовольчої сфери. В зв'язку з цим необхідно розробити науково методичні підходи до визначення сутності агропродовольчої сфери та обґрунтувати її функціональні особливості.

Виклад основного матеріалу. Ефективне функціонування агропродовольчої сфери є гарантією продовольчої безпеки держави, і як наслідок, визначає стан здоров'я, працездатності, демографічного відтворення та соціально-психологічного клімату суспільства. За визначенням академіка Е.Крилатих агропродовольчий сектор – підсистема національної економіки, що покликана: забезпечувати задоволення потреб населенні в продуктах харчування, зберігаючи та підтримуючи його життєдіяльність та відтворення; сприяти занятості та соціокультурному розвитку сільського населення; використовувати та відновлювати родючість ґрунтів та екологічну рівновагу в сільській місцевості; забезпечувати розробку та застосування інновацій та інформаційних технологій [1, с.162].

Одним з фундаментальних основ, що забезпечують ефективне функціонування та розвиток агропродовольчої сфери є її інфраструктура. Насамперед звернемося до ретроспективного аналізу сутності поняття «інфраструктура». В великій радянській енциклопедії зазначено, що інфраструктура походить від лат. *infra* — нижче и *structura* — побудова, розміщення. Термін «інфраструктура» з'явився в економічній літературі в кінці 40-х років 20 століття для визначення комплексу галузей господарства, що обслуговують промисловість та сільськогосподарське виробництво [2, ст.1062]. Історично склалося, що поняття «інфраструктура» запозичене з військового лексикону, де він означав комплекс тилових споруд, що забезпечували дії військових сил.

Найбільш поширеним твердженням в економічній літературі є той факт, що вперше економічну термінологію поняття «інфраструктура» ввів американський вчений П. Розенштейн-Родан. Його послідовники під інфраструктурою розуміли «загальні умови розвитку суспільного виробництва, необхідні для обслуговування обігу приватного капіталу в основних галузях економіки та задоволення потреб населення».

В той же час існує думка, що економічне поняття інфраструктури введено Х. Зингером, так як саме йому належить термін «overhead capital», що в перекладі означає інфраструктура [3, с.153]

Інші дослідники вважають, що термін «інфраструктура» став широко використовуватись лише в другій половині 20 століття, хоча вже А.Сміт в своїй роботі «Исследование о природе и причины богатства народов» відмічав необхідність створення суспільних споруд та закладів необхідних для загального виробництва, але неприбуткових для приватного капіталу [4]. Відлуння цих ідей відображається і в роботах К.Маркса, який висунув ідею про «всеобщие условия производства» [5]. Спочатку під цими умовами розумілись транспорт та енергетика, а також державна пошта та інші заклади, що виступають в якості фундаменту виробництва.

Відповідно до цього в радянській економічній літературі найбільш поширеним було наступне трактування: інфраструктура - комплекс галузей народного господарства, що обслуговує основні галузі матеріального виробництва (промисловість, сільське господарство, будівництво), які включають «всеобщие условия производства» [5] (дороги, канали, засоби зв'язку, лінії електропередач, водо забезпечення, каналізацію, заклади культурно-побутового обслуговування тощо), що задовольняють національні потреби на відміну від особливих умов, необхідних для функціонування конкретного виробничого об'єкту. [6, с.110]

Сучасні українські теоретики розуміють під інфраструктурою (від лат.infra-нижче та structura- будова, взаємрозташування) – сукупність базових галузей (або матеріальна основа економічної системи) та сукупність економічних відносин (передусім відносин економічної власності), що виникають і розвиваються у процесі діяльності людей щодо створення, використання об'єктів інфраструктури та привласнення умов і результатів такої діяльності, а також державного регулювання цих галузей [7, с.294].

Серед сучасних дослідників інфраструктури, цікавою є позиція А.І.Кузнецової, яка зазначає що правильніше було б визначати дане поняття не «інфраструктурою», а «інфрасистемою» (оскільки інфраструктура є підсистемою складної системи: «виробництво-інфраструктура» та «населення – інфраструктура»). Взаємозв'язок структури та інфраструктури соціально-економічної системи країни схематично можна представити у вигляді дробів: в чисельнику «виробнича сфера +невиробнича сфера», а в знаменнику –інфраструктура. [8, с.53].

Інфраструктура галузевого спрямування, зокрема агропродовольчої сфери, має свої особливості. Вони зумовлені, насамперед багатфункціональністю агропромислового виробництва – це і забезпечення продовольчої безпеки країни, підвищення ефективності та конкурентоспроможності галузі, гармонійний розвиток сільських територій, екологіобезпечне виробництво продукції.

Враховуючи сутність та місію агропродовольчої сфери найбільш доцільним буде тлумачення інфраструктури – як сукупності елементів продуктивних сил у вигляді галузей, виробництв і видів діяльності, які надають цілісного характеру всьому народному господарству та його окремим сферам і комплексам, функціональне призначення яких полягає, по-перше, у створенні загальних умов, що забезпечують ефективне та екологіобезпечне функціонування виробництва, по-друге – збереження та відтворення природних ресурсів, і по – третє стабілізацію кількісних та якісних показників відтворення робочої сили.

Сутнісні особливості інфраструктури розкриваються через систему її функцій. Умовно їх можна розділити на три категорії: забезпечення основного виробництва, системо утворення, забезпечення нерозривності процесів. Найбільш важливою є перша функція інфраструктури – це створення загальних умов для ефективного функціонування галузей народного господарства в цілому, а також в розрізі регіонів, підприємств, об'єднань, соціальної сфери. Не менш вагомою є і системо утворююча функція, спрямована на забезпечення єдності всіх фаз відтворення в народному господарстві в

цілому та в кожному структурному елементі шляхом встановлення взаємозв'язків в процесі відтворення

Третя функція – це забезпечення нерозривності раціональних товарних, грошових та інших потоків, що взаємопов'язані між собою та створюють загальні умови для динамічної стійкості відтворення в необхідних масштабах. В цілому інфраструктура є необхідним фактором прискорення обороту капіталу в усіх галузях народного господарства.

Враховуючи все вищезазначене до системи найважливіших економічних факторів, що забезпечуватимуть розвиток інфраструктури агропродовольчої сфери, нами віднесено [9, с.317]:

- трансформацію господарського та економічного механізму підприємств агропродовольчої сфери та сервісних структур на принципах інтеграції та кооперації;
- створення умов для функціонування підрозділів виробничої інфраструктури на базі підприємств агропродовольчої сфери на умовах ринкового госпрозрахунку;
- підвищення ролі державних органів в економічному стимулюванні агросервісних підприємств до взаємовигідної співпраці з підприємствами агропродовольчої сфери;
- створення в межах агропродовольчої сфери замкненого ланцюга «виробництво – зберігання – переробка - реалізація». Це дозволить мінімізувати кількість посередницьких структур, зупинить процес вимивання обігових коштів з галузі;
- подальший розвиток оптової торгівлі та активізація біржової торгівлі аграрною продукцією;
- посилення ролі держави, формування системи державних замовлень на сільськогосподарську продукцію.

Висновки. Формування інфраструктури є об'єктивно необхідною передумовою стабілізації та подальшого розвитку агропродовольчої сфери. Підтверджують це і дослідження видатних вчених-аграріїв. Зокрема, Э. Крилатих зазначає, що будь яка складна система (саме такою є агропродовольча сфера) може бути ефективною при збалансованому, пропорційному розвитку її підсистем, що виконують життєво необхідні функції. При значному відставанні розвитку хоча б однієї з своїх частин, система в цілому втрачає стійкість, динамізм та результативність [1, с.162].

Ми вважаємо, що саме належний розвиток інфраструктури є тим ланцюгом, що пов'язуватиме всі елементи агропродовольчої сфери, забезпечуючи передумови для формування високоефективного та конкурентоспроможного виробництва.

Анотація

Викладено різноманітні підходи до визначення інфраструктури. Проведено ретроспективний аналіз становлення терміну «інфраструктура» в економічній науці. Наведено власне бачення сутності інфраструктури, з урахуванням особливостей розвитку агропродовольчої сфери. Досліджено функціональні особливості галузевої інфраструктури. Визначено економічні факторів, що забезпечуватимуть розвиток інфраструктури агропродовольчої сфери.

Ключові слова: сутність, система, функції, агропродовольча сфера, інфраструктура, ефективність.

Аннотация

Изложены различные подходы к определению инфраструктуры. Проведен ретроспективный анализ становления термина «инфраструктура» в экономической науке. Приведено собственное видение сущности инфраструктуры, с учетом особенностей развития агропродовольственной сферы. Исследованы функциональные особенности отраслевой инфраструктуры. Обозначены экономические факторы, обеспечивающие развитие инфраструктуры агропродовольственной сферы.

Ключевые слова: сущность, система, функции, агропродовольственная сфера, инфраструктура, эффективность.

Summary

Various approaches to infrastructure definition are stated. The retrospective analysis of formation of the term "infrastructure" in an economic science is carried out. Own vision of essence of an infrastructure, taking into account features of development of agrofood sphere is resulted. Functional features of a branch infrastructure are investigated. The business factors providing development of an infrastructure of agrofood sphere are designated.

Keywords: essence, system, functions, agrofood sphere, an infrastructure, efficiency

Список використаних джерел:

1. Крылатых Э.Н. Агропродовольственный сектор: многофункциональность, факторы развития, риски./ Э.Н.Крылатых // Экономика АПК.— 2010.—№2.—С.162-164
2. Большая советская энциклопедия / [глав.ред А.М.Прохоров].—М.Издательство «Советская энциклопедия»,1972.—Т.10.
3. Экономика организаций (предприятий): [учебник для вузов] / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 608 с.
4. [Журавлева Н.А.](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/all/herald/2001-10/3.htm) Развитие концепции инфраструктуры в экономической науке / Н.А.Журавлева // Проблемы современной экономики.— N 4(32). Режим доступа до журн: <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/all/herald/2001-10/3.htm>
5. Маркс К. Сочинения / К.Маркс, Ф.Энгельс [2-е изд]— Т.46,—Ч.2., С. 22
6. Долгошей Г.А. Экономика сельского хозяйства. Словарь –справочник./ Г.А. Долгошей, М.М. Макеенко —М.:Колос,1981.—396с.
7. Економічний енциклопедичний словник/ С.В.Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А.Устенко, С.І. Юрій.—Львів: Світ,2005.—616с.
8. Кузнецова А.И. Инфраструктура: вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход./ А.Кузнецова// Изд.2-е.—М.:КомКнига,2010.—456с.,
9. Стройко Т.В. Фактори та чинники економічного розвитку інфраструктури агропродовольчої сфери / Т.В.Стройко // Розвиток продуктивних сил України: від В.І.Вернадського до сьогодення // Матеріали міжнародної наукової конференції, м. Київ, 20 березня 2009р.: У 3-х частинах / РВПС України НАН України.—К.: РВПС України НАН України, 2009. — Ч.3— 316-318

КОНЦЕПТ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Сьогодні проблема корпоративного управління сталим розвитком регіонів актуальна з кількох причин. Зокрема, сучасні реалії української економіки характеризуються слабкою стійкістю регіональних соціально-економічних систем унаслідок розбалансованості відтворювальних процесів, високої міжрегіональної диференціації, відсутності ефективного механізму перерозподілу фінансових і трудових ресурсів.

У кінці ХХ століття в нашій країні у зв'язку з тривалою системною кризою відбулися значні соціально-економічні зміни управління, які проявляються в децентралізації та демократизації, посиленні процесів регіоналізації, що призвело до зниження рівня управління державою в цілому. На рівні регіонів органи влади основну увагу стали приділяти питанням оперативного управління, що істотно знижувало ефективність їх дій щодо формування і реалізації регіональної соціально-економічної політики.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Розгляду різних аспектів формування соціальної відповідальності підприємств присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, зокрема І. Акімової, В. Божкової, Л. Будьонної, Л. Гришиної, А. Костіна, Ф. Котлера, Н. Кричевського, С. Мельника, І. Соболевої, М. Стародубської, Н. Супрун, М. Фурси, П. Яницького та інших [1, 2, 3, 4, 5].

Однак, незважаючи на наявність значної кількості публікацій та досліджень у галузі соціального розвитку, проблеми соціальної відповідальності бізнесу вимагають подальшого вивчення, включаючи розробку теоретико-методологічних основ формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема управління сталим розвитком регіону сьогодні посилюється у зв'язку з глобальною економічною кризою, що ускладнює реалізацію регіональних стратегій комплексного соціально-економічного розвитку.

Між тим у світовій економіці глобалізація супроводжується одночасно процесами регіоналізації, коли системи мезорівня перетворюються на основні й самодостатні економічні одиниці, стаючи суб'єктами міжрегіональної конкуренції. Регіони при цьому є суб'єктами економічних відносин, конкуруючи за бюджетні і приватні інвестиції, визначаючи й реалізуючи соціально-економічну політику і, насамкінець, формуючи рівень життя населення. Тим самим значно посилюється і їх роль у соціально-економічному розвитку країни загалом.

Отже, зараз перед державою і регіональною владою стоїть завдання підвищення ефективності систем управління за рахунок пошуку нових методів державного регулювання розвитку територій. У цій ситуації всі зусилля слід спрямувати на забезпечення конкурентоспроможності регіонів і їх сталого розвитку на основі використання наявного комплексного потенціалу. Характеристиками такого розвитку повинні стати збалансований та інноваційний розвиток виробництва, соціальної сфери та охорона довкілля.

У той же час сталого розвитку регіону неможливо досягнути без стійкості його економічних суб'єктів, а також обліку інтересів і координації дій держави й бізнесу як основних рушійних сил сучасної ринкової економіки.

Глобальні процеси, що відбуваються у світі, обумовлюють необхідність інтеграції України в економіку та інші сфери діяльності передових держав, не втративши при цьому власних ціннісних орієнтирів розвитку. Необхідність ефективного входження у світове

господарство вимагає проведення адаптивних перетворень, пов'язаних із кардинальними цивілізаційними зрушеннями поточного століття. Це завдання не може вирішуватися без спільної участі бізнесу і держави в розвитку українського і світового співтовариства.

Нині багато вітчизняних компаній намагаються реалізувати концепцію корпоративної соціальної відповідальності, мета якої полягає в досягненні власного сталого розвитку за рахунок трансформації зовнішнього і внутрішнього ділового середовища. Але ці дії часто не мають концептуально-системного характеру і не пов'язані зі стратегіями соціально-економічного розвитку територій присутності. При цьому представники бізнесу з різних причин практично не беруть участі або беруть формально у виробленні регіональних стратегій розвитку і визначенні основних напрямів, методів і способів реалізації прийнятих стратегій.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність розробки регіональних концепцій сталого розвитку, що враховують чинник соціальної відповідальності корпорацій, особливо теоретичні і практичні аспекти управління таким розвитком.

Отже, потрібно сформувати сучасну систему взаємовідносин влади і бізнесу. Бізнес готовий шукати нові шляхи такої взаємодії, і головним у цьому якраз і може стати соціально відповідальний бізнес. Під соціальною відповідальністю бізнесу в усьому світі розуміють як програми, призначені для співробітників приватних компаній, так і заходи щодо захисту довкілля, підтримання соціально незахищених категорій населення, збереження і розвитку житлово-комунального господарства і пам'яток культури, спонсорської допомоги освітнім і спортивним організаціям, різним благодійним акціям і так далі. По суті, це реагування бізнесу на громадські соціальні виклики.

Проте участь бізнесу в громадському розвитку України пов'язана з низкою проблем як внутрішнього, залежного від дій власне бізнесу, так і зовнішнього характеру. Необхідність розмежування прав і їх захисту раптом почала усвідомлюватися тим суб'єктом, для якого це є однією з основних функцій – державою, що сприятиме поліпшенню виконання бізнесом його функцій в розвитку економіки. Поки механізми і процедури співпраці бізнесу із зовнішніми партнерами недостатньо відпрацьовані і прозорі: спостерігаються закритість бізнес-середовища, ігнорування бізнесом інтересів іншого населення, неефективність здійснюваних програм, оскільки партнери не мають достатніх для їх реалізації навичок; недостатнє поширення інформації про соціальні ініціативи компанії серед цільових аудиторій, низька якість корпоративного управління, недостатній розвиток корпоративної культури, нерозвиненість механізмів конкуренції, монополізація ринків, недостатня прозорість механізмів корпоративної звітності. Серед зовнішніх чинників можна виділити: відсутність чіткої державної стратегії щодо оцінки внеску бізнесу в громадський розвиток; участь компанії в громадському розвитку сприймається як належне; реакція або нейтральна, або негативна; при здійсненні соціальних програм, ініційованих державою, інтереси компаній не враховуються або враховуються недостатньо; ініціативи компаній не можуть самостійно поліпшити загальну негативну ситуацію в регіоні присутності; ЗМІ недостатньо висвітлюють досягнення бізнесу у сфері соціальних ініціатив.

У сучасних умовах розвитку економічної системи держави зовнішні фактори мають домінуючий вплив на бізнес порівняно із внутрішніми. Саме вони задають основні умови його функціонування і багато в чому зумовлюють можливості розвитку бізнес-структур.

Зміст корпоративної соціальної відповідальності, що реалізується згідно з принципами добровільності, громадської значущості і прагнення до власної вигоди, у контексті сталого регіонального розвитку полягає в наступному:

- унаслідок надання споживачам якісніших товарів, робіт і послуг за економічно обґрунтованими цінами, удосконалення систем обслуговування і дотримання вимог, що стосуються здоров'я і безпеки, зростають конкурентоспроможність корпорації та її

фінансові показники, що, у свою чергу, позитивно впливає на економічне піднесення регіону і формування його бюджету;

- за рахунок реалізації соціально відповідальними компаніями програм з охорони довкілля і ресурсозбереження відбувається зниження шкідливих викидів в атмосферу і водні джерела територій, досягається економія споживаних ресурсів, що сприяє поліпшенню екологічної ситуації в регіоні і збереженню його ресурсного потенціалу;
- як результат забезпечення окремими корпораціями гідних умов праці та оплати своїх працівників, підвищення їх професійного рівня та надання ним комплексу соціальних гарантій зростає мотивація працівників, середній рівень їх кваліфікації і продуктивності праці, а також рівень і якість життя населення регіону в цілому, його соціальна захищеність;
- завдяки дотриманню корпораціями правових і етичних норм ведення бізнесу, точному наслідуванню професійних стандартів і прагненню до добросовісної конкуренції формується досконаліше ринкове середовище регіону, що створює умови для підвищення конкурентоспроможності території в цілому;
- унаслідок спільної з органами влади реалізації цільових програм і проектів, спрямованих на сприяння соціально-економічному розвитку територій присутності, підвищується ефективність управлінських рішень окремих компаній і регіональної влади, досягаються вищі результати у сфері забезпечення якості життя населення регіону.

Сформована сукупність, соціально відповідальних суб'єктів бізнесу, що ставлять мету досягнення власної вигоди і добровільно реалізують у зв'язку з цим намічені заходи у сфері взаємодії з персоналом, споживачами, діловими партнерами і територіальними органами влади, стає об'єктивною передумовою виникнення синергетичного ефекту на рівні регіону. Особливо слід зазначити, що всі заходи, які реалізуються корпораціями, носять ініціативний добровільний характер і виходять за рамки законодавчих вимог, що є невід'ємною характеристикою корпоративної соціальної відповідальності.

Остаточний результат цього ефекту на рівні території виражається в підвищенні стійкості і конкурентоспроможності регіональної економічної системи. При цьому сталий розвиток відбувається в першу чергу за рахунок економічного зростання регіону, стабільною заощадження природних ресурсів, а також підвищення рівня та якості життя населення, а збільшення конкурентоспроможності стає наслідком розвитку нового територіального ринкового середовища, реалізації спільних управлінських рішень і проектів влади й бізнесу.

У зв'язку з цим, на нашу думку, корпоративна соціальна відповідальність є одним із механізмів функціонування компанії, інструментом підвищення стійкості і конкурентоспроможності як суб'єкта, так і всієї регіональної економіки.

Виходячи зі змісту корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого розвитку регіону, кількісний вплив соціально відповідального функціонування окремої корпорації на сталий розвиток регіону за певний період часу визначатиметься таким чином:

$$K_{\text{вур}} = K_{\text{ев}} \times K_{\text{екв}} \times K_{\text{вуж}},$$

де $K_{\text{вур}}$ – коефіцієнт впливу соціально відповідальної діяльності окремої корпорації на сталий розвиток регіону;

$K_{\text{ев}}$ – індекс впливу діяльності корпорації на економічне зростання регіону;

$K_{\text{екв}}$ – індекс впливу діяльності корпорації на поліпшення екологічної ситуації в регіоні;

$K_{\text{вуж}}$ – індекс впливу діяльності корпорації на рівень і якість життя населення регіону.

У свою чергу, індекси впливу корпоративної соціальної відповідальності на економічне зростання, поліпшення екологічної ситуації, рівень і якість життя населення регіону визначатимуться як:

$$K_{ев} = K_{тп} \times K_{нп},$$

де $K_{тп}$ – індекс збільшення товарної продукції в даному періоді порівняно з базовим;

$K_{нп}$ – індекс збільшення податкових платежів у регіональний і місцевий бюджети в даному періоді порівняно з базовим;

$$K_{евв} = K_{ев} \times K_{ва},$$

де $K_{евв}$ – індекс зниження викиду шкідливих речовин у водні джерела в даному періоді порівняно з базовим;

$K_{ва}$ – індекс зниження викиду шкідливих речовин в атмосферу в даному періоді порівняно з базовим;

$$K_{еуж} = K_{зпл} \times K_{зд},$$

де $K_{зпл}$ – індекс зростання середньої заробітної плати працівників компанії в даному періоді порівняно з базовим;

$K_{зд}$ – індекс зниження рівня захворюваності працівників компанії в даному періоді порівняно з базовим.

При необхідності перелік використовуваних для розрахунку приватних індексів може бути доповнений і розширений, а власне розрахунок – модифікований шляхом введення індивідуальних вагових коефіцієнтів для окремих показників залежно від пріоритетів стійкого розвитку підприємства і території.

Для більшої об'єктивності оцінки можливе використання коефіцієнта кореляції $K_{кор}$, що враховує якісні характеристики соціально відповідального функціонування окремого підприємства:

$$K_{кор} = \frac{1}{m \times \sum_{k=1}^m K_k},$$

де K_k – змінна, що набуває значення 1 або 0 залежно від наявності чи відсутності k -ї ознаки комплексності корпоративної соціальної відповідальності;

m – кількість ознак, що характеризують комплексність соціального інвестування.

Як ознаки комплексності корпоративної соціальної відповідальності можна використати наступні характеристики:

- наявність (відсутність) науково обґрунтованої системи норм і нормативів витрат на реалізацію концепції корпоративної соціальної відповідальності;
- наявність (відсутність) структурного підрозділу, що відповідає за реалізацію політики соціальної відповідальності і має для цього необхідні повноваження і ресурси;
- наявність (відсутність) позитивної реакції населення регіону на реалізацію соціально відповідальних ініціатив корпорацій.

Разом з кількісною оцінкою впливу соціально відповідального функціонування окремої корпорації на сталий розвиток регіону аналогічно можна визначити і кількісний вплив регіональної сукупності соціальних відповідальних компаній. У цьому випадку приватні індекси визначатимуться на основі відповідних показників сукупності відібраних корпорацій, об'єднаних за ознакою наближення до концепції корпоративної соціальної відповідальності і наявності необхідних якісних характеристик для цього.

Запропонована методика кількісної оцінки дає змогу визначити рівень впливу соціально відповідальної діяльності як окремих корпорацій, так і їх сукупності на сталий регіональний розвиток.

В основі розробленого алгоритму лежить нова парадигма взаємодії влади і корпорацій на регіональному рівні, при якій стають затребуваними відмінні від існуючих раніше методи спільної діяльності, що сприяють сталому розвитку регіону в рамках розробленої стратегії.

У новій системі взаємовідносин сторони керуватимуться певним набором організаційних і методичних принципів, серед яких можна виділити наступні:

- організаційні – рівноправність сторін, інформаційна відкритість, структурованість, комплексність, індивідуальний підхід, законодавче забезпечення;
- методичні – розмежування функцій, різноманіття форм і способів взаємодії, інноваційність, моніторинг результатів.

З урахуванням зазначеного вище розроблений алгоритм взаємодії влади і соціально відповідальних корпорацій при формуванні стратегії сталого розвитку регіону (рис.1).

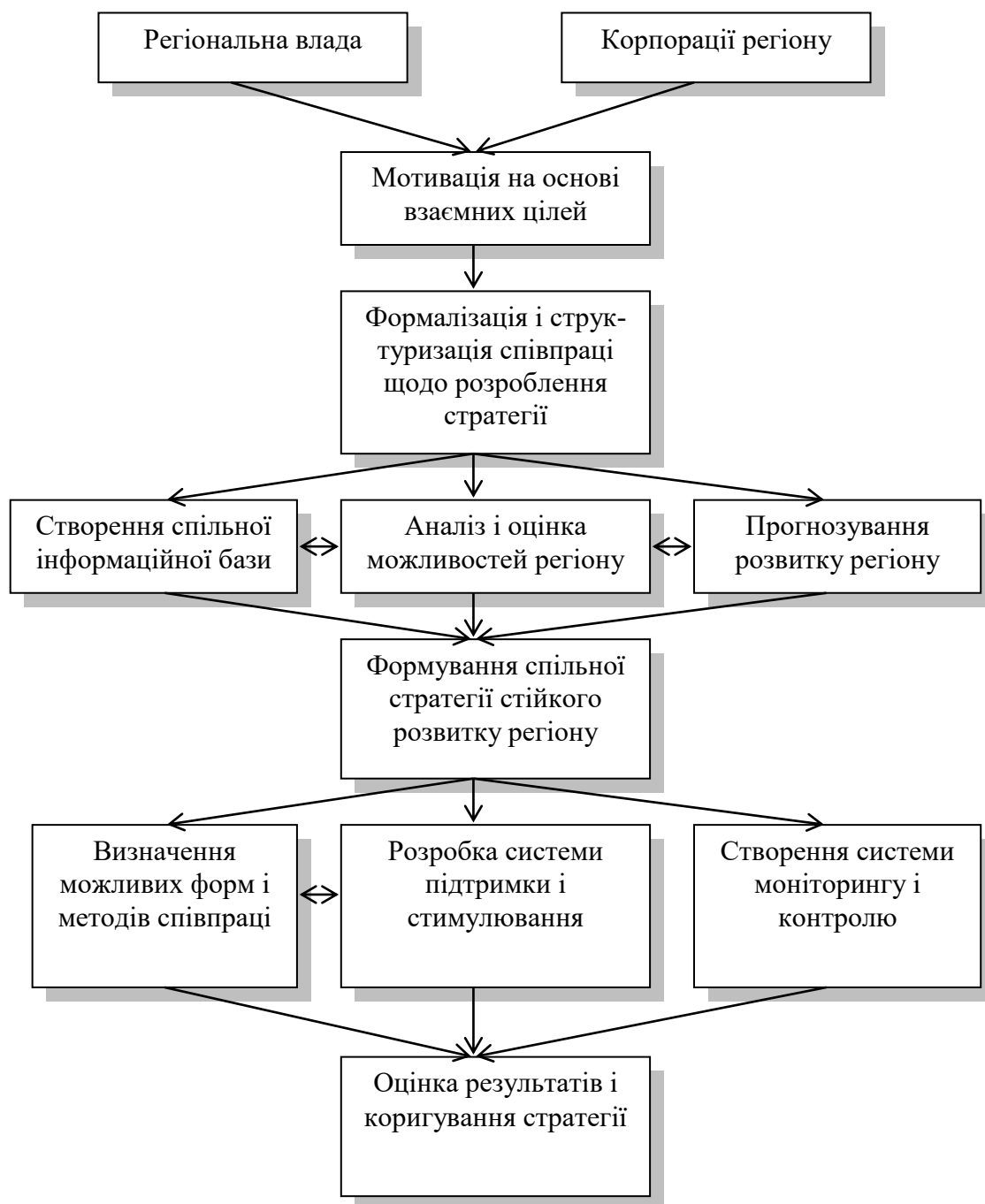


Рис. 1. Алгоритм взаємодії влади і соціально відповідальних корпорацій при формуванні стратегії сталого розвитку регіону

Алгоритм передбачає впровадження нових форм взаємодії влади і корпорацій на регіональному рівні, у тому числі створення спеціалізованої консалтингової групи, що включає представників двох сторін. Така група розроблятиме регіональні стратегії сталого

розвитку, здійснюватиме аналіз і моніторинг їх реалізації, а також пропонуватиме заходи щодо їх коригування.

Алгоритм ілюструє один з можливих варіантів взаємодії соціально відповідальних корпорацій і регіональної влади у сфері управління сталим розвитком територій, що характеризується протіканням процесу в напрямі від влади регіону (мезорівень) до окремих господарюючих суб'єктів (мікрорівень). При подібному сценарії взаємодії ініціатива належить інститутам влади, а суб'єктами дії стають компанії регіону, які на основі отриманих сигналів знову сформованих інститутів коригують свою фінансово-господарську діяльність.

Проте можливий інший підхід до співпраці в цьому напрямі, при якому ініціатива виникає з боку великих міжрегіональних і (чи) містобудівних корпорацій, які здійснюють активну соціальну політику в рамках реалізації корпоративної соціальної відповідальності. Ініціатором подібного підходу можуть бути й регіональні громадські об'єднання великого і середнього бізнесу за умови їх значної інтеграції в регіональні економічні системи.

При такому розвитку подій практика корпорацій стає базою для формування консолідованої позиції соціально-економічних інститутів регіону з приводу стратегії його розвитку.

Таким чином, у цілому дотримання розробленого алгоритму, сприятиме підвищенню ефективності управлінських дій, спрямованих на економічний розвиток, зростання добробуту населення регіону, поліпшення екологічної обстановки і підвищення конкурентоспроможності території.

Висновки. Основними напрямками формування соціально-економічної ефективності реалізації добровільних заходів щодо впровадження корпоративної соціальної відповідальності є:

- дотримання стандартів якості продукції, коли на основі чинних норм ведення бізнесу і сучасних стандартів випускається більш якісна і прибуткова продукція, що сприяє стабільному економічному зростанню корпорації і регіону за рахунок поліпшення фінансових показників і надходження додаткових коштів до бюджету;
- раціональне споживання ресурсів і їх повторне використання, що дає змогу досягти економії і знизити техногенне навантаження на довкілля в регіоні;
- забезпечення прав працівників у сфері підвищення кваліфікації, гідної оплати, охорони праці і здоров'я, що створює можливості для розвитку людського потенціалу підприємства і регіону;
- дотримання норм екологічної безпеки, у тому числі заходи щодо захисту довкілля і підтримання екологічної безпеки виробництва відповідно до природоохоронного законодавства, що сприяє збереженню довкілля регіону.

Таким чином, українська корпоративна модель соціальної відповідальності повинна базуватися на національній ідеї, проголошеній державою, ураховувати її ціннісні орієнтири, традиції і бути добровільною щодо виконання тих правил, які не прописані в чинному законодавстві.

Анотація

Розглянуто корпоративну соціальну відповідальність як один із механізмів функціонування компанії, зокрема як інструмент підвищення стійкості і конкурентоспроможності суб'єкта, і всієї регіональної економіки.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпорація, сталий розвиток регіону.

Анотация

Рассмотрено корпоративную социальную ответственность как один из механизмов функционирования компании, в частности как инструмент повышения стойкости и конкурентоспособности субъекта, и всей региональной экономики.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпорация, устойчивое развитие региона.

Summary

Corporate social responsibility both one of mechanisms of functioning of company is considered, in particular by the instrument of increase of firmness and competitiveness as a subject and all regional economy

Key words: corporate social responsibility, corporation, steady development of region.

Список використаних джерел:

1. Піроженко Н. В. Проблеми соціального партнерства в Україні: теоретико-методологічний аспект / Н. В. Піроженко // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. Одеського регіон. ін. держ. упр. – Одеса, 2003. – Вип. 4(16). – С. 142–154.
2. Соболева И. Социальная ответственность бизнеса: глобальный контекст и российские реалии [Электронный ресурс] Соболева И. // Вопросы экономики. – 2005. – 10 окт. – Режим доступа:
3. www.public.ru.
4. Стародубская М. Стратегия, милосердие, мода или PR? [Электронный ресурс] Стародубская М. – Режим доступа:
5. <http://mm.com.Ua/russian/articles/page/113>.
6. Супрун Н. А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку / Н. А. Супрун // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 61–85.
7. Яницький П. С. Фактори формування соціальної відповідальності бізнесу [Електронний ресурс]/ П. С. Яницький, М. В. Фурса.– Режим доступа: <http://www.corporate-citizen.org.ua/publications.htm>.

УДК 338.43.02(477):339.54

Мудрак Р.П.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ПІСЛЯ ВСТУПУ УКРАЇНИ В СОТ: ОБМЕЖЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ

Постановка проблеми. Одну із ключових ролей в стратегії формування національної продовольчої безпеки відіграє державна підтримка розвитку підприємств АПК України: пряма і непряма. Важливість державних фінансових підойм у забезпеченні стійкого функціонування економічної та соціальної складової агропродовольчого виробництва важко переоцінити. Адже сільське господарство, як найважливіша сфера АПК, є основою продовольчої безпеки нації. Крім того, в Україні традиційно висока частка сільського населення. Це зумовлює потребу вирішення надзвичайно складного подвійного завдання – оптимального поєднання заходів із підвищення економічної

ефективності аграрного виробництва та збереження мережі сільських поселень. Вирішення даної проблеми суттєво ускладнюється необхідністю гармонізувати усі заходи державної регуляторної політики із правилами СОТ, членом якої Україна стала в 2008 році.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню проблеми приведення до відповідності правилам СОТ регулятивних заходів держави, в тому числі і у сфері управління розвитком аграрного сектору економіки, присвячено цілий ряд досліджень провідних українських вчених, зокрема: Дем'яненко М. Я. [1], Кваші С. М. [2, 3], Кобути І. В. [4, 5, 10], Лузана Ю. Я. [6], Осташко Т. О. [7, 8, 9], Чапко І. [10] та ін. Разом з тим, стрімке зростання продовольчого попиту на світовому ринку на фоні загострення глобальної продовольчої проблеми, вимагає розробки найбільш гнучких механізмів досягнення компромісу між необхідністю забезпечення національної продовольчої безпеки та виконанням зобов'язань, які взяла на себе Україна під час вступу до СОТ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження обмежень та можливостей української держави у сфері підтримки розвитку власного АПК, які детерміновані правилами СОТ; обґрунтування напрямків прикладання державних регуляторних зусиль.

Виклад основного матеріалу. При плануванні обсягів та напрямків використання бюджетних ресурсів, націлених на підтримку вітчизняного АПК, слід враховувати необхідність збереження та розвитку багатоукладності аграрної економіки, більшої підтримки видів виробництва, які програють внутрішньогалузеву конкурентну боротьбу за капітал, однак є незамінними з точки зору забезпечення продовольчої безпеки нації (тваринництво, садівництво, овочівництво) тощо. Слід також враховувати зобов'язання, які взяла на себе Україна при вступі у СОТ, а також обмеженість бюджетних можливостей (рис. 1).

Групи чинників	1	Зобов'язання перед СОТ		
	2	«жовта скриня» «зелена скриня» «синя скриня» Бюджетні обмеження		
	3	Підтримка багатоукладності на селі	Підтримка стагнующих галузей аграрного виробництва	Прямі заходи в рамках державної політики забезпечення продовольчої безпеки нації
Державна фінансова підтримка аграрного виробництва				

Рис. 1. Домінуючі чинники, що визначають обсяг, напрямки та структуру державної фінансової підтримки аграрного виробництва

Нормативно-правове забезпечення заходів із надання фінансової та іншої допомоги вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам з боку держави регулюється двома документами: Угодою про сільське господарство СОТ і Законом України №250-VI «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» [11].

В ході підготовки вступу нашої країни до торгівельної організації, згідно досягнутих домовленостей між Україною та Робочою групою з розгляду заявки України

про вступ до СОТ, за нашою країною залишається право не зменшувати рівень внутрішньої підтримки (СВП). Відповідно до Закону України № 250-VI, незнижувальний рівень СВП становить 3043,4 млн грн. (609,2 млн дол. США), розрахованого за базовим періодом, яким визнано 2004-2006рр.

Крім фіксованого рівня бюджетної допомоги по програмах «жовтої скриньки», необмежених заходів у рамках фінансування програм «зеленої скриньки», Україна має право використовувати виключені із зобов'язань по скороченню СВП, фінансові інструменти *de minimis*.

Не зважаючи на низький дозволений рівень прямої бюджетної допомоги аграрним виробникам через програми «жовтої скриньки», її потенціал повністю не використовується. Наразі український уряд має суттєві резерви щодо підвищення рівня прямої допомоги. Особливістю СВП (3043,4 млн грн.) є те, що використання коштів у його рамках є гнучким, тобто усю суму гіпотетично можна використати на якийсь один напрямок. Продуктове правило *de minimis* дозволяє використовувати прямі бюджетні виплати на окремий вид продукції (рослинництво або тваринництво), які не перевищують 5% від валового виробництва даного виду продукції. Тому, наприклад, в 2010р. на потреби тваринництва можна було виділити не 3873,9 млн грн. (1866,8 + 2007,1), а 5050,5 млн грн. (3043,4 + 2007,1) [12].

Такі ж широкі можливості уряд має і по непродуктовому *de minimis* – в 2010р. тут було використано лише 35% від дозволеного правилами. Значний потенціал непродуктового *de minimis* полягає в тому, що за рахунок нього уряд може суттєво здешевити вхідні ресурси для аграріїв – паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, кредитні ресурси, страхові послуги тощо. Як показує світова практика, ефект від здешевлення вхідних ресурсів для аграрного виробництва – вищий, ніж просте дотування цін сільськогосподарської продукції. На Заході такий підхід називають «дати вудку, а не рибу».

Програми державної допомоги аграрному виробництву, що фінансуються по напрямках «зеленої скриньки», мають, по-суті, необмежений потенціал, який лімітується лише бюджетними можливостями держави. Наприклад, в США та Канаді частка «зеленої скриньки» в структурі загальної суми по усіх скриньках становить в середньому 77 та 53% відповідно, в Австралії – 91%. В Україні цей показник становить в середньому 25% і є дуже близьким до показника ЄС-25 – 28% [5].

Динаміка фінансування заходів по програмах «зеленої скриньки» – нестабільна. Найбільша частка витрат припадає на створення державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки, підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів та послуги по проведенню перевірок – 38,6, 31,3 і 15,8% відповідно. На жаль, надзвичайно важливі напрямки фінансуються за залишковим принципом, тобто майже зовсім не фінансуються. Наприклад, – це розвиток інфраструктури на селі, боротьба із шкідниками і хворобами сільськогосподарських рослин і тварин, послуги із маркетингу та просування продукції на ринок, програми регіональної допомоги, які направлені на розвиток українського села тощо.

Абсолютно незадовільним, з огляду на суспільне значення, є фінансування заходів по напрямках земельної реформи, які за чотири роки профінансовані лише на 14,5 млн грн. тоді як реальна потреба в коштах на цей напрямок – не менше 5 млн грн. на рік, тобто 20 млн грн. на 4 роки.

В цілому за чотири роки (2007-2010рр.) заходи в рамках «зеленої скриньки» профінансовані на суму 13883,4 млн грн., «жовтої скриньки» – 23019,2 млн грн. Причина другорядності програм «зеленої скриньки» в бюджеті Міністерства аграрної політики та продовольства України, на нашу думку, пояснюється незавершеністю аграрної реформи. Ця незавершеність проявляється, передусім, у відсутності повноцінного інституційного поля в аграрному секторі економіки, яке присутнє у країнах із історично сформованими та усталеними сільськогосподарськими правилами, традиціями, специфічними

комунікаціями. Це практична відсутність інститутів, сприйнятних, перш за все, до розуміння необхідності, а потім – до використання насправді складних заходів у рамках «зеленої скриньки». Наприклад, в тих же США та Канаді потужними аграрними інститутами, що впливають на формування не лише внутрішньої, але й зовнішньої агропродовольчої політики є сільськогосподарські кооперативи та їх об'єднання, асоціації фермерів, агарне лобі в органах законодавчої влади, складні і водночас ефективні логістичні схеми, якими володіють аграрії, інститут агарних ф'ючерсів тощо. Поза всяким сумнівом – нова якість агарного сектору цих країн, стала наслідком критичної кількості акумульованого капіталу. Останній вийшов за рамки, власне, агарного виробництва, спрямовуючись у форми, що значно посилили не тільки ринкову роль, але й політичну вагу представників агарного капіталу. Однак – це один із верхніх щаблів еволюційного розвитку агарного виробництва, якого вдалося досягти тому, що на самому початку, було його накачування грошима саме через програми прямої допомоги. Тому нинішні заклики США, ЄС, Канади та інших високорозвинутих країн до урядів країн, що розвиваються про необхідність лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, відмови від прямої допомоги і переходу до непрямой, є відвертим лукавством. Українським аграріям, можливо і за скороченою програмою, але все ж необхідно пройти еволюційний шлях формування ринкової самоорганізації, набуття ділової культури та партнерської взаємодопомоги, накопичення власних капітальних сил та утвердження своєї безальтернативної ринкової ваги. І поки цей процес триватиме, абсолютно об'єктивно заходи «жовтої скриньки» будуть домінувати над заходами «зеленої скриньки». Допоки не було сформовано повноцінних, в плані формування та реалізації колективних рішень, домінуючих серед інших організаційно-правових форм агарного бізнесу об'єднань сільськогосподарських товаровиробників (кооперативи, асоціації тощо), розробка та виконання державних індикативних планів агропромислового виробництва, без яких неможливо досягти стратегічні продовольчі цілі, буде приречена на невдачу. Такі припущення підтверджуються досвідом ЄС-25, де нинішні бюджетні асигнування аграріям за програмами прямої допомоги переважають непрямі заходи, оскільки остання хвиля розширення спричинила необхідність еволюційної абсорбції агарних секторів країн Східної Європи, де продовжують тривати трансформаційні процеси.

Зважаючи на безальтернативність заходів у рамках «жовтої скриньки», необхідно розрахувати їх максимально можливий розмір, виходячи із прогнозованого рівня виробництва сільськогосподарської продукції в цілому та по окремих її видах. Для цього використаємо цільові параметри «Обсягу виробництва сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів на період до 2015 року», визначені в Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року [13] (табл. 1).

Таблиця 1.

Максимально допустимий розмір бюджетних витрат у рамках «жовтої скриньки», виходячи із прогнозних обсягів сільськогосподарського виробництва України в 2015 році

Галузі виробництва	Валова продукція у співставних цінах, млн грн.	СВП, млн грн.	de minimis продуктивний, млн грн.	de minimis непродуктивний, млн грн.	Загальний дозволений обсяг підтримки, млн грн.
Рослинництво, всього	72982,3	3043,4	3649,1	6977,0	16997,4
Тваринництво, всього	66557,7		3327,9		

При обґрунтуванні цільових маяків обсягу і структури державної допомоги підприємствам вітчизняного аграрного сектору виробництва, необхідно виходити із наявного досвіду розвинутих країн. Так, в 2005 році загальна допомога аграріям у країнах ОЕСР становила 1,1% ВВП (в ЄС – 1,5%), а в 1986-1988рр. – 2,3% (в ЄС – 2,6%). Характерною особливістю 80-их рр. ХХ ст., в контексті розвитку національних агропродовольчих систем розвинутих країн, було їх накачування ресурсами через програми прямої бюджетної допомоги, натомість в першому десятилітті ХХІ ст. починає переважати нова якість – звуження обсягів прямої і розширення обсягів непрямої допомоги. Тому, на нашу думку, формування конкурентоспроможного вітчизняного сільськогосподарського сектору виробництва, виходячи із його нинішнього стану, потребує бюджетних асигнувань, що становлять не менш як 2% ВВП.

За уточненими прогнозами Міністерства економіки України, зростання реального ВВП на період 2011-2015рр. очікується на рівні 135,2%. Якщо реальний ВВП 2010р. склав 841408,9 млн грн., то показник 2015р. становитиме 1137584,9 млн грн. Отже, 2% ВВП від показника 2015р. складе 22751,7 млн грн. Таким чином, програми «зеленої скриньки» повинні бути профінансовані на суму не меншу, ніж 5754,3 млн грн. (22751,7 – 16997,4). При таких обсягах бюджетних видатків, кількість допомоги із розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь становитиме 69,2 дол. США. Для порівняння: за даними 2008р. (який виділяється найбільшими обсягами бюджетних асигнувань українського АПК за період 2003-2010рр.) цей показник становив 35,8 дол. США. У США обсяг бюджетних асигнувань на 1 га сільськогосподарських угідь в середньому становить 150, в ЄС – 360 дол. США. Це означає, що навіть за умов збільшення в Україні бюджетної допомоги вітчизняним аграріям вдвічі, її розмір все одно буде меншим, ніж у США та ЄС, які відмовляються скорочувати допомогу своїм фермерам на умовах паритетності із країнами, що розвиваються. Тому вважаємо, що підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору порівняно із аналогічними секторами США та ЄС, без його фінансування в обсягах визначених вище, є неможливим. Щоправда, у вищенаведених розрахунках є одна вада – зміна місцями функції і фактору. Адже визначення розмірів *de minimis* базується на кількісних параметрах обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, тобто функцією виступає розмір допомоги, а фактором – обсяг виробництва. Насправді ж, обсяги бюджетної допомоги – це один із факторів функції виробництва сільськогосподарської продукції. Тому, в даному випадку, незаперечним буде твердження про те, що досягнення цільових параметрів аграрного виробництва в 2015р. можливе лише при умові абсолютно повного щорічного використання потенціалу «жовтої скриньки».

Висновки. Виходячи із існуючої практики формування та використання бюджетних ресурсів по програмах прямої і непрямої допомоги товаровиробникам АПК, вважаємо за необхідне включити до переліку захищених статей видатків коштів загального фонду державного бюджету: а) фінансування усіх видатків за програмною класифікацією прямої бюджетної підтримки («жовта скринька») виробництва тваринницької продукції по напрямках; б) часткове відшкодування суб'єктам господарювання вартості будівництва та реконструкції тваринницьких ферм і комплексів та підприємств з виробництва комбікормів (код 2801040); в) формування державного продовольчого резерву Аграрним фондом, здійснення заставних закупівель, товарних та фінансових інтервенцій на організованому аграрному ринку (код 2801560); д) державну фінансову підтримку для створення оптових ринків сільськогосподарської продукції (код 2801520); е) фінансову підтримку Української лабораторії якості і безпеки продукції агропромислового комплексу (код 2809070); ж) фінансову підтримку агропромислових підприємств, що знаходяться в особливо складних умовах (код 2801280); з) реформування та розвиток комунального господарства у сільській місцевості (код 2801300).

Анотація

У статті аналізується сучасний стан державної підтримки вітчизняного АПК за напрямками прямої і непрямой бюджетної допомоги, в контексті виконання зобов'язань, взятих Україною при вступі до СОТ. Виходячи із існуючої практики формування та використання бюджетних ресурсів для підтримки аграрного сектору економіки, зроблено ряд пропозицій щодо включення до переліку захищених статей видатків коштів загального фонду державного бюджету

Аннотация

В статье анализируется современное состояние государственной поддержки отечественного АПК по направлениям прямой и косвенной бюджетной помощи, в контексте выполнения обязательств, взятых Украиной при вступлении в ВТО. Исходя из существующей практики формирования и использования бюджетных ресурсов для поддержки аграрного сектора экономики, сделано ряд предложений относительно включения в перечень защищенных статей расходов средств общего фонда государственного бюджета

Summary

This article analyzes the current state of government support for domestic agricultural areas of direct and indirect budgetary assistance, in the context of the commitments undertaken by Ukraine when joining the WTO. Based on the current practice of formation and use of budgetary resources to support the agricultural sector, made a series of proposals for inclusion in the list of protected items of expenditure of general fund budget

Список використаних джерел:

1. Дем'яненко М. Я. Національна система державної підтримки аграрного сектору в умовах членства України в СОТ[Електронний ресурс] / М. Я. Дем'яненко // «Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал». – 01.02.2009р.– Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/786/35/>
2. Кваша С. М. Першочергові завдання аграрної науки зі вступом України до СОТ / С. М. Кваша // Пропозиція. – 2008. – №6. – С. 16.
3. Кваша С. М. Вступ до СОТ: перспективи для аграрного сектору економіки України[Електронний ресурс] / С. М. Кваша // «Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал». – 01.02.2009р.– Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/786/35/>
4. Кобута І. В. Оцінка впливу вступу України до СОТ на окремі ринки сільськогосподарської продукції / І.В. Кобута, О.Л. Шевцов // Економіка АПК. – 2007 р. – № 1 – С. 127-135.
5. Кобута І. В. Аграрна політика підтримки сільського господарства – нові виклики в зв'язку із вступом України до СОТ[Електронний ресурс] / І. В. Кобута // «Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал». – 01.02.2009р.– Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/786/35/>
6. Лузан Ю. Я. Розвиток державної підтримки аграрного сектору України
7. в умовах членства СОТ[Електронний ресурс] / Ю. Я. Лузан // «Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал». – 01.02.2009р.– Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/786/35/>
8. Осташко Т. Обґрунтування позицій України щодо сільського господарства у переговорах Дохійського раунду СОТ / Т.Осташко // Економіст. – 2008. – №8. – С. 41.
9. Осташко Т.О. Агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: аналіз умов доступу, конкурентоспроможності товарів і засобів захисту /Т.О. Осташко // Український соціум. – 2008. – № 1(24). – С. 121-130.

10. Осташко Т.О. Аналіз конкурентоспроможності товарів м'ясомолочної групи на внутрішньому ринку України в умовах СОТ [Електронний ресурс] / Т. О. Осташко // «Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал». – 01.02.2009р. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/786/35/>
11. Чапко І. Сучасна політика підтримки сільського господарства в Україні (аналіз та пропозиції) / І. Чапко, І. Кобута. – К.: Аналітико-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. – 20 с. – (Представництво Європейської комісії в Україні).
12. Закон України № 250-VI «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008. – №23. – С. 213.
13. Стан фінансування галузі АПК [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/>
14. «Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року»: Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007р. № 1158 // Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 13.

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Розвиток території, орієнтований на інвестиції та інновації, є омріяною метою економістів, політиків, бізнесменів та інших громадян. Він сприяє зміні профілю економіки, модифікації чинників виробництва, створенню якісних робочих місць. Успішний розвиток на основі інновацій та інвестицій можливий лише за умови відповідного інституційного забезпечення. Крім важливої ролі держави у цих процесах, суттєвого значення набувають регіональні та місцеві важелі: залучення партнерів з різних секторів громади до розв'язання економічно важливих питань території стає невіддільною складовою поточної політики та прийняття рішень. У привабленні інвестицій велика роль належить інституційному забезпеченню.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню інституційного забезпечення інноваційного розвитку України присвячено багато робіт вітчизняних авторів. Серед них можна виділити Ю. Лопатинського, М. Лендела, С. Соколенка, О. Наумова, А. Ткачука, О. Шнипко, В. Чевганова та інших. Однак складність та багатогранність даного процесу дає можливість продовжувати дослідження.

Постановка завдання. Ціллю статті є розкриття сутності та значення інституційного забезпечення інвестиційно-інноваційних стратегічних структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усі суспільства, з нижчим чи вищим рівнем розвитку, завжди потребують більше інвестицій, ніж у них є, для того, щоб мати змогу зростати й підвищувати життєвий рівень людей і діяльність економічних суб'єктів. До проблем інвестиційного клімату звертається багато зарубіжних і вітчизняних вчених, дослідників, практиків-планерів і політиків. При цьому майже завжди його роль і значення пов'язується із залученням іноземних інвестицій. Хочемо звернути увагу на те, що не менше значення слід надавати йому і щодо внутрішніх власників капіталу. Адже, з одного боку, прагнемо поповнити внутрішні ресурси через різні механізми сприяння іноземним інвесторам, а з іншого – упускаємо власні потенційні можливості, і вітчизняний капітал знаходить собі більш вигідне застосування за кордоном.

Слід зауважити, що формування сприятливого бізнесового клімату повинно передбачати заохочення не лише іноземного, а й вітчизняного інвестора, оскільки важливим орієнтиром для залучення іноземних інвесторів є внутрішня інвестиційна політика. Крім того, акумулювання власних внутрішніх фінансових резервів є одним з першочергових завдань держави, оскільки це безпосередня умова економічного зростання та підвищення добробуту населення. До того ж іноземні інвестори майже не працюють у тих регіонах, у яких немає внутрішніх інвесторів. Іноземні інвестори не будуть масово інвестувати до того часу, поки не побачать приклади ефективного вкладання капіталу вітчизняними інвесторами. Внутрішній інвестор-підприємець області повинен отримати стимули для інвестування. Одночасно зростання ефективності місцевого бізнесу зацікавлюватиме іноземних інвесторів до співпраці.

Формування бізнесового клімату – це прерогатива насамперед держави. Для цього вона використовує всі притаманні їй важелі і можливості (як прямі, так і непрямі), які вважає за необхідне залучати для досягнення визначеної мети. Але держава не повинна керувати економікою. Її роль – у створенні необхідних умов для розвитку галузей, підприємств, регіонів, збиранні податків, розвитку проблемних районів тощо, адже відродити економіку за рахунок виключно державних коштів неможливо. Це можна зробити, зокрема, за кошти недержавних власників, якщо держава створить для цього

необхідні умови. Як показують дослідження, між функціями інвестицій і роллю держави у сприянні економічного і соціального розвитку існує тісний зв'язок.

Крім того, в умовах ринкової економіки важлива роль у створенні сприятливого бізнесового клімату відводиться місцевим органам влади. При цьому позитивні зусилля центральної влади з формування сприятливого бізнесового клімату можуть нівелюватися на місцевому рівні через невідповідну виконавчу дисципліну та громіздку бюрократію, або ж, навпаки, зусилля місцевих органів можуть компенсувати чи зменшити вплив недоліків загальнодержавного рівня. Від ефективності співпраці регіональних органів управління й інвесторів, бізнесів залежить дієвість механізму залучення бізнесів у регіон.

При сприятливому бізнесовому кліматі суб'єкти економічної діяльності мають змогу реалізувати свої потенційні можливості (тобто одержати прибуток від своєї діяльності) в рамках чіткого і прозорого законодавчого простору. У зв'язку з цим бізнесовий клімат не може бути сприятливим лише для певного кола учасників економічного процесу. Це є суттєвим моментом. Як показує практика, коли говориться про інвестиційну привабливість, можна виявити, що при цьому одні економічні суб'єкти мають більшу сприятливість у підприємництві (більшу економічну вигоду), ніж інші (наприклад, іноземні інвестори у відношенні до національних чи великі фірми у відношенні до малих, або навпаки). Насамперед, це передбачається (відображається) у відповідних нормативно-законодавчих актах. Коли ж йдеться про бізнесовий клімат, то тут маються на увазі сприятливі умови діяльності для будь-якого економічного суб'єкту незалежно від розміру, сфери діяльності, величини статутного фонду тощо. Тобто середовище, яке створюється, повинно заохочувати до започаткування бізнесу та до його розширення. Тому поряд з важливістю визначення потреби в інвестиціях винятково вагому роль відіграє зосередження уваги на створенні належних умов для залучення іноземних та українських власників до інвестування капіталу в Україну.

На державному рівні функції інституційного забезпечення інноваційної діяльності покладено на Державне агентство України з інвестицій та інновацій (Держінвестицій) [2]. Держінвестицій є спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності. Ця структура бере безпосередню участь у підготовці, прийнятті і реалізації законодавчих та інших нормативно-правових актів у сфері інноваційної діяльності, у формуванні та забезпеченні реалізації державної інноваційної політики у сфері інвестицій та інноваційної діяльності, створює національну інноваційну систему для проведення ефективної державної інноваційної політики, координує роботу центральних органів виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності.

Згідно з Положенням про Державне агентство України з інвестицій та інновацій [2], на агентство покладено широке коло повноважень з реалізації завдань управління інноваційним розвитком в країні. Зокрема, агентство проводить аналіз соціально-економічних результатів функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку з урахуванням їх інноваційної спрямованості. Що стосується галузевого рівня, то агентство бере участь у процесі укладання, виконання та припинення дії угод про розподіл продукції, укладання договорів концесії з метою реалізації інвестиційних проєктів у пріоритетних галузях національної економіки.

Вплив агенції на інноваційний розвиток на регіональному рівні полягає в тому, що воно подає в установленому порядку пропозиції щодо створення інноваційної інфраструктури в регіонах і забезпечує її розвиток. Окрім цього, на агентство покладено функції контролю за дотриманням законодавства у сфері інноваційної діяльності. Ми вважаємо, що утворення такої державної структури є безперечно позитивним кроком щодо стимулювання інноваційної діяльності. Втім більшість дій, що має здійснювати агентство стосуються або нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності у державі взагалі, або підтримки конкретних програм та проєктів силами державних інноваційних фінансово-кредитних установ.

Сьогодні необхідно вести пошук нових форм співробітництва, щоб забезпечити узгоджений інноваційний розвиток. Технологічні парки є територіальною формою організації науково-виробничої інтеграції. В. Савченко вказує, що важливе місце серед цільових заходів щодо територіальної організації виробничих сил регіону в перспективі повинно зайняти створення парків технічного розвитку (технопарків) [7]. На його думку, технопарки повинні створюватися у великих промислових центрах. Також умовам створення технопарків відповідають території, розташовані на відстані 50-150 км від промислових центрів.

Професійні агенції просування інвестицій часто своєю майстерною роботою з інвесторами здатні виправити негативний вплив макро- і навіть мезочинників. Загалом структурна насиченість території організаціями, які працюють з інвесторами в до- та постінвестиційні періоди, є суттєвим чинником формування привабливого інвестиційного клімату. Наприклад, у Канаді та Польщі такі агенції демонструють приклади успішної роботи. Сучасні агенції просування інвестицій працюють з визначенням потенційного розміщення інвестицій, тому в роботі висвітлені також питання формування «зелених» промислових зон (землі, що попередньо промислово не використовувалися) і «коричневих» промислових зон (землі попереднього використання).

Зарубіжний досвід показує, що громади, які інвестують кошти в інновації, спонукають людей до творчості і в найефективніший спосіб використовують на ринку їхні ідеї, а з часом перетворюються на райони зосередження робочих місць з найвищою заробітною платнею, з найрозвиненішою економікою і з найвищою якістю життя. Інноваційний підхід допомагає також стати місцевістю, в яку спрямовуються потоки прямих іноземних інвестицій, бути центром зосередження національного й міжнародного бізнесу. Як відомо, віддача від інвестицій в інноваційні види діяльності у середньому у 3-4 рази вища за вкладення в інші види діяльності. Цікавими є приклади як Канади, які розкривають практичний сенс партнерства на прикладі наявних інституцій у країні, так і Угорщини, які демонструють змогу посилення позицій і можливостей національної економіки за рахунок правильної інвестиційної та інноваційної політики.

На сучасному етапі науково-дослідні та технологічні парки (НДТП), незважаючи на певну варіативність у визначеннях, розглядаються як інституції, що сприяють становленню та просуванню інноваційного розвитку економіки і є об'єктом державних і приватних інвестицій. Це інструмент державної політики для підсилення інноваційного компонента в межах регіональної економіки.

Кожний НДТП ґрунтується на унікальній ситуації в регіоні, і його успіх залежатиме від складного набору чинників відносно розміщення, ключових учасників, історії, бізнесової моделі економіки та структури власності. НДТП часто асоціюються з «зеленими зонами», хоча це зовсім не обов'язково. Деякі парки розташовані в центрі міст і створені як частина програми їх відновлення. Деякі – на землях попереднього використання, наприклад, на військових базах або на території інших застарілих урядових чи промислових будівель. Часто НДТП розміщують біля університетів чи дослідних інституцій, але загалом вибір сусідства залежить від цілей парку. Є ситуації, коли компоненти, які б могли формувати парк, не зібрані до купи, а розкидані в ширшій географічній зоні, наприклад, у місті чи у певному його секторі. У такому випадку немає потреби у формальному фізичному парку, тому що, власне, саме місто і є парком.

Принаймні три групи основних стейкхолдерів мають прямий інтерес у створенні парку: уряд (місцевий, центральний, враховуючи урядові структури з питань економічного розвитку), який часто повністю чи частково фінансує розвиток інфраструктури; бізнес (промисловість) і освітньо-дослідні організації.

Досліджені приклади парків дають підґрунтя для висновку, що ключовим у максимізації їх економічного внеску у розвиток місцевості є взаємне зобов'язання уряду, дослідних організацій, підприємств парку, організацій економічного розвитку, інституцій,

що фінансують, і менеджерів парку щодо створення унікального набору зв'язків, мереж та атмосфери співробітництва на території.

Громада загалом виграє від участі університетів у НДТП. У результаті такої співпраці підвищується частка високотехнологічних підприємств у регіоні, які збагачують інтелектуальне оточення. Університети генерують так звану «економію від локалізації» для бізнесів певного типу, сконцентрованих у НДТП, через спеціалізовані лабораторії, напрацьовані знання та вміння, регулярне постачання випускників на робочі місця першого (вступного) професійного рівня. Це особливо важливо для менших регіонів, де наявність інших ресурсів для генерування зовнішньої економії не є очевидною.

Висновки. Розглянуті форми інноваційних стратегічних структур та дослідження їх особливостей дають змогу визначити основи інституційної політики щодо інвестиційно-інноваційного розвитку:

- здійснення юридичних, економічних, технічних і соціальних перетворень, необхідних для ефективної діяльності стратегічних інвестиційно-інноваційних структур;
- розвиток інноваційної інфраструктури регіону, науково-технічної та науково-виробничої інфраструктури;
- удосконалення системи підготовки кваліфікованих кадрів для потреб інноваційних структур тощо.

Анотація

У статті розкрито сутність та значення інституційного забезпечення інноваційних стратегічних структур агропродовольчої сфери. Розглянуті форми інноваційних стратегічних структур та дослідження їх особливостей дали змогу визначити основи інституційної політики щодо інноваційного розвитку агропродовольчої сфери.

Ключові слова: агропродовольча сфера, інноваційний розвиток агропродовольчої сфери.

Аннотация

В статье раскрыты сущность и значение институционального обеспечения инновационных стратегических структур агропродовольственной сферы. Рассмотренные формы инновационных стратегических структур и исследование их особенностей дали возможность определить основы институциональной политики относительно инновационного развития агропродовольственной сферы.

Ключевые слова: агропродовольственная сфера, инновационное развитие агропродовольственной сферы.

Summary

In article disclosed the essence and institutional ensure innovative strategic value the structures of the agri-food sector. Considered by the form of innovative strategic structures and study their characteristics allowed determine the framework policy for innovative development of institutional the agri-food sector.

Keywords: agricultural foodstuff, innovational development of agro-food sector.

Список використаних джерел.

1. Лопатинский Ю. Институциональная аграрная матрица / Ю. Лопатинский // Экономика Украины. – 2004. – №4. – С.64 – 71.
2. Положення про Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 16 травня № 749 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.udik.com.ua.
3. Лендел М.О. Моделі взаємодії агентств регіонального розвитку з державними, громадськими та приватними інститутами. Стратегічний підхід до планування розвитку /М.О. Лендел // Інститути та інструменти розвитку територій: на шляху до

- Європейських принципів. – [2-ге вид.]. – К.: Міленіум, 2003. – 244 с.
4. Наумов О. Б. Стратегія розвитку сировинної бази текстильної промисловості / Наумов О.Б. – Херсон: Олді-плюс, 2005. – 384 с.
 5. Соколенко С. И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: укр. контекст. / Соколенко С. И. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
 6. Соколенко С. Нові виробничі системи в умовах глобалізації / Соколенко С. // Реформування промисловості України. Погляд у XXI століття: [зб. матеріалів V пленуму-конференції. Спілка економістів України]; відп. ред. М. Герасимчук. – Київ, 2001. – С. 21–29.
 7. Шнипко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізм реалізації. – К.: Наукова думка, 2003. – 337 с.
 8. Чевганова В. Кластери та їх економічне значення / В. Чевганова, І. Брижань // Економіка України. – 2002. – №11. – С. 36.

УДК 336.717 (477)

Голубєва Т.С., Домбровська Л.В.

ОБҐРУНТУВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕМЕНТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ МАСОВИХ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТЕЖІВ У БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

Постановка проблеми. Міжнародні платіжні системи відіграють важливу роль в організації функціонування державних карткових розрахунків. Проте збільшення карток цих систем на руках у населення не призводить до зростання частки безготівкових розрахунків. Основна маса карткових операцій пов'язана із зняттям готівки. Останнім часом в Україні втрати, заподіяні картковими шахраями громадянам-користувачам карток із магнітною смугою міжнародних платіжних систем, обліковуються уже десятком мільйонів гривень. А про рівень безпеки смарт-картки Національної системи масових електронних платежів свідчить той факт, що за останні роки функціонування системи не зафіксовано жодної копійки втрати коштів клієнтів.

Ще однією перевагою Національної системи масових електронних платежів є те, що технологія обслуговування смарт-карток цієї системи не потребує телекомунікаційного зв'язку торгових терміналів з банками. Отже, така форма розрахунків є дуже перспективною в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення проблеми функціонування та розвитку Національної системи масових електронних платежів внесли такі вітчизняні вчені, як Берніков В., Грищенко Р., Коваль І., Гаврилюк В., Кравець В., Махаєва О., Прозоров Ю., Романенко Л., Савченко А., Шпарко А. та Прокопенко А. У роботах цих науковців висвітлюються в основному питання, пов'язані з сутністю та класифікацією банківських платіжних карток та платіжних систем, а також з особливостями функціонування і розвитку Національної системи масових електронних платежів (НСМЕП).

Вивчення праць цих авторів показало, що системного і комплексного дослідження питання впровадження НСМЕП у діяльність вітчизняних комерційних банків у теоретичному і практичному аспекті не проводиться. Разом з тим багатоплановість проблеми запровадження та ефективності використання карток Національної системи масових електронних платежів обумовлює необхідність комплексного теоретичного

дослідження цих питань з позиції системного підходу, як засобу підвищення ефективності банківської діяльності.

Метою статті є дослідження передумов та етапів впровадження елементів Національної системи масових електронних платежів у діяльність банківських установ.

Виклад основного матеріалу. На ринку пластикових карток в Україні лідируючі позиції посідають міжнародні платіжні системи. Так, у 2009 році питома вага емісії цих карток в загальному обсязі емісії становила 88,2%, емітентами та еквайрами карток цих систем є понад 60% українських банків. Водночас, із 129 банків українських банків, які станом на 01.01.2010 р. були учасниками ринку карткових продуктів, лише 57 (44,2%) є учасниками Національної системи електронних платежів, а доля емісії карток НСМЕП взагалі мізерна – 3,5% [2].

Особливу увагу привертає до себе той факт, що серед 17 банків I групи (найбільші банки) лише 3 є членами Національної системи масових електронних платежів, а саме ВАТ ВТБ Банк, АТ «БрокБізнесбанк», АБ «Укргазбанк». Зауважимо, що жоден банк із четвірки лідерів карткового бізнесу (ПАТ КБ Приватбанк, ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ВАТ «Ощадбанк») не є членами НСМЕП [1].

На нашу думку, ігнорування вказаними банками участю в Національній системі масових електронних платежів можна вважати явищем негативним. Адже ці банки, як ніякі інші, маючи значний досвід та динамічні результати роботи на ринку платіжних карток, могли б сприяти розвитку саме національних систем електронних платежів, які є більш доступними для населення України з точки зору тарифної політики та достатньо зручними з точки зору спектру операцій з картками цих систем.

Таблиця 1

Емісія карток Visa та MasterCard окремими банками України

№	Банк	Кількість карток		
		2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	ПриватБанк	724775	18304869	12936218
2	Райффайзен Банк Аваль	386000	3989917	3182276
3	Надра	193305	1040241	247310
4	Правекс-Банк	119585	345604	146332
5	ПромінвестБанк	147150	2662203	2007759
6	ПУМБ	96745	323253	308969
7	Укрсоцбанк	330990	1054119	807991
8	Ощадбанк	111660	1528807	1813816
9	Укрексімбанк	238925	450105	694163
10	Фінанси та Кредит	74570	321386	317398

Зрозуміло, що, налагодивши роботу на ринку карток міжнародних платіжних систем (які мають, до речі, набагато довшу історію, ніж національні системи), ПАТ КБ Приватбанк, ПАТ «Промінвестбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» та ВАТ «Ощадбанк» мають стабільні позиції як щодо емісії (табл. 1), так і щодо фінансових результатів. Але цей досвід можна спрямувати на сприяння банками-лідерами карткового бізнесу розвитку національних платіжних систем, а саме НСМЕП.

До того ж Національна система масових електронних платежів має ряд переваг, які можуть зацікавити існуючих та потенційних клієнтів будь-якого банку.

Держателі карток НСМЕП мають можливість оплати товарів (послуг) та переказу коштів за допомогою карток НСМЕП через мережу Інтернет.

Зокрема, на сьогодні реалізована можливість:

1. Поштових переказів для фізичних та юридичних осіб через Інтернет (система електронних переказів УДППЗ «Укрпошта»).

2. Сплати за комунальні послуги та електроенергію у містах Київ, Одеса, Харків, Львів та ін.
3. Сплати за телекомунікаційні послуги (ВАТ «Укртелеком», «Фарлєп», «ЦСС» та ін.).
4. Сплати за послуги кабельного цифрового та аналогового телебачення («Воля Кабель», «Фаворит», «НТВ+» та ін.).
5. Сплати за послуги провайдерів Інтернет.
6. Придбання карток мобільного зв'язку, IP-телефонії, хостингу та доменних імен, а також інших товарів та послуг в інтернет-магазинах.
7. Перекази коштів на користь фізичних та юридичних осіб (система Інтернет-платежів SmartPay) [3].

Для здійснення інтернет-платежів НСМЕП потрібно мати небагато:

1. Комп'ютер, підключений до Інтернет.
2. Платіжну картку НСМЕП, яку можна отримати в банку-члені НСМЕП.
3. Гроші на рахунку або платіжному додатку картки НСМЕП (чеку або гаманцю).
4. Зчитувач смарт-карток (карт-рідер).
5. Встановлену та настроєну клієнтську частину інтернет-терміналу (спеціальне програмне забезпечення), яке можна завантажити безкоштовно.

Зрозуміло, що для кожного з банків-лідерів карткового бізнесу (власне як і для будь-яких інших) одним із головних завдань є отримання якомога більших фінансових результатів. Тому вважаємо за необхідне запропонувати модель прибутковості конкретного банку-емітента, як потенційного учасника Національної системи масових електронних платежів, наприклад, ПАТ «Райффайзен Банк Аваль».

Значні власні витрати по впровадженню підсистеми та необхідність виплати комісійних обслуговуючим елементам системи НСМЕП вимагає від банку-емітента розробки детальної стратегії створення власної обслуговуючої мережі, для чого необхідна як мінімум розробка техніко-економічного обґрунтування.

До основних витрат банку-емітента на створення підсистеми НСМЕП слід віднести:

- витрати на придбання програмно-апаратних засобів – вони здійснюються банком ще до початку роботи в системі і тому відносяться до довготермінових інвестицій;
 - витрати на придбання карт – оскільки банк-емітент купує картки у виробника за ціною нижчою від ціни продажу клієнтам, цей процес може приносити прибутки, тому ці витрати відносяться до вкладень у оборотні (короткотермінові) кошти;
 - витрати на придбання банкоматів, терміналів та інших автоматичних пристроїв для здійснення фінансових операцій в НСМЕП – вони відносяться до інвестиційних витрат, але такі витрати банк робить не одночасно з впровадженням підсистеми, а поступово, в залежності від кількості платіжних карток;
 - витрати на утримання персоналу;
 - витрати на придбання ліцензій на роботу в системі, емісію карток і еквайрінг.
- Основними прямими джерелами прибутку банку-емітента є:
- різниця ціни покупки-продажу смарт-картки;
 - процентний дохід, який отримує банк за залишками по карт-рахунках;
 - комісійні, що отримує банк від обслуговування власних і особливо інших клієнтів;
 - прибуток від еквайрінгових операцій і обслуговування торговців;
 - прибуток від надання в оренду або лізинг банківського обладнання.

З вищенаведених даних витікає, що як доходи так і витрати досить жорстко залежать від обсягів операцій, часу їх виконання, рівня програмно-технічного забезпечення і навіть від географічного розташування учасників підсистеми НСМЕП банку. Зростання загальної прибутковості операцій банку в системі НСМЕП достатньо еластично залежить від кількості клієнтів, розміру залишків коштів на їх карт-рахунках, кількості операцій, що здійснюються за допомогою карток, а також від середніх розмірів платежу за кожною з таких операцій.

Оскільки картковий проект за тривалістю займає декілька років, за основний показник ефективності впровадження підсистеми НСМЕП банку найбільш доцільно приймати накопичений фінансовий результат, який є сумою всіх витрат і доходів банку при впровадженні цього проекту. Сам проект необхідно розглядати у двох вимірах – до виходу на заплановані показники він є безумовно збитковим, оскільки потребує значних капіталовкладень, які повернуться лише згодом (на другому етапі) через зростання загальної прибутковості. Крім того сам накопичений фінансовий результат залежить від параметрів та кількості програмно-апаратних засобів, а через це від кількості клієнтів, що зможе залучити цей проект. Всі параметри такого проекту мають дуже тісний взаємозв'язок, що значно ускладнює процес розрахунків.

Для зручності та наочності проведення розрахунків і аналізу як кінцевих показників, виділимо 7 етапів.

В економічній моделі за розрахунковий період обирається один місяць, оскільки передбачається, що проценти по вкладах та інші несплатні нарахування по карт-рахунку будуть виконуватись помісячно. Всі припущення беруться виходячи із самих поміркованих та стриманих прогнозів. Тобто передбачається, що якщо при таких (не дуже привабливих умовах) буде досягнуто задовільний результат, то при покращенні цих умов банк має ще більше шансів успішного впровадження проекту, за яким проводяться розрахунки.

Розглянемо детальний опис кожного етапу, а також визначимо переліки параметрів, що задаються і результати, що розраховуються на них.

Етап I «План емісії» - це план-графік емісії карток, розрахунок необхідної кількості та термінів встановлення терміналів та банкоматів. Під час цього етапу відбувається основне планування по строках придбання периферійного обладнання і відповідних витрат на нього.

Етап II «Припущення» - таблиця припущень по кількості операцій з картрахунками та розмірами коштів за ними. Тут задаються основні показники за кількістю та сумами операцій з картою, а також наводяться припущення з локалізації платежів.

Етап III «Активи» - таблиця розрахунку процентних доходів витрат по карт-рахунках. Ця таблиця дозволяє розрахувати розмір фонду активних операцій банку за всіма карт-рахунками та визначити на його підставі процентні доходи банку від залучення коштів на ці рахунки.

Етап IV «Комісійні» - таблиця визначення розміру комісійних, які має отримати кожен з учасників системи, за кожним видом операцій, по кожній транзакції. При цьому враховується, що банк з метою залучення достатньої кількості клієнтів не бере комісійних за внутрішньобанківськими транзакціями при виконанні таких операцій, як завантаження картки з рахунка як за допомогою банкомату, так і з банківського терміналу, бере мінімальні комісійні (0,5%) при видачі готівки в касі з рахунка або за картою і лише за виконання платежів як з картки так і з карт-рахунка бере комісійні у розмірі 1% від суми платежу. Такі розцінки на здійснення банківських операцій є дуже привабливими для клієнтів, адже деякі банки сьогодні при здійсненні платежів населення (наприклад оплата за комунальні послуги) беруть мінімум 2% комісійних.

Етап V «Процесинг» - розрахунок загальних витрат банку на обслуговування в системі НСМЕП. На цьому етапі виконується розрахунок всіх витрат, які має понести банк у зв'язку із обслуговуванням в системі НСМЕП в залежності від щомісячних обсягів послуг, що він отримує від системи. Тут слід враховувати, що банк може бути організаційно приєднаний як до одного з РПЦ, так і до ГПЦ (якщо це зручно для самого банку). В будь якому разі плата за обслуговування не змінюється і залишається сталою. Банк за процесинг платить фіксовану абонентну плату і щомісячно сплачує системі за обробку його транзакцій і клірингові розрахунки.

Етап VI «Транзакції» - розрахунок загальної кількості транзакцій для емітента та еквайєра при заданих параметрах системи. Такі розрахунки виконуються окремо по

кожному з видів та кількості транзакції розглянутих на етапі «Припущення» для кількості наявних в системі карток встановлених на етапі «План емісії». Окремо як за операціями емітента, так і за операціями еквайєра здійснюється розподіл транзакцій на внутрішньобанківські, міжбанківські і міжрегіональні. На цьому етапі можливо відслідковувати обсяги щомісячних транзакцій, що будуть забезпечуватися підсистемою НСМЕП банку. Крім того ці дані дають можливість більш точного визначення переліку і насамперед характеристик а також потужності апаратно-технічних засобів, що має застосовувати банк для обробки розрахованих обсягів інформації.

Етап VII «Витрати та доходи» - розрахунок сукупних доходів та витрат виходячи з попередніх параметрів системи і розрахунків обсягів та сум платежів. На цьому етапі практично завершуються всі попередні розрахунки, виконується зведення сукупних доходів і сукупних витрат, розрахунок фінансового результату місяця, проводиться його оподаткування і наступне визначення накопиченого від впровадження підсистеми прибутку/збитку. Кінцевий результат накопичується від початку впровадження проекту і досить точно відображає спочатку всі накопичені витрати, яких потребує проект, а згодом, після перетину точки беззбитковості дає уяву про майбутні прибутки від такого проекту.

Великий банк, яким і є ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», завжди має потужні джерела внутрішніх фінансових ресурсів. Крім того він завжди має можливість, у разі потреби, безперешкодно залучити значні додаткові фінансові ресурси на міжбанку або через систему кредитування НБУ. Вважаємо, що для цього банку є припустимим відволікти на два роки суму коштів, що приблизно дорівнює 400-450 тис. грн. і інвестувати її в процес розгортання власної підсистеми НСМЕП. Крім того, цей банк має мережу філій у різних регіонах України, тому для нього завжди існує можливість залучення значної кількості клієнтів до карткового проекту.

В якості вхідних даних економічної моделі для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» найбільш доцільно обрати показники, що представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Вхідні дані економічної моделі впровадження елементів НСМЕП
для ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»

№	Назва показника	Сумарне значення (всього на 2 роки)	Значення в середньому на місяць
1.	Кількість емітованих карток (шт.)	30 000	1250
2.	Кількість встановлених POS/BST терміналів (шт.)	100	4
3.	Кількість встановлених банкоматів (шт.)	17	0,7
4.	Максимально припустимі сукупні витрати (перевищення витрат над доходами, що вимагає додаткового залучення зовнішніх фінансових джерел) (тис. грн.)	400	325
5.	Витрати на фонд оплати праці обслуговуючого персоналу (тис. грн.)	192	8
6.	Інвестиційна прибутковість вкладеного капіталу	30%	-

Таким чином, банку доцільно поставити перед собою таку мету: ефективно вкласти кошти в інвестиційний проект (30% прибутку за два роки - це досить висока віддача капіталу на вкладені кошти), а з іншого через два роки отримати потужну підсистему НСМЕП, яка в майбутньому буде приносити значні прибутки, оскільки не вимагатиме подальших значних інвестицій.

Висновки. Національна система масових електронних платежів у нашій країні має значні перспективи. Однак переважна більшість банків віддають переваги міжнародним

платіжним системам, незважаючи на те, що понад 90% емітованих таких карток використовуються на території України.

Для посилення активізації розвитку Національної системи масових електронних платежів необхідним є підключення комерційних банків, і особливо банків I групи, у найближчий час до цієї платіжної системи.

Анотація

У статті обґрунтовано доцільність впровадження в діяльність вітчизняних банків елементів Національної системи масових електронних платежів.

Ключові слова: банки, платіжна система, Національна система масових електронних платежів.

Аннотация

В статье обоснована целесообразность внедрения в деятельность отечественных банков элементов Национальной системы массовых электронных платежей.

Ключевые слова: банки, платежная система, Национальная система массовых электронных платежей.

Summary

The article proves the feasibility of the activities of domestic banks elements of the National system of mass electronic payments.

Keywords: banks, payment system, national system of mass electronic payments.

Список використаних джерел:

1. Підсумки роботи НСМЕП у 2009 році // Вісник НБУ. – 2010. - №3. – С. 37-42.
2. Харченко В. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2009 році / В. Харченко // Вісник НБУ. - 2010. - №4. – С. 44-49.
3. http://bank.gov.ua/Pl_syst/Charge_card.htm

УДК 347.73

Маркіна Л.Ю.

МЕДИЧНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми. Питання впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні належить до першочергових завдань, які вимагають негайного вирішення, оскільки питання сьогоденного становища охорони здоров'я та надання медичної допомоги, як ніколи загострилися. Проте, на жаль, питання вже багато років залишається відкритим. Ситуація, що склалася в такій важливій галузі вже не влаштовує ні медичних працівників, ні українських громадян.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Система обов'язкового медичного страхування в Україні може бути введена не раніше, ніж через три роки. Про це заявила недавно перший заступник голови Адміністрації Президента Ірина Акімова [5]. Радити цьому чи ні, не знаю. Адже розмови про страхову медицину ведуться в нашій країні з 1995р. Створено багато проектів, але проблема поки що ніяк не вирішується.

Ще в дослідженнях А. Мельника в 1997р. [4] було реально доказано, що навіть самі багаті країни світу не можуть собі дозволити справжню безплатну медицину. І як би

ми цього не хотіли, в країні повинен вводитись принцип платної страхової медицини всупереч 49 статті Конституції. Єдине, що вимагає чіткого опрацювання, - в яких відсотках платна медицина повинна лягти на плечі держави, підприємств та самого населення країни.

В дослідженнях, проведених в лютому минулого року газетою «Відомості» [3] надаються дані про системи страхової медицини у різних країнах світу, сучасний стан української медицини. Конкретно проведено розрахунки, щодо того, як ефективно використати фактично виділені на медицину бюджетні кошти, та вказано на перші кроки впровадження в Україні страхової медицини у вигляді лікарняних кас.

Формування завдання дослідження. Закони про медичне страхування в Україні пишуть, переписують та «успішно» не приймають вже понад десять років. Депутати Верховної Ради багатьох скликань вперто не підходять до розгляду цих Законів. Складається враження, що ведеться боротьба між лобістами різних систем фінансування охорони здоров'я.

Але статистика невблаганна наука. Кожен місяць а нашої державі вмирає населення середнього райцентру. Проста арифметика показує, що в наступному тисячолітті населення України вже не буде. Тому реформу охорони здоров'я необхідно починати в першу чергу. Це і є предметом розгляду в даній статті.

Виклад основного матеріалу. Україна, як незалежна держава існує більше 19 років, років пошуку свого місця серед інших країн світу. Підбиваючи певні підсумки років незалежності, можна зробити невтішні висновки: падіння обсягів виробництва майже в усіх галузях народного господарства, стрімке збільшення смертності людей працездатного віку, скорочення тривалості життя. За роки незалежності чисельність населення країни скоротилась більш ніж на 6 мільйонів. Значно помолодшали хвороби. А останні події з розповсюдженням каліфорнійського грипу доказали повну безпомічність нашої медицини проти цієї хвороби. Теза про безкоштовну та доступну медицину звучить як фарс.

Світовий досвід показує, що напрямки вирішення цієї проблеми можуть бути різні. Загалом вони відрізняються структурою джерел фінансування охорони здоров'я й організацією надання медичних послуг.

Фінансування охорони здоров'я може бути бюджетним, соціальним і приватним.

За бюджетної системи фінансування охорони здоров'я страхування або відсутнє зовсім, або є незначним. Бюджетна система фінансування передбачає використання коштів податкових надходжень до бюджету, але саме це й не сприяє стабільності фінансового забезпечення охорони здоров'я. У нас ця система вже потерпіла фіаско.

Соціальна система фінансування охорони здоров'я заснована на цільових внесках підприємств, працівників, на державних субсидіях. Причому внески підприємств є переважаючим джерелом надходжень. Організація охорони здоров'я, яка забезпечує право кожного громадянина на одержання медичної допомоги, може бути забезпечена системою страхової медицини. За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості і доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я.

Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню.

Страхова медицина базується на певних принципах, серед яких можна назвати забезпечення економічної та соціальної захищеності середніх і малозабезпечених верств населення, гарантованість прав кожного громадянина на якісну медичну допомогу, обов'язковість внесків як громадян, так і юридичних осіб.

Важливим елементом системи страхової медицини є медичне страхування на випадок втрати здоров'я з будь-якої причини. Воно забезпечує більшу доступність, якісність і повноту щодо задоволення різноманітних потреб населення в наданні медичних

послуг, а також є ефективнішим порівняно з державним фінансуванням системи охорони здоров'я.

Об'єктом медичного страхування є життя і здоров'я громадян. Мета його проведення полягає в забезпеченні громадянам у разі виникнення страхового випадку можливості одержання медичної допомоги за рахунок накопичених коштів і фінансування профілактичних заходів.

Отже, медичне страхування пов'язане із компенсацією витрат громадян, які обумовлені одержанням медичної допомоги, а також інших витрат, спрямованих на підтримку здоров'я.

Соціальна та економічна ефективність медичного страхування залежить від того, наскільки глибоко і всебічно пророблено концепцію розвитку страхової медицини в країні..

Медичне страхування в широкому розумінні, як відзначають фахівці, — це нові економічні відносини в охороні здоров'я в умовах ринку, тобто елемент системи охорони здоров'я і соціального забезпечення, що реально гарантує населенню доступну, кваліфіковану медичну допомогу незалежно від соціального стану і рівня доходів [1].

Наявність добровільного та обов'язкового медичного страхування гарантуватиме населенню повною мірою конституційне право на отримання медичної допомоги та фінансування профілактичних заходів, оскільки метою медичного страхування є підвищення якості і розширення обсягу медичних послуг, де матеріально зацікавлені медичні працівники у кінцевих результатах, економічно зацікавлені підприємства у збереженні здоров'я їхніх працівників, зацікавлена кожна людина в збереженні свого здоров'я.

Вибір форми медичного страхування в кожній країні залежить від конкретних економічних і культурно-історичних умов, від особливостей демографічних і соціальних показників, рівня захворюваності та інших факторів, які характеризують загальний стан здоров'я і рівень медичного обслуговування.

Принцип обов'язкового медичного страхування діє у Франції, Канаді, ФРН, Нідерландах, Швеції, Бельгії та інших країнах.

В Ізраїлі та Швейцарії переважає добровільне страхування здоров'я, а обов'язкове страхування існує лише для військовослужбовців і поліцейських. Обов'язкова форма використовується, як правило, у тих країнах, де переважне значення має суспільна охорона здоров'я, а добровільна – у тих країнах, де благополуччя населення досягло високого рівня, та отримали розвиток приватні страхові програми. Україна ні в першу, ні в другу категорії поки що не вписується. В Україні не діє жодна із згаданих вище моделей. Адже в Конституції записано, що громадянин України має право на безоплатну медичну допомогу, тобто як оплачувати так і отримувати кошти за надання медичної допомоги заборонено Законами. Безжалісна статистика показує нам, що на медицину в Канаді виділяється бюджетом провінцій до 35%, в Англії до 15% внутрішнього валового прибутку, в Україні ці обсяги становлять всього від 3% до 4% ВВП. Тому ми з Вами уже давно платимо з власної кишені навіть за мінімальну медичну допомогу, не рахуючи витрат на медикаменти та операції, скромно замовчуючи статтю Конституції. Розробки спеціалістів встановлюють багатоканальну бюджетно-страхову модель охорони здоров'я країни засновану на трьох джерелах фінансування: державного, обов'язкового і добровільного медичного страхування. Передбачається, що держава повинна забезпечувати 50%, роботодавець -30% і фізична особа – 20% необхідних затрат.

Наші сусіди в Росії в кінці минулого року прийняли Закон «Про обов'язкове медичне страхування». Основними положеннями цього федерального Закону є перш за все: самостійний вибір громадянином страхової медичної організації, медичної установи та лікаря, та введення страхового полісу єдиного зразка. В документі надано визначення страхового ризику, страхового випадку, встановлюється правовий статус та повноваження Федерального фонду обов'язкового медичного страхування. Крім того, з 1 травня 2011р. на

всій території Росії вводиться універсальна електронна карта громадянина для надання поліса медичного страхування. Тобто вже зроблені перші конкретні кроки з реформи медицини.

Вивчений зарубіжний досвід дозволяє стверджувати, що суттєво покращити стан медичної галузі нашої країни може тільки запровадження медичного страхування. Іншого шляху немає. Процес не простий, і той, який вимагає серйозних зусиль і обдуманих рішень. Адже якісні медичні послуги не можуть бути безкоштовними. Кожна послуга має свою ціну, а медичні послуги коштують дорого і бюджетне фінансування не в змозі повноцінно профінансувати їх. Ці витрати повинно взяти на себе медичне страхування. Тільки страхова медицина вирішить питання гарантованості і доступності медичних послуг для широких верств населення та залучить додаткові ресурси у сферу охорони здоров'я. Часу на вирішення цих питань немає.

Форма обов'язкового медичного страхування в нашій країні повинна об'єднувати хороші напрацювання державної медицини, тобто держава бере на себе зобов'язання надавати невідкладну медичну допомогу всім громадянам та повністю забезпечувати медичною допомогою пенсіонерів, інвалідів, дітей-сиріт. Всі інші зобов'язання повинні лягти на плечі обов'язкового медичного страхування, тобто це програма обов'язкового страхування, яка фінансується за кошти страхових внесків.

Крім того, необхідно розробити концепцію соціального захисту різних верств населення, окремих галузей економіки. Підготувати проекти нормативних документів та законів з цих питань, чітко розмежувати гарантований державою обсяг медичної допомоги і пакет послуг обов'язкового і добровільного медичного страхування. Необхідна державна підтримка підготовки медичного персоналу та фахівців для роботи в умовах страхування здоров'я населення, встановлення міжнародних стандартів на всі види медичної допомоги і послуг, їх єдиного реєстру. Крім того, необхідно збільшувати економічну зацікавленість роботодавців в частині введення медичного страхування. Питань безліч, всі вони взаємопов'язані в єдиний клубок проблем. Але поки ці проблеми не розплутати і вирішити в найближчий час, ми зникнемо як українська нація з земної кулі в ХХІ столітті, і це жорстока реальність.

Висновки. Реформування медицини вимагає достатньо вагомих бюджетних коштів. В статті розглянуто лише деякі аспекти такої реформи та страхової медицини. Адже реформи медицини розвинутих країн світу відпрацьовувались та впроваджувались роками. Може вистачить нам вчитися на своїх помилках, а взяти напрацьований досвід різних країн. А кошти для таких реформ брати з платників податків (фізичних та юридичних осіб), до яких застосовувати прогресивну шкалу оподаткування (як з податку на прибуток так і податку на доходи фізичних осіб), як прийнято у всіх країнах світу.

Анотація.

В статті розглянуто існуючий стан медицини та охорони здоров'я в Україні та за кордоном. Запропоновано конкретні шляхи реформи медицини та джерела їх фінансування.

Ключові слова. Страхова медицина, обов'язкове, добровільне медичне страхування.

Аннотация.

В статье рассмотрено состояние медицины и здравоохранения в Украине та за рубежом. Предложено конкретные пути реформы медицины та пути их финансирования.

Ключевые слова. Страховая медицина, обязательное, добровольное медицинское страхование.

Annotation.

The article reviewed the current state of medicine and public health in Ukraine and abroad. Particular ways of medicine and the reform of their financing.

Key words. Health insurance, mandatory voluntary medical insurance.

Список використаних джерел:

1. Братанюк Л.Є. “Основи права та законодавства в охороні здоров’я: підручник / Л.Є.Братанюк .- К.: Медицина, 2010.-543 с.
2. Страхування в галузі охорони здоров’я: навчальний посібник / І.Б.Дячук, І.Я.Сенюта, Х.Я.Терешко. - Львів: Медицина і право, 2010. – 214с.
3. Чи потрібна українцям страхова медицина [Електронний ресурс] Джерело Відомості - UA.com” - 2010. - 25 лютого .
4. Мельник А. Страховая медицина: мифы и реальность [Електронний ресурс] Дзеркало тижня. Україна - 1997. - № 9 – С. 1- режим доступу до газети: <http://www.dt.ua/articles/6087>.
5. Акимов считает, что в Украине не будет страховой медицины [Електронний ресурс] Ура – Информ Независимое информационно-аналитическое издание – 2011. - 06 лютого- С. 1 – режим доступу до видання: <http://ura-inform.com/ru/economics/2011/02/06/akimova>.

УДК 657.001.76

Бенько М.М., Сопко В.В.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК У СКЛАДІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ’ЄКТУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Постановка проблеми. Розвиток облікової науки, інформаційних технологій і систем, створили передумови побудови автоматизованої системи бухгалтерського обліку (АСБО), яка є необхідністю практично для кожного підприємства. У цьому процесі застосовують відповідний теоретичний та методологічний інструментарій, який визначає певні принципи і підходи щодо побудови АСБО. Отже важливого значення набувають наукові праці, що піднімають питання побудови АСБО, організації бухгалтерського обліку в АСБО, на основі сучасних інформаційних технологій і систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, що пов’язані із розробкою базових теоретичних і практичних положень функціонування інформаційних систем (ІС), присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців. Серед них необхідно виділити: Білуху М.Т. [1], Бутинця Ф.Ф. [12], Височана О.С. [33], Гужву В.М. [7], Мельниченко С.В. [15], Івахненко С.В. [11], Пономаренка В.С. [13], Плєскача В.Л. [19], Пушкаря М.С. [25], Писаревську Т.А. [17], Рогача І.Ф. [27], Титаренка Г.А. [10], Ткаченко Т.І. [30], та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формулювання цілей статті. Окремі теоретичні питання, що пов’язані з сутністю поняття інформаційна система, інформаційне середовище, автоматизована система, їх складу та функцій, видів та взаємодії, напрямів та факторів застосування у бухгалтерському обліку, впливу на методологію та організацію бухгалтерського облікового процесу вимагають розвитку. Зокрема, вимагає уточнення компонентна структура автоматизованої системи та складові, що забезпечують автоматизовану обробку даних.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління організаційно-економічним (соціальним) об’єктом являє собою процес, що складається із взаємопов’язаних та взаємозалежних елементів. Якщо в основу покласти системний підхід, то такими структурними елементами є:

- 1) керуюча система;
- 2) керована система;
- 3) інформаційна система [13, с. 27], [15, с. 23], [27, с. 18].

Керуюча і керована системи взаємодіють із зовнішнім середовищем. Під зовнішнім середовищем розуміємо сукупність зовнішніх умов відносно деякого суб'єкта [8, с. 50-54], [15, с. 55]. Воно є результатом діяльності деякої сукупності суб'єктів.

В економічній літературі поняття «інформаційне середовище» трактують по різному, наприклад:

- інформаційне середовище – сукупність ЕОМ, систем комп'ютерних комунікацій, баз даних, програмних комплексів і лінгвістичної однозначності, створений штучний інтелект [1, с. 15-24.];
- інформаційне середовище – сукупність технічних і програмних засобів зберігання, оброблення та передавання інформації, а також політичні, економічні та культурні чинники інформаційних процесів [19];
- інформаційне середовище – сукупність інформаційних умов існування суб'єктів (це наявність інформаційних ресурсів і їх якість, розвиненість інформаційної інфраструктури) [4, с. 50-54.];
- інформаційне середовище – інформація про внутрішні і зовнішні умови існування суб'єкта [15, с. 57].

Найбільш вдалим визначенням сутності інформаційного середовища з позиції економічного об'єкта, на думку автора, є перше визначення, що належить проф. Білусі М.Т., при умові врахування також суспільних та економічних процесів, що є чинниками інформаційного середовища.

Інформаційне середовище тісно пов'язане з інформатизацією і комп'ютеризацією.

У працях [1], [4], [14], [19], [21], [23], [24], [25], [32], визначено, що під інформатизацією розуміють сполучення термінів «інформація» і «автоматизація», що означає організований соціально-економічний і науково-технічний процес створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб та інтенсифікації економіки на основі впровадження інформаційних технологій (ІТ), створення передумов до переходу в інформаційне суспільство та створення високоінтелектуальної системи обліку [25, с. 48]. А комп'ютеризація визначається як процес розвитку та впровадження комп'ютерів, що забезпечують автоматизацію інформаційних процесів та технологій.

Поняття «автоматизована система» (АС) в економічній літературі має різні визначення.

Закони України «Про захист інформації в автоматизованих системах» [22], «Про внесення змін до Закону «Про захист інформації в автоматизованих системах» [20], визначають, що автоматизована система – це система, що здійснює автоматизовану обробку даних. До її складу входять технічні засоби їх обробки (засоби обчислювальної техніки і зв'язку), а також методи і процедури обробки, програмне забезпечення.

Гужва В.М. [7] дотримується думки, що автоматизована система є сукупністю даних, обладнання, програмних засобів, персоналу, стандартів, процедур, призначених для збору, опрацювання, розподілу, зберігання, видачі (надання) інформації.

Титаренко Г.А. [10] трактує автоматизовану систему як людино-машинну систему, яка забезпечує автоматизований збір, обробку і передачу інформації, що необхідна для прийняття управлінських рішень в організаціях різного типу.

Пономаренко В.С. [13] пояснює автоматизовану систему як систему, що реалізує інформаційні технології у сфері управління за спільної роботи управлінського персоналу і комплексу технічних засобів.

В науковій економічній літературі є різні визначення поняття інформаційної системи. Основна відмінність полягає не у формальному визначенні терміну, хоча усі вони різні, а в його трактуванні.

У великому тлумачному словнику сучасної української мови [3], працях Івахненкова С.В. [11], Бутинця Ф.Ф. [12], Щедрина А.Н. [34], Румянцева М.І. [28], Губанова О.В. [6], інформаційна система трактується як *об'єкт*, який має досить складну, певним чином впорядковану внутрішню структуру, наприклад, сукупність елементів, які працюють

разом при виконанні поставленого завдання або досягненні однієї мети - виробничий процес, процес реалізації товарів, АСБО.

В ДСТУ 2941-94 [29], працях Титаренко Г.А. [10], Башуєва Л.І. [2], Мельниченко С.В. [15], Ткаченко Т.І. [30], інформаційна система трактується як *об'єкт і метод* (спосіб) організації всіх елементів у часі і просторі таким чином, що кожний з них сприяє вирішенню певних задач. Такий підхід передбачає, наприклад, координацію і синхронізацію дій персоналу, що працює над досягненням поставлених цілей.

Це має принципове значення у визначенні сутності інформаційної системи бухгалтерського обліку. Вона є і об'єктом, з одного боку, і методом обробки облікової інформації, з іншого.

Ключовим, у розумінні сутності інформаційної системи є поняття «система» (*systema* – ціле, що складається із частин, з'єднання) – це сукупність взаємопов'язаних елементів, що становлять певну цілісність, єдність, взаємодіють і взаємопов'язані між собою, мають вхід та вихід, через які система обмінюється продуктами життєдіяльності із зовнішнім середовищем; регулюються і керуються єдиним центром або органом, що працює у безперервному процесі в єдиному режимі часу [25, с. 55]. Система має мету, структуру та функції.

На основі узагальнення трактувань сутності поняття «інформаційна система», автори пропонують наступне визначення - це організована сукупність елементів, що збирає, обробляє, передає, зберігає та надає дані (показники) із застосуванням певних методів і способів організації її елементів у часі і просторі із забезпеченням пам'яті і маніпулювання інформацією для вирішення певних управлінських задач.

Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д. [26] визначають вимоги які повинні висуватись до ІС, щоб вона могла виконувати свої функції:

- функціональна повнота;
- достовірність інформації, складовими якої є релевантність, толерантність, репрезентативність;
- забезпечення надійного захисту інформації;
- цілісність;
- актуальність;
- надійність.

У зв'язку з існуванням необхідності прийняття управлінських рішень, формується управлінська інформація. У прийнятті управлінських рішень, в умовах невизначеності і ризику, допомагають управлінські інформаційні системи (УІС), що знаходять застосування у бізнесі. Їх можливості і характеристика описані у працях Мельниченко С.В. [15], Грабаурова В.А. [5].

УІС формують інформаційну систему управління підприємством. Як зазначають Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. [18] під такою системою слід розуміти операційне середовище, яке здатне надати менеджерам і спеціалістам актуальну і достовірну інформацію про всі бізнес-процеси підприємства, яка необхідна для планування операцій, їх виконання, реєстрації й аналізу. Тобто – це система, яка описує повний ринковий цикл підприємства, від планування діяльності до аналізу її результатів.

У обліково-контрольний та аналітичний роботі УІС забезпечують:

- реалізацію облікової політики;
- контроль за рухом засобів;
- відстеження руху товарно-матеріальних потоків;
- оперативне визначення дебіторської та кредиторської заборгованості;
- контроль за виконанням договорів, планів, кошторисів;
- фінансову дисципліну;
- оперативне отримання набору документів - звітності (оперативної, фінансової, податкової, статистичної).

ІС структурно поділяються на складові частини - підсистеми (елементи системи). Відносини елементів системи створюють структуру (архітектуру) інформаційної системи. Вони вбирають в себе особливості структури управління, схеми управлінських цілей, функціональні та предметні технології [12, с. 101], [25, с.31-32].

Структуризація відноситься до розуміння системи як певним чином структурованого об'єкту.

Разом з цим ІС містить компоненти які характеризують її як метод чи спосіб організації її елементів у часі і просторі. Пономаренко В.С. [13], Пушкар М.С. [25] до них відносять:

- 5) інформацію;
- 6) системи обробки інформації;
- 7) внутрішні і зовнішні канали зв'язку.

Автори пропонують доповнити компонентну структуру ІС, що характеризує ІС як метод, - це наступна компонента:

8) елементи методу (способи) предметних ділянок управління. Наприклад: електронне документування, автоматизація процесу інвентаризації, оцінка, калькулювання в АСБО, рахунки та подвійний запис в АСБО, складання звітів в АСБО тощо.

ІС характеризуються наявністю функціональної та забезпечуючої частин (табл.1) [31, с. 8], [17, с. 32-33], [27, с. 38], [33, с. 13-17].

Таблиця 1

Складові ІС, що забезпечують автоматизовану обробку даних

Інформаційна система			
Функціональна частина		Забезпечуюча частина	
Модель управління (метод)	системи об'єктом	Організаційна компонента	Системи обробки даних (види забезпечення)
• Функціональні підсистеми • Функціональні завдання (комплекс задач, задачі) • Функціональні модулі • Моделі та алгоритми		• Організаційна структура підприємства • Персонал (штати, посадові інструкції)	• Технічне • Інформаційне • Технологічне • Математичне • Організаційне • Правове • Інші види

За умов розподіленої обробки даних, в АСБО, що є складовою частиною автоматизованої системи управління підприємством (АСУП), функціонування АСБО забезпечується персоналом бухгалтерії та інших структурних підрозділів (магазинів, складів, цехів і т. ін.) у яких здійснюються і оформлюються господарські операції. В процесі функціонування АСБО відбувається взаємодія різних підрозділів, роль яких у виконанні функцій бухгалтерського обліку різна.

Функціональні завдання вирішуються на рівні комплексів задач та окремих задач [27, с.38].

Наприклад, виходячи із функціональної структури, бухгалтерський облік у бухгалтерії підприємства ведеться по ділянках бухгалтерського обліку (облік праці і розрахунків з оплати праці, облік запасів і т. ін.). Ділянки бухгалтерського обліку є комплексами задач бухгалтерського обліку – це перший рівень функціональної структури. Функціональна структура комплексу задач буде складатись із задач (нарахування оплати праці, розрахунки утримань) – це другий рівень функціональної структури. Задача у свою чергу поділяється на підзадачі (розрахунок податку на доходи фізичних осіб, розрахунок

утримань на соціальне і пенсійне страхування і т. ін.) – це третій рівень функціональної структури. Підзадачі, у свою чергу, складаються з функціональних модулів (сума, що оподатковується множиться на коефіцієнт) – це четвертий рівень функціональної структури [31, с. 8].

Автоматизовані інформаційні системи і технології утворюють для обліковця інтерактивне інформаційне середовище, що синтезується з наступних компонент:

- облікова інформація;
- обчислювальна техніка;
- телекомунікації (засоби зв'язку).

Автори пропонують додати ще дві компоненти інтерактивного середовища облікового працівника:

- елементи методу бухгалтерського обліку;
- принципи бухгалтерського обліку.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. АСУП відіграють значну роль в сучасних підприємствах. Вони безпосередньо впливають на планування і прийняття управлінських рішень, номенклатуру і технологію виробництва та реалізації продукції (товарів) і послуг.

АСБО характеризується тим, що в ній ми можемо виявити елементи системи (документи, реєстри, план рахунків, подвійний запис, звітність) та їх зв'язки. Організаційна мета визначає кількість елементів та їх зв'язків для досягнення певного результату в системі первинного обліку, поточного обліку і узагальнюючого обліку, тобто виконання певних управлінських функцій.

Список використаних джерел:

1. Білуха М. Теоретичні та методологічні засади електронного обліку господарської діяльності // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 12. – с. 15-24.
2. Бушуева Л.И. Проблемы внедрения корпоративных информационных систем : [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу : www.koet.syktu.ru.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови [уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел] - К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. - 1440 с.
4. Винарик Л.С. Информатизация в аспекте социальной трансформации общества. – Донецк, 2004. – 271 с.
5. Грабауров В.А. Информационные технологии для менеджеров. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
6. Губанова О.В. Управление, прогнозирование, информационные технологии в сервисной деятельности / Губанова О.В., Новгородцев Т.Ю., Чупров С.В. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 2001. – Ч 4. - 286 с.
7. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с.
8. Информационные системы. - // Информационное общество. – 2001. – Вып. 5. – с. 50-54.
9. Информационные технологии управления: приложения в экономике и управлении / Под ред. Ю.Г.Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток.Лтд», 2004. – Кн. 6. – 377 с.
10. Информационные технологии управления / Под. ред.. Г.А.Титоренко. – М. : Юнити, 2003. – 439 с.
11. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту : навч. посіб. [для студ. вищ. учб. закл.] – К. : Знання-Прес, 2003. – 349 с.
12. Інформаційні системи бухгалтерського обліку / [підручник для студ. вищ. навч. закл. спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”] / Ф.Ф.Бутинець, С.В.Івахненко, Т.В.Давидюк, Т.В.Шахрайчук. За редакцією проф.Ф.Ф.Бутинця. – Житомир : ПП “Рута”, 2002. – 544 с.

13. Інформаційні системи і технології в економіці / [посібник для студ. вищ. навч. закл.] / За ред. д.е.н., проф. В.С.Пономаренка. - К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 544 с.
14. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма. – Минск : БГЭУ, 1999. – 644 с.
15. Мельниченко С.В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : Монографія. – К. : Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2007. – 493 с.
16. Основи інформаційних систем : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Ситник В.Ф., Писаревська Т.А., Єрьоміна Н.В., Краєва О.С. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К. : КНЕУ, 2001. – 420 с.
17. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту : [навч. посіб.] – К. : КНЕУ, 2004. – 369 с.
18. Пінчук Н.С. Інформаційні системи і технології в маркетингу / Пінчук Н.С., Галузинський Г.П., Орленко Н.С. – К. : КНЕУ, 2003. – 352 с.
19. Плєскач В.Л. Інформаційні технології та системи / Плєскач В.Л., Рогущина Ю.В., Кустова Н.П. [підруч.] – К. : Книга, 2004. – 520 с.
20. Про внесення змін до Закону України «Про захист інформації в автоматизованих системах» : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. - № 32.
21. Про внесення змін до Закону України «Про Національну програму інформатизації» : Закон України від 13.09.2001 № 2684 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. - №1.
22. Про захист інформації в автоматизованих системах : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1994. - № 31.
23. Про концепцію Національної програми інформатизації : Закон України (75/98-ВР від 04.02.98) // Відомості Верховної Ради України. - 1998. - № 27-28.
24. Про Національну програму інформатизації : Закон України (74/98-ВР від 04.02.98) // Відомості Верховної Ради України. - 1998. - № 27-28.
25. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку : Монографія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2007. – 152 с.
26. Реинжиниринг бизнес процессов. Полный курс МВА / [Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Ильдеменов С.В., Киселев А.Д.] – М. : ЭКСМО, 2005. – 592 с.
27. Рогач І.Ф. Інформаційні системи у фінансово-кредитних установах / Рогач І.Ф., Сендзюк М.А., Антонюк В.А. [навч. посіб.] – 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2001. – 239 с.
28. Румянцев М.И. Информационные системы и технологи предприятия. – Павлодар, 2004. – 331 с.
29. Системи обробки інформації. Розроблення систем. Терміни і визначення : ДСТУ 2941—94. – (Національний стандарт України).
30. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : Монографія. – К. : Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2006. – 537 с.
31. Умнова Е.А. Системы автоматизированной обработки учетной информации / Умнова Е.А., Шакиров М.А. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 271 с.
32. Хотунцев Ю.Л. О понятиях материальные и информационные технологи : [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу : www.liveinternet.ru/click.
33. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку : [навч. посібник для студ. вищ. учб. закл.] / Шквір В.Д., Загородній А.Г., Височан О.С. – Львів : Видавництво національного університету «Львівська політехніка», 2003. – 268 с.
34. Щєдрин А.Н. Электронные информационные ресурсы в информационной экономике. – Донецк, 2003. – 231 с.
35. Экономическая информатика / Под ред. В.В.Евдокимова. – М. : СПб., 1997. – 592 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Постановка проблеми. Аналіз стану кадрового потенціалу підприємств АПК дозволяє констатувати, що в даний час на більшості підприємств погіршуються якісні, кількісні характеристики працівників, і, найсумніше, якість кадрового потенціалу. На нашу думку, це обумовлено суперечністю між вимогами керівника підприємства АПК до кадрового потенціалу працівників і недосконалою моделлю формування їх кадрового потенціалу; між теоретичними розробками проблеми формування кадрового потенціалу підприємств АПК і відсутністю дієвих механізмів їх реалізації.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Як чинник виробництва праця містить в собі величезні потенційні можливості по створенню суспільно необхідних благ, саме тому способи підвищення використання людських здібностей набувають особливої значності. Все це пояснює інтерес учених до вивчення питання формування та використання кадрового потенціалу підприємств.

Дослідженням різних аспектів зазначеного питання займалися К.Абдурахманов, В.Гавва, Л.Керб, Н.Краснокутська, С.Пирожков, С.Сіденко, А.Чухно та ін.

Формування та реалізацію потенціалу фахівців розглядали О.Амосов, Л.Гавришева, А.Горбунова, О.Грішнова, О.Гудзинський, А.Данилова, І.Завадський, Ф.Зінов'єв, І.Зінов'єв, А.Колот, В.Новиков, С.Струмилін, А.Чупров та ін.

Теоретико-методичні та економіко-організаційні аспекти формування та використання кадрового потенціалу розглядали такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С.Бандура, Д.Богиця, М.Діба, М.Вороніна, Дж.Кейнс, В.Костаков та ін.

Питання кадрового потенціалу села висвітлили в своїх роботах Є.Котов, М.Марема, В.Тешенко, В.Удовиченко, Л.Шамільова та інші дослідники.

Однак у вищенаведених наукових дослідженнях не повною мірою розкрито механізм формування та розвитку кадрового потенціалу підприємств АПК, зокрема не розроблена дієва модель формування кадрового потенціалу працівників АПК. Актуальність і недостатня вивченість зазначених проблем обумовили вибір теми даної статті.

Метою цієї статті є теоретичне обґрунтування формування якісної когнітивної моделі формування кадрового потенціалу підприємств АПК

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадровий потенціал можна визначити як сукупність здібностей усіх людей, які зайняті в цій організації і вирішують певні завдання.

Розглядаючи різні складові кадрового потенціалу як джерела якісних зрушень в економічному розвитку, ми доходимо висновку, що еволюція категорії відбиває глибокі зміни змісту усієї системи економічних понять, в центрі якої розташований працівник як головна продуктивна сила.

Економічний аспект, у свою чергу означає результативність, ефективність діяльності і відповідний підхід з цих позицій до усіх якостей працівника. Отже, він відноситься до вибору найбільш адекватних цілей розвитку і досягнення їх з найменшими витратами праці і ресурсів.

Первинні аксіоматичні складові кадрового потенціалу - потреби і праця, результати і витрати. Деякі вчені вказують на зв'язок професійного рівня працівників та продуктивності праці [2;3;5].

В процесі ухвалення механізмів формування кадрового потенціалу підприємств АПК дуже важливо чітко визначити необхідні методи і етапи. Нова структура виростає із старої внаслідок того, що існуючі механізми вже не в змозі вирішувати нові завдання,

ініційовані сучасними економічними вимогами та потребами ринку праці. Всі етапи механізму формування кадрового потенціалу підприємств АПК не послідовні, а лише інформаційно взаємопов'язані.

На нашу думку, основними чинниками впливу на формування і розвиток кадрового потенціалу є: економіка АПК, розвиток і специфіка АПК, кадрова політика, державні і обласні органи влади, особистісний розвиток, спадковість, демографія, ринок праці, соціально-культурні фактори.

При розробці механізму формування кадрового потенціалу підприємств АПК потрібно враховувати економічні передумови, в тісному взаємозв'язку з науково-технічним, трудовим, виробничим потенціалом, які чинять безпосередній вплив на кількісні і якісні параметри кадрового потенціалу, закономірності його розвитку і ефективного використання.

Кожен працівник має особистий трудовий (кадровий) потенціал - сукупність фізичних і духовних якостей, що визначають можливість і межі його участі в трудовій діяльності, здатність досягати в заданих умовах певних результатів, а також удосконалюватися в процесі трудової діяльності.

“Потенціал” означає наявність будь в кого (окремо взятої людини, первинного трудового колективу, суспільства в цілому) прихованих можливостей або здібностей, що ще не виявили себе, у відповідних сферах їх життєдіяльності.

На думку Б.Генкіна [1], трудовий потенціал можна визначити показниками, які можна застосувати не лише до окремої людини, але й до колективу і, навіть, цілого суспільства. Вони характеризують компоненти або елементи кадрового потенціалу, а саме:

- психофізіологічні можливості участі у суспільно корисній діяльності;
- можливості нормальних соціальних контактів;
- можливості генерації нових ідей, методів, образів, уявлень;
- раціональність поведінки;
- наявність знань і навичок, необхідних для виконання певних робіт;
- пропозиція на ринку праці.

Наведеним аспектам відповідають такі компоненти трудового потенціалу: здоров'я; моральність і вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; освіта; професіоналізм; ресурси робочого часу [3].

Основними компонентами трудового потенціалу працівника є:

- психофізіологічна складова: стан здоров'я, працездатність, витривалість, здібності і схильності людини, тип нервової системи тощо;
- соціально-демографічна складова: вік, стать, сімейний стан;
- кваліфікаційна складова: рівень освіти, обсяг спеціальних знань, трудових навичок, здатність до інновацій, інтелект, творчі здібності, професіоналізм;
- особистісна складова: відношення до праці, дисциплінованість, активність, ціннісні орієнтації, вмотивованість, моральність.

Трудовий потенціал працівника не є постійною величиною, він схильний до змін, як у бік збільшення, так і зменшення. Накопичувані в процесі трудової діяльності творчі здібності працівника підвищуються у міру засвоєння нових знань і навичок, зміцнення здоров'я, поліпшення умов праці, але вони можуть знижуватися при посиленні режиму праці, погіршенні здоров'я і т.д. Отже при побудові моделі потрібно врахувати даний фактор.

Ефективність використання кожного окремого працівника залежить від його здатності виконувати необхідні функції і старанності (мотивації), з якою ці функції виконуються. Під здатністю ми розуміємо наявність у працівника необхідних для виконання своїх функцій професійних навичок, достатньої фізичної сили і витривалості, кмітливості, загальної культури і т.п. [4]

Одного уміння виконувати професійні обов'язки недостатньо для досягнення цілей організації, оскільки яким би кваліфікованим не був співробітник, його продуктивність залежить також від бажання працювати або мотивації до праці. Тільки поєднання сильної трудової мотивації і професійної майстерності забезпечують досягнення результату.

Необхідно розуміти і відрізняти відрізняти поняття мотивація діяльності і мотивація праці.

Мотивація діяльності - це вільні, обумовлені внутрішніми спонуканнями дії людини, спрямовані на досягнення своїх цілей, реалізацію своїх інтересів. Праця - свідомо діяльність людей, спрямована на створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб суспільства і особистості.

Мотивація праці припускає створення механізму, при якому активна трудова діяльність, що дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення значущих і соціально обумовлених потреб працівника, формування у нього мотивів праці.

Однією з основних функцій управління персоналом теж є мотивація [5]. У кадровій роботі під мотивацією персоналу розуміється група якісних характеристик персоналу і вимог, що пред'являються до посади або робочого місця. Ця група характеристик включає: сферу професійних і особистих інтересів; прагнення зробити кар'єру; прагнення до влади; готовність до додаткової відповідальності і додаткових навантажень.

Як мотиваційні стимули прийнято розглядати наступні стимули:

- 1) рівень зарплати;
- 2) міра визнання;
- 3) почуття необхідності виконуваної роботи для суспільства;
- 4) залежність оплати праці від його результатів;
- 5) творчий підхід в роботі;
- 6) міра відповідальності;
- 7) робота, яка сприяє розвитку здібностей людини;
- 8) міра самостійності в роботі;
- 9) складність роботи;
- 10) ступінь інтересу до роботи.

Визначивши основні чинники, які можуть впливати на формування і розвиток кадрового потенціалу АПК, ми можемо приступити до самої процедури моделювання.

Для розрахунків та побудови моделі ми застосуємо інтелектуальну комп'ютерну програму ІНМС SmartLite v 4.1.

Для реалізації даного етапу (на основі експертних оцінок) пропонується врахувати наступні фактори, що впливають на формування кадрового потенціалу :

- (Ф₁) достовірність - достовірне відображення фактичного стану кадрового потенціалу;
- (Ф₂) економічні фактори;
- (Ф₃) особистісна складова ;
- (Ф₄) якість праці;
- (Ф₅) кваліфікаційна складова;
- (Ф₆) соціальні фактори;
- (Ф₇) мотивація діяльності ;
- (Ф₈) мотивація праці;
- (Ф₉) кар'єрне зростання.

Раніше ми з'ясували, що усі ці показники пов'язані між собою, тому на основі зазначених показників можна скласти матрицю системних взаємозв'язків факторів (табл.1.) У матриці наявність зв'язку між факторами і чинниками позначена "1", а відсутність зв'язку - "0".

Таблиця 1

Матриця системних взаємозв'язків факторів

	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9
Φ_1	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Φ_2	0	0	1	1	0	0	0	1	0
Φ_3	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Φ_4	0	0	1	0	0	0	0	0	0
Φ_5	1	1	1	1	0	0	0	1	1
Φ_6	0	0	0	1	0	0	0	1	1
Φ_7	1	1	0	0	0	1	0	1	1
Φ_8	0	0	1	1	0	0	0	0	0
Φ_9	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Для того, щоб показати топологію і напрями взаємозв'язків, складемо когнітивну карту і моделі, за допомогою яких можна формально і наочно визначити взаємозв'язки між параметрами і чинниками (табл.2)

Таблиця 2

Когнітивна карта системи і факторів формування
кадрового потенціалу підприємств АПК

	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9
Φ_1			+						
Φ_2			+	+				–	
Φ_3									
Φ_4			+						
Φ_5	+	+	+	+				–	+
Φ_6				–				–	+
Φ_7	+	–				+		+	+
Φ_8			–						
Φ_9									

У когнітивній карті параметрів і чинників знак "+" означає односпрямовану зміну двох пов'язаних параметрів, а "–" – різноспрямована зміна двох пов'язаних параметрів.

Когнітивна карта відображає лише факт наявності впливу чинників один на одного. В ній не відбивається детальний характер цих впливів, динаміка змін впливів залежно від зміни ситуації і тимчасові зміни самих чинників.

Врахування всіх цих обставин можливий з переходом до когнітивної моделі.

Пропонуємо когнітивну модель, що є функціональним графом, в якому концепти (Φ_1) достовірність; (Φ_2) економічні фактори; (Φ_3) особистісна складова; (Φ_4) якість праці; (Φ_5) кваліфікаційна складова; (Φ_6) соціальні фактори; (Φ_7) мотивація діяльності; (Φ_8) мотивація праці; (Φ_9) кар'єрне зростання, а дуги є функціональною залежністю між відповідними базисними чинниками.

Для визначення цілеспрямованої поведінки при формуванні кадрового потенціалу виділені цільові чинники: (Φ_5) кваліфікаційна складова та (Φ_7) мотивація діяльності. Ці чинники безпосередньо, або через проміжні чинники чинять вплив на усі без виключення параметри.

При підвищенні кваліфікації персоналу (Φ_5) покращуються наступні параметри: підвищуються достовірність (Φ_1) і (Φ_2) економічні фактори, підвищується (Φ_3) особистісна складова з одночасним підвищенням (Φ_4) якості праці. Зростання професійного рівня працівників призводить до (Φ_9) кар'єрного зростання і стабільної (Φ_8) мотивації праці.

Зниження (Φ_7) мотивація діяльності призводить до зниження (Φ_8) мотивації праці і загострення (Φ_2) економічних факторів, одночасно перевіряється (Φ_9) кар'єрне зростання і (Φ_1) достовірність. (Φ_7) мотивація діяльності пов'язана із (Φ_6) соціальними факторами, а

отже, з (Φ_4) якістю праці. Стає очевидним, що (Φ_3) особистісна складова є основним параметром, що впливає на показники якості і ефективності формування кадрового потенціалу.

Застосування методу когнітивного моделювання дозволило побачити в існуючій моделі окрім цільових чинників ключові концепти (Φ_3) особистісна складова та (Φ_9) кар'єрне зростання, які змінюються самі, не зачіпаючи інші параметри системи.

На ефективність (Φ_3) особистісної складової впливають п'ять параметрів. Особистісна складова тим краще, чим вище (Φ_5) кваліфікаційна складова, (Φ_1) достовірність і низка (Φ_2) економічних факторів. Ефективність діяльності погіршується при зменшенні (Φ_8) мотивації праці і (Φ_4) якості праці.

Якість (Φ_9) кар'єрного зростання працівників, в першу чергу, залежить від (Φ_5) кваліфікаційної складової, потім від (Φ_7) мотивації діяльності та (Φ_6) соціальних факторів.

У даній моделі відсутні причинно-наслідкові замкнуті цикли, що описують поширення впливів від одного чинника на інші (якщо посилюють (позитивні), гальмують (негативні), так і змінного знаку залежно від можливих додаткових умов).

Для більшої об'єктивності у когнітивну карту формування кадрового потенціалу ми вважаємо доцільним додати параметри:

(Φ_{10}) інерційність, часовий інтервал між вступом в систему нового завдання і завершенням підготовчого процесу ;

(Φ_{11}) спотворення інформації при проходженні через систему (табл.3)

Таблиця 3

Матриця системних взаємозв'язків параметрів моделі

	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}
Φ_1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Φ_2	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0
Φ_3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Φ_4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Φ_5	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0
Φ_6	0	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0
Φ_7	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	1
Φ_8	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Φ_9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Φ_{10}	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0
Φ_{11}	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0

Збільшення тимчасового інтервалу між вступом в систему нового завдання і завершенням підготовчого процесу для її вирішення (Φ_{10}) підвищує міру достовірності інформації (Φ_1) і (Φ_8), але негативно впливає на параметр (Φ_2) економічні фактори і знижує розвиток (Φ_3). На (Φ_{10}) інерційність впливають ключові концепти (Φ_5) кваліфікаційна складова та (Φ_7) мотивація діяльності. З підвищенням структурних підрозділів (Φ_7) мотивації діяльності інерційність збільшується, а з підвищенням рівня кваліфікації співробітників параметр “інерційність” знижується (табл.4).

Спотворення інформації при проходженні через систему спричинить зниження достовірності (Φ_1), особистісної складової (Φ_3) , і, зрештою, прямо вплине на (Φ_9) кар'єрне зростання. На параметр спотворення інформації (Φ_{11}) впливає лише ключовий концепт (Φ_7) мотивація діяльності, оскільки з уповільненням розвитку особистої складової велика вірогідність спотворення інформації.

Таблиця 4

Когнітивна карта параметрів і чинників формування кадрового потенціалу підприємств АПК

	Φ_1	Φ_2	Φ_3	Φ_4	Φ_5	Φ_6	Φ_7	Φ_8	Φ_9	Φ_{10}	Φ_{11}
Φ_1			+								
Φ_2			+	+				-			
Φ_3											
Φ_4			+								
Φ_5	+	+	+	+				-	+	-	
Φ_6				-				-	+		
Φ_7	+	-				+		+	+	+	+
Φ_8			-								
Φ_9											
Φ_{10}	+	-	-					+			
Φ_{11}	-		-						-		

Наявні розрахунки дозволяють нам побудувати якісну когнітивну модель формування кадрового потенціалу підприємств АПК (рис.1)

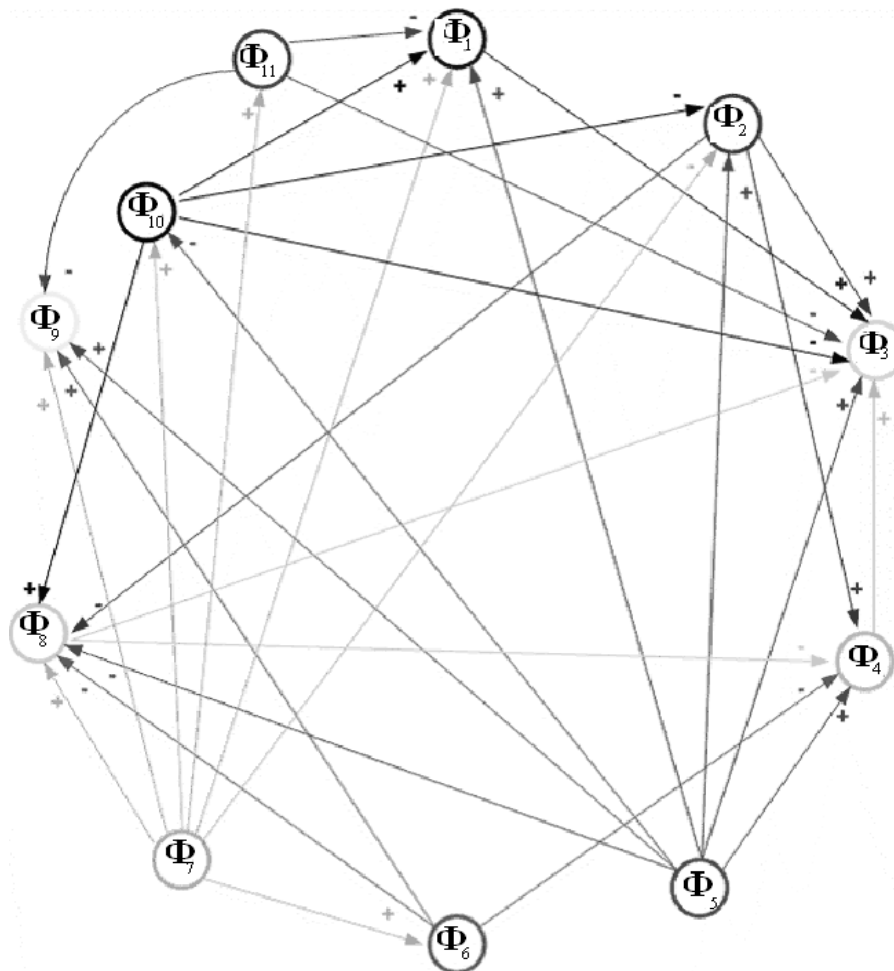


Рис.1 Якісна когнітивна модель формування кадрового потенціалу підприємств АПК

У запропонованій нами якісній когнітивній моделі відсутні причинно-наслідкові замкнуті цикли, що характеризує механізм формування як стійкий.

Цільові чинники при побудові моделі не змінилися, ними залишилися (Φ_5) кваліфікаційна складова та (Φ_7) мотивація діяльності.

При підвищенні рівня кваліфікації персоналу (Φ_5) покращуються вже описані

параметри: достовірність (Φ_1); економічні фактори (Φ_2); особистісна складова (Φ_3); якість праці (Φ_4); мотивація праці (Φ_8); кар'єрне зростання (Φ_9); інерційність (Φ_{10}).

Уповільнення (Φ_7) мотивації діяльності приведе до погіршення параметрів (Φ_1), (Φ_2), (Φ_9), (Φ_{10}), (Φ_{11}), неминуче окаже вплив на (Φ_6) соціальні фактори, а отже, вплине на (Φ_4) якість праці.

Таким чином, використовуючи результати когнітивного аналізу, керівник агропромислового підприємства може формувати, управляти, прогнозувати, оптимізувати кадровий потенціал, змінюючи передусім цільові параметри, тим самим оказуючи вплив на функціонування кадрового потенціалу підприємств АПК.

Проведений аналіз моделі підтверджує той факт, що механізм формування кадрового потенціалу працівників АПК побудований правильно. В результаті розгляду когнітивних карт і моделей ключові концепти (кваліфікаційна складова та мотивація діяльності) не змінилися, а на формування кадрового потенціалу більшою мірою чинять вплив рівень професійної підготовки працівників АПК і, особливо, мотивація діяльності.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальшого розвитку. Результати проведеного у статті дослідження дають змогу сформулювати наступні основні висновки. Отримана нами когнітивна модель формування кадрового потенціалу працівників АПК побудована на основі процедурного підходу до когнітивних карт. Процедура - це дискретна за часом дія, що має вимірний результат. Все викладене вище певним чином використовувало дискретність і вимірність (ми вимірювали лінгвістичними змінними). Але існує інший підхід до когнітивного моделювання – процесний.

При розробці якісної моделі формування кадрового потенціалу працівників АПК необхідно враховувати економічні передумови, в тісному взаємозв'язку з науково-технічним, трудовим, виробничим потенціалом, які чинять безпосередній вплив на кількісні і якісні параметри кадрового потенціалу, закономірності його розвитку і ефективного використання.

Проведене дослідження не вичерпує всіх питань окресленої проблеми, важливість і актуальність якої визначає необхідність її подальшого вивчення. Спеціального дослідження потребує, зокрема, питання розробки і впровадження механізму формування кадрового потенціалу підприємств АПК.

Анотація

У статті обґрунтовано авторську модель формування кадрового потенціалу підприємств АПК. Доведено, що модель передбачає органічну єдність чинників, що впливають на формування кадрового потенціалу: достовірності, економічних факторів, особистісної складової, якості праці, кваліфікаційної складової, соціальних факторів, мотивації діяльності, мотивації праці, кар'єрного зростання тощо.

Ключові слова: кадровий потенціал, когнітивна карта, якісна когнітивна модель.

Аннотация

В статье обоснована авторская модель формирования кадрового потенциала предприятий АПК. Доказано, что модель предусматривает органическое единство факторов, которые влияют на формирование кадрового потенциала: достоверности, экономических факторов, личностной составляющей, качества труда, квалификационной составляющей, социальных факторов, мотивации деятельности, мотивации труда, карьерного роста и т.д.

Ключевые слова: кадровый потенциал, когнитивная карта, качественная когнитивная модель.

Annotation

The authorial model of forming of skilled potential of enterprises of АПК is reasonable in the article. It is well-proven that a model foresees organic unity of factors which influence on

forming of skilled potential : authenticity, economic factors, personality constituent, internalss of labour, qualifying constituent, social factors, motivation of activity, motivation of labour, quarry increase and others like that.

Keywords: skilled potential, когнітивна map, high-quality когнітивна model.

Список використаних джерел:

1. Генкін Б.М., Кононова Г.А., Кочетков В.І. та ін. Основи управління персоналом / За редакцією Б.М. Генкіна: Підр. для вузів. – Вища школа, 1996.
2. Головкова Л.С. Лукашов О.О., Головкова А.Є. Сутність і завдання управління кадровим потенціалом підприємств//Держава та регіони. Економіка та підприємництво. – – 2008.-№5 с.33-39.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудоі відносини : підручник / О.А. Грішнова. — 4-те вид., оновлене. — К. : Знання, 2009. — 390 с.
4. Хомяков В.І., Бакум І.М. Управління потенціалом підприємства: навч. посібник. — К.: Кондор, 2007. — 400 с.
5. Шваб Л.І. Мотиваційні аспекти відтворення, розвитку та використання трудового потенціалу вітчизняних підприємств//Вісник ЖДТУ. Економічні науки.-№2(52).-2010.-С.302-306

УДК 330.142.26:334.02

Орехова А.І.

КОНТРОЛІНГ - ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в економічній лутературі зростає поглиблений інтерес до проблем практичного застосування контролінгу в управлінні підприємствами. Ефективне функціонування служби контролінгу в управлінні підприємства можливе лише за умови його послідовного впровадження в практичну діяльність суб'єкта господарювання з урахуванням усіх ключових аспектів цього процесу. Для забезпечення можливості ефективного впровадження контролінгу як складової управління оборотним капіталом підприємства слід визначити деякі аспекти впровадження даної управлінської технології в їхню практичну управлінську діяльність, що й обумовило актуальність досліджуваної у статті проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробки вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів Давидовича В., Єрмак С., Зоріної О., Маргасової В., Медведєва В., Петренко С., Приймака С., Тарасюк М., Теплякової Т. та інших присвячені різним напрямкам використання системи контролінгу на підприємстві. Але питання організаційно-інформаційної системи забезпечення контролінгу для управління оборотним капіталом потребує більш детального дослідження та висвітлення.

Метою дослідження є розгляд теоретичного та організаційного забезпечення контролінгу для управління оборотним капіталом. Мета даної роботи полягає в дослідженні контролінгу як економічної категорії; визначенні задач і функцій служби контролінгу на підприємстві та позицій контролінгу як інструментарію управління оборотним капіталом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Ринкові умови господарювання вимагають від діяльності підприємств і організації надзвичайної організованості, віддачі і, у кінцевому підсумку, максимальної ефективності виробничої діяльності. Сучасний ринок – це гостра конкуренція, боротьба за місця збуту продукції, забезпечення партнерських відносин з

постачальниками і покупцями, завоювання першості щодо якісних параметрів продукції, яка випускається.

Керівною концепцією ефективного управління не лише зараз, але і у майбутньому, тобто забезпеченням довгострокового ефективного існування фірми, вважається контролінг [1].

Контролінг – це система управління і не просто управління, а ефективного управління. Поняття “контролінг” (від англійського “to control”, яке в економічному розумінні означає «управління», «спостереження», «контроль») уперше з’явилося в англо-американському мовному просторі. В Англії XV ст. “контролер” (Controllour) при дворі англійського короля відслідковував надходження та використання грошей та товарів. Введена в Бургундії приблизно у той самий час офіційна посада, яка мала назву “контр-роль” (“contre-rolle” – проти-роль), пізніше поширилася і в інших землях Франції. У XVIII ст. подібними компетенціями у США був наділений “контролер” (Comptroller). Контролінг як система підтримки управлінських рішень був запроваджений на підприємствах США наприкінці XIX – на початку XX ст. Так, у 1880 р. на підприємстві “Ачісон, Топека & Санта Рейлвей Систем” була введена посада контролера, головним завданням якого було управління фінансовими ресурсами та основним капіталом фірми. На промисловому підприємстві посада контролера була вперше запроваджена (1892 р.) у “Дженерал Електрик Компані” для вирішення фінансово-економічних питань та проведення ревізії з метою уникнення зловживань та захисту прав акціонерів.

Однак поширення контролінгу в США на початку XX ст. супроводжувалося цілою низкою проблем, які характерні й для нинішніх українських реалій. До таких проблем можна віднести нерозуміння багатьма керівниками сутності контролінгу, виконання окремих завдань контролінгу фінансовими аналітиками, бухгалтерами, казначеями, аудитором тощо. Поворотний момент, що змусив подивитися на контролінг під новим кутом зору в США, припав на 20-30-ті роки XX ст., коли світова економічна криза призвела до банкрутства багатьох фірм. Постала необхідність в інтеграції функцій планування та обліку для виконання орієнтованих на майбутнє завдань. Такий підхід реалізувався у підвищенні посади контролера в ієрархічній структурі підприємства.

В Європі, перш за все в німецькомовних країнах, контролінг активно впроваджується у 70-ті роки минулого століття під впливом змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі діяльності підприємств, принципової трансформації підприємницького мислення та поведінки учасників фінансово-економічних відносин [6].

Зазвичай, слово «контролінг», як правило, пов’язують з поняттям контролю. Незважаючи на певне співзвуччя, ці слова – не синоніми і мають не так багато спільного, хоча не можна забувати й те, що контроль – це одна з функцій контролінгу. Контроль направлений на минуле, на вияв помилок, відхилень, прорахунків і проблем. У більшості випадків мова йде також про те, щоб віднайти винуватців. Контролінг – це управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємства і його структурних підрозділів. В Україні контролінг залишається „модним”, але незрозумілим для більшості терміном, який дуже часто помилково асоціюють із безперервно здійснюваним контролем.

До форми внутрішнього контролю деякою мірою наближене поняття контролінгу. Але саме наближене, оскільки безпосередньо до форми внутрішнього контролю контролінг віднести не можна.

Якщо порівнювати контролінг і контроль, то у принципі контролінг ближчий до попереднього контролю. Взаємозв’язок контролю та контролінгу представлений на рис. 1.

Існує велика кількість визначень контролінгу: від тотожності «контролінг = німецький (європейський) варіант управлінського обліку» до визнання контролінгу філософією менеджменту. Ця сукупність визначень та поглядів свідчить про те, що контролінг є інтенсивно розвиваючимся напрямком в області теорії та практики управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Спочатку контролінг асоціювався з оперативним обліком витрат, калькулюванням та розрахунком собівартості. Поступово з'ясувалося, що контролінг призначений не тільки для планування, обліку та аналізу витрат, але і для обліку і аналізу результатів діяльності, аналізу рентабельності та управління прибутком.

Встановлення контрольних величин	Контроль у вузькому розумінні	Контроль у широкому розумінні	Контролінг
Визначення фактичних і планових величин			
Зіставлення факту і плану			
Аналіз причин відхилення			
Пропозиції щодо коректуючих заходів для досягнення цілей або коректування цілей			

Рис. 1. Взаємозв'язок контролю і контролінгу [3]

Останнім часом з'ясовується, що контролінг є основним джерелом інформації для управління підприємством [8]. Різні трактування терміна контролінг багато в чому визначають подальший розвиток цього напрямку в рамках трьох основних концепцій і орієнтовані: 1) на облікову систему, сутність якої полягає в створенні на основі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень; 2) на створення єдиної інформаційної системи; 3) на управління, коли контролінг розглядається як функція планування, обліку, аналізу, контролю, координації та інформаційного забезпечення підприємства [3].

Ряд авторів пов'язують контролінг з обліком, контролем і аналізом на підприємстві, і визначають його як концепцію інформації та управління. Але контролінг як наука пов'язаний з управлінням регулювання діяльності, причому не тільки підприємства, але і в ширшому розумінні – бізнесу.

На сучасному етапі контролінг визначають як систему управління процесом досягнення кінцевої мети і результатів діяльності фірми. На відміну від ревізії він орієнтується на поточні результати діяльності і не пов'язаний з документальною перевіркою, необхідністю виходу на місце здійснення господарських операцій.

Ототожнення контролінгу з управлінням також не достатньо для визначення. Очевидно, що для реалізації своїх функцій менеджерам необхідна інформація: повна, достовірна, своєчасна.

Але необхідна не просто інформація, а інформація систематизована, проаналізована, інтерпретована і агрегована. Саме в цьому полягає місія контролерів: у інформаційній підтримці, а також консультуванні менеджерів для того, щоб управлінці могли якісно виконувати свою роботу. Таким чином, контролінг – це не система управління, а один з інструментів управління бізнесом, причому сучасний і ефективний [3].

Контролінг як система включає в себе два основні аспекти: стратегічний та оперативний. Стратегічний контролінг координує функції стратегічного планування, контролю та системи стратегічного інформаційного забезпечення. Основна мета стратегічного контролінгу – забезпечення виживання підприємства та «відслідковування» руху підприємства до встановленої мети розвитку.

Стратегічний контролінг можна визначити як фінансовий аналіз проблем, пов'язаних з чотирма факторами: зобов'язаннями, контролем, грошовими потоками (витратами) та потенціалом підприємства.

Оперативний контролінг координує процеси оперативного планування, контролю, обліку та звітності на підприємстві при підтримці сучасної інформаційної системи.

Основною задачею оперативного контролінгу є забезпечення методичною, інформаційною та інструментальною підтримкою менеджерів підприємства для досягнення запланованого рівня прибутку, рентабельності та ліквідності в короткостроковому періоді [8].

Поділ контролінгу на стратегічний і оперативний дозволяє охопити увесь обсяг поставлених перед системою управління підприємством задач. У реальній практиці взаємодія цих видів контролінгу досить тісна, що і дозволяє у комплексі досягати короткострокових і довгострокових цілей підприємства, тим самим підтримуючи і збільшуючи економічний потенціал підприємства.

Введення в організаційну структуру вітчизняних підприємств служби фінансового контролінгу є новим явищем, від правильності вирішення якого залежить ефективність і якість роботи цієї служби. Вирішенню цієї задачі повинно сприяти:

- вивчення всіх відомих типів організаційних структур, їхніх переваг і недоліків, доцільність введення системи контролінгу;
- вивчення організаційних структур західних підприємств, які успішно практикують систему контролінгу, їх критична оцінка і можливість адаптації на вітчизняних підприємствах [4].

В ході впровадження служби контролінгу слід дотримуватися певних вимог, а саме:

- служба контролінгу повинна мати можливість оперативно отримувати необхідну для її діяльності інформацію від інших підрозділів: менеджерів, бухгалтерії, фінансового відділу, планово-економічного відділу, служби матеріально-технічного забезпечення;
- служба контролінгу має самостійно, або за допомогою інших служб, проводити спеціальні дослідження для отримання додаткових даних, що не містяться в існуючій звітності фінансово-економічних служб, для виконання покладених на контролінг функцій та завдань;
- служба контролінгу повинна мати можливість налагоджувати комунікації із зовнішніми суб'єктами для отримання інформації про стан та тенденції розвитку ринку;
- служба контролінгу повинна мати можливість вивчення та впровадження в діяльність підприємства сучасного управлінського інструментарію для підвищення ефективності вирішення управлінських завдань;
- служба контролінгу має функціонувати незалежно від того чи іншого адміністративного чи функціонального підрозділу та ін.

Таким чином, служба контролінгу в організаційній структурі підприємства має перебувати в певному привілейованому становищі, що позитивно позначається на якості виконання покладених на неї функцій та завдань [7].

Існує перелік аргументів «за» та «проти» організації служби контролінгу на підприємстві (табл.1).

Слід також зазначити, що однією з проблем практичного застосування служби контролінгу на підприємствах є висока вартість процесу впровадження контролінгу. Не дуже втішним є й те, що на сьогоднішній час перед більшістю українських підприємств проблемою номер один є виконання оперативних планів і елементарне «виживання», а не досягнення довгострокових цілей, пов'язаних із збільшенням вартості підприємства. В основному робота зосереджена на зборі та обробці даних за минулі періоди, що є неприпустимим на сьогоднішній час, оскільки потрібно не лише аналізувати минуле, а й прогнозувати майбутні події.

Одна з найбільш гострих проблем, що постають перед будь-яким виробничим підприємством, – це управління оборотним капіталом. Проблеми ці непрості. З одного боку, не маючи достатніх запасів матеріалів, сировини і готової продукції, підприємство не зможе нормально працювати: виробництво зупиниться, виконання замовлень покупців буде зірвано. Тому без запасів обійтися неможливо. З іншого боку, запаси вимагають

витрат на складування, зберігання. У запасах заморожується капітал підприємства: гроші, вкладені у створення запасів, уже не можна використовувати ні для інвестицій, ні для погашення відсотків по кредитах. Отже, для мінімізації витрат підприємства необхідний аналіз [1].

Таблиця 1

Переваги та недоліки створення служби контролінгу на підприємстві

Переваги	Недоліки
З'явиться конкретна особа (контролер), яка буде відповідальна за результати роботи та виконання покладених на неї обов'язків	Потрібно буде змінювати усталену організаційну структуру управління та пояснювати, потребу таких змін
Інформація про фінансово-економічний стан підприємства буде зосереджена в одному місці і її можна буде отримувати досить оперативно. Можливість введення єдиних стандартів та правил планування, контролю, обліку та звітності по підрозділам, що полегшить комп'ютеризацію процесу управління.	Виникнуть проблем із підрозділами підприємства, з яких будуть зняті окремі функції, а натомість з'являться додаткові. Важко знайти спеціаліста, який би міг працювати в якості контролера.
Плани всіх підрозділів будуть краще скоординовані та перевірені на правдоподібність, якщо цим питанням буде займатися одна служба. Зменшить тенденція до ізоляції підрозділів.	Існує загроза надзвичайного впливу служби контролінгу на інші підрозділу, що викличе невдоволення в колективі.

Організація контролінгової служби для управління оборотним капіталом на підприємстві повинна формуватися так, щоб забезпечити оперативний рух інформаційних потоків від найнижчих складових (цехів) до головного відділу контролінгу підприємства. В цьому випадку виділення контролінгу як економічної служби та елемента управління підприємством буде закономірним та виправданим явищем [4].

Основними завданнями служби контролінгу є:

- організація руху інформаційних потоків на підприємстві з метою їх оптимізації;
- раціональна організація формування витрат для отримання можливості їх поточного регулювання;
- формування переліку підконтрольних показників у відповідності з метою та пріоритетами підприємства;
- визначення та аналіз відхилень фактичних величин від запланованих показників;
- виявлення рівня впливу виниклих відхилень на кінцевий результат діяльності;
- структурний аналіз прибутку з метою виявлення недоліків та розробка напрямків по удосконаленню елементів прибутку;
- оцінка ризику запланованих угод на ринку товарів та послуг з метою отримання максимальних прибутків;
- мотивація та створення системи інформації для прийняття вірних рішень.

Таким чином, принципова схема організації служби контролінгу на підприємстві, враховуючи практичне значення контролінгу як складової управління оборотного капіталу, має наступний вигляд (рис. 2).



Рис. 2 Організаційне забезпечення служби контролінгу для управління оборотним капіталом підприємства

Висновки. Результатом впровадження системи контролінгу на підприємстві є можливість планувати і контролювати витрати, ефективно використовувати всі складові оборотного капіталу, мінімізувати їх втрати, визначати пріоритетні напрямки використання обмежених фінансових ресурсів, що забезпечить можливість економії по

кожній статті витрат. Запроваджені заходи сприятимуть зменшенню собівартості і, в кінцевому рахунку, зростання прибутку підприємств.

Система контролінгу в управлінні оборотним капіталом сприятиме своєчасному виявленню та використанню нових резервів та прийняттю кваліфікованих рішень для подолання кризових ситуацій. Впровадження системи контролінгу сприятиме підвищенню якості управлінських рішень і досягненню мети діяльності підприємства.

Анотація

У статті висвітлені питання сутності контролінгу, визначені задачі та функції служби контролінгу на підприємствах. Розглянуто особливості впровадження служби контролінгу на підприємстві як інструментарію управління оборотним капіталом.

Ключові слова: контролінг, контроль, управління, оборотний капітал.

Аннотация

В статье освещены вопросы сущности контроллинга, определены задачи и функции службы контроллинга на предприятиях. Рассмотрены особенности внедрения службы контроллинга на предприятии как инструментария управления оборотным капиталом.

Ключевые слова: контроллинг, контроль, управление, оборотный капитал.

Abstract

The issues of controlling entity, defined objectives and functions of the service of controlling enterprises. The features of the introduction of the service of controlling the company as working capital management tools.

Keywords: controlling, monitoring, management, working capital.

Список використаних джерел

1. Давидович І.Є. Контролінг: Навчальний посібник / Давидович І.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
2. Єрмак С.О. Концептуальні основи ефективного управління оборотним капіталом на підприємствах роздрібною торгівлі побутовим обладнанням [Електронний ресурс] / Єрмак С.О. Вісник Донецького університету економіки та права, 2008. - №1-2 Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2008_1_2/files/11.pdf
3. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Зоріна О.А. Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право), 2010. - №2(49) // Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvnudpsu/2010_2/Zorina.pdf
4. Маргасова В.Г. Організаційно-інформаційне забезпечення фінансового контролінгу системи управління оборотним капіталом [Електронний ресурс] / А.В. Роговий, В.В.Виговська, В.Г.Маргасова. - Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2009_2/167-175.pdf
5. Петренко С.Н. Контроллинг: Учебное пособие / Петренко С.Н. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 328 с.
6. Приймак С.В. Контролінг у системі інформаційного забезпечення та управління підприємством / С.В.Приймак, М.С.Хом'як – Львів : ЛДФА, 2009. – № 17. – 301 с. – (Вісник Львівської державної фінансової академії / голов. ред. Буряк П.Ю.)
7. Тарасюк М.В. Оптимізація організаційної структури торговельної мережі в ході впровадження служби контролінгу / Тарасюк М.В. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – 296 с. – (Економіка : проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск 255: В 9 т. – Т. V.)
8. Теплякова Т. Ю. Контроллинг : учебное пособие / Теплякова Т.Ю. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 143 с.

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПОНЯТЬ ТА КАТЕГОРІЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

Постановка проблеми. Поняття «корпоративного управління» багатозначне. Проблема чіткості його визнання має комплексний характер та знаходиться на межі політики, економіки та права. Корпоративне управління має багато визначень, які залежать від ознаки щодо якої визначається поняття, отже єдине визначення корпоративного управління в науково-методичній літературі відсутнє. Серед авторів, які досліджують корпоративне управління, існують різні погляди та підходи до визначення поняття «корпоративне управління» та основних його категорій, таких як об'єкт та суб'єкт корпоративного управління.

Огляд (аналіз) останніх досліджень. Дослідженням питань, пов'язаних із корпоративним управлінням, присвячені роботи таких науковців як В. В. Балтаєв, А. В. Бандурін, А. В. Бухвалов, І. Ю. Вереїтіна, В. А. Євтушевський, Т. А. Корнєєва, Т. В. Момот, Г. В. Назарова, М. Самосудов, П. Ю. Старюк, В. І. Полієнко, Д. Ю. Ткаченко та інші.

Завдання дослідження. Проаналізувати понятійний апарат, який розкриває сутність корпоративного управління та запропонувати обґрунтовані визначення та класифікації основних категорій корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу. Належна система корпоративного управління дозволяє інвесторам бути впевненими у тому, що керівництво товариства розумно використовує їх інвестиції для розвитку фінансово-господарської діяльності і, таким чином, збільшується вартість часток участі інвесторів в акціонерному капіталі товариства.

Інтерес до корпоративного управління в Україні матеріалізувався в 2003 році в рішенні Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження принципів корпоративного управління», яке носить лише рекомендований характер (далі – Принципи корпоративного управління). Сутністю корпоративного управління згідно Принципами корпоративного управління є система відносин між інвесторами-власниками товариства, його менеджерами, а також зацікавленими особами для забезпечення ефективності діяльності товариства, рівноваги впливу та балансу інтересів учасників корпоративних відносин [12].

На думу деяких авторів, зокрема В. В. Балтаєва [1], корпоративне управління розглядається як наука, а саме як суспільно-економічна наука, що представляє собою систему знань про закономірності та ефективні форми, методи та засоби цілеспрямованого впливу на суб'єкти корпоративних утворень, їх органи, матеріально-речовинні елементи, фінансові системи та інші компоненти, які забезпечують ефективне функціонування механізму взаємодії та досягнення гармонії та синергічного ефекту. В. А. Євтушевський пропонує дотримуватись загальноприйнятого в економічній літературі визначення корпоративного управління, а саме як управління корпораціями, які в свою чергу представлені в основному акціонерними товариствами [5]. У той час як А. В. Бухвалов зауважує, що корпоративне управління не можна плутати з управлінням корпораціями, тому що остання проблематика є неосязною, а також корпоративне управління стосується питання влади в організації будь-якої правової форми, а не лише у відкритих акціонерних товариствах [3].

Аналіз діючого законодавства в області корпоративного управління дає всі підстави вважати, що корпоративне управління стосується лише акціонерних товариств. Однак слід зазначити, що система корпоративного управління може успішно застосовуватись і на інших видах підприємств (товариство з обмеженою відповідальністю,

приватне підприємство тощо), що забезпечить підпорядкування бізнес-процесів організації та сприятиме підвищенню ефективності діяльності.

Таблиця 1

Аналіз визначень сутності «корпоративного управління» з точки зору підходу як система

№	Автор	Сутність «корпоративного управління»	Мета корпоративного управління
1	2	3	4
1	В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко [5]	Система організаційно-правових, економічних та фінансових взаємовідносин усіх учасників акціонерного товариства	Встановлює механізми, засоби взаємодії зацікавлених сторін, за допомогою яких вони представляють в суспільстві свої інтереси та взаємодіють з ними між собою
2	Д. Ю. Ткаченко [11]	Система взаємовідносин між акціонерами та безпосередніми суб'єктами управління (менеджерами) та різними суспільними інститутами	Вирішення конфліктів та досягнення єдиних цілей в інтересах власників господарських суб'єктів через певний звід правил
3	Т. А. Корнєєва [6]	Система організаційно-управлінських відносин між суб'єктами власності та ключовими зацікавленими особами/групами	Субординація та гармонізація інтересів суб'єктів власності та ключових зацікавлених осіб/груп за допомогою комплексу внутрішніх та зовнішніх механізмів, що сприяє досягненню загальнокорпоративних цілей
4	Г. В. Назарова [8]	Система економічних, соціальних, правових відносин між власниками, менеджерами, працівниками, органами управління та іншими зацікавленими сторонами	Ефективне об'єднання капіталу, створення балансу інтересів зацікавлених сторін для підвищення ефективності функціонування корпорації при поєднанні економічних і соціальних інтересів індивідуумів, підприємства і суспільства
5	Т. В. Момот [7]	Комплексна система внутрішніх та зовнішніх механізмів	Оптимізація структури корпоративних відносин для забезпечення гармонізації інтересів усіх суб'єктів корпоративних відносин і реалізації ефективного інвестиційного процесу в акціонерному товаристві для максимізації його капіталізації
6	В. І. Полієнко, П. Ю. Старюк [10]	Комплексна система внутрішніх та зовнішніх механізмів, які знаходяться у відносинах взаємозамінності та компліментарності	Оптимізація структури корпоративних агентських відносин з точки зору максимізації вартості компанії
7	І. Ю. Вереїтіна [4]	Система впливу суб'єктів корпоративних відносин на об'єкти управління, яка діє і розвивається на підставі специфічних принципів корпоративної діяльності	Досягнення балансу зацікавлених сторін за допомогою методів управління

Найбільш розповсюдженим підходом до визначення корпоративного управління є розгляд корпоративного управління як системи взаємовідносин, системи впливу, системи механізмів, системи управління і контролю тощо.

За визначенням економічного словника «система – це безліч взаємодіючих елементів, які знаходяться у взаємовідносинах та зв'язках один із одним, які складають цілісне утворення». У межах зазначеного підходу визначення корпоративного управління відрізняються сукупністю взаємодіючих елементів даної системи, а особливо метою взаємодії. Іншими словами різні автори, розглядаючи корпоративне управління як систему, висловлюють різні трактування щодо результату корпоративного управління як системи. Аналіз визначень сутності корпоративного управління з точки зору підходу як система наведено в таблиці.

За визначеннями В. А. Євтушевського, К. В. Ковальської, Н. В. Бутенко, Д. Ю. Ткаченко, Т. А. Корнєвої та Г. В. Назарової корпоративне управління розглядається як система відносин між зацікавленими особами (інвесторами, власниками, менеджерами, суспільними інститутами, працівниками та іншими) [5; 6; 8; 11]. Відрізняються визначення авторів Т. В. Момот та В. І. Полієнко і П. Ю. Старюка, які ототожнюють корпоративне управління із комплексною системою внутрішніх та зовнішніх механізмів [7; 10]. Слід зазначити, що визначення корпоративного управління як «система взаємовідносин або механізмів» не відображає сутності даного поняття. Адже ключовим аспектом даного поняття виступає управління. Отже із наведених визначень ми погоджуємось із розкриттям сутності корпоративного управління в роботі І. Ю. Вереїної, а саме як система впливу суб'єктів корпоративного управління на об'єкти управління [4].

Проаналізуємо розкриття через сутність корпоративного управління мети корпоративного управління. Найбільш переважаючою метою корпоративного управління є баланс інтересів зацікавлених осіб [4; 8; 12]. З цією позицією не можна не погодитись, але вказана мета не є вичерпною. В роботах [6; 11] метою корпоративного управління розглядається досягнення загальнокорпоративних або єдиних цілей, що також не конкретизує призначення корпоративного управління. В сучасних умовах розвитку вартісно-орієнтованого підходу до управління найбільш змістовним є конкретизація мети корпоративного управління як максимізація капіталізації або вартості підприємства, як зазначено в роботах [7; 10]. Наведений перелік визначень корпоративного управління не є вичерпним.

Отже на підставі проведеного аналізу поняття «корпоративне управління» пропонується розглядати як систему впливу суб'єктів корпоративних відносин на об'єкти з метою забезпечення балансу інтересів зацікавлених осіб та сприяння максимізації вартості підприємства та частки участі кожного акціонера.

Однією із категорій корпоративного управління є корпоративне середовище. Як зазначає А. В. Бандурін [2] корпоративне середовище представляє собою область взаємодії корпорації з тими, на кого вона може, в силу своїх можливостей, впливати. М. Самосудов [9] розглядає корпоративне середовище як середовище, у якому проявляється ймовірний характер взаємодії різних учасників корпоративних відносин, у якій проявляються синергетичні закономірності. Визначення корпоративного середовища А. В. Бандуріна на нашу думку більш точно відображає сутність корпоративного управління, адже акцентується увага на взаємодії не лише учасників корпоративних відносин (суб'єктів), а також тих елементів, на які може здійснюватися вплив (об'єкти).

Отже розглянемо наступні категорії корпоративного управління такі як об'єкти та суб'єкти корпоративного управління.

У науковій літературі відсутнє однозначне визначення поняття «об'єкт корпоративного управління». Більш за все це викликано тим, що об'єкти корпоративного управління розглядаються з різних підходів, як і саме визначення поняття «корпоративне управління».

У своїй роботі В. А. Євтушевський серед об'єктів внутрішньокорпоративного управління виділяє: відносини власності, відносини контролю в корпорації, організаційну структуру управління корпорації (функції наглядової ради, правління, ревізійної комісії), фонди корпорації, дивідендну політику, мотивацію персоналу, корпоративну культуру [5]. У своїх більш ранніх роботах автор зазначає, що об'єктами корпоративного управління є акціонерні товариства, частина товариств з обмеженою відповідальністю, де управління відділене від власності, тобто виходячи із правової форми підприємства, а також корпоративні права [5]. На нашу думку автором не враховані такі об'єкти як ресурси підприємства (трудові, фінансові тощо), а також результати діяльності корпорації. Адже за визначенням тлумачного словника об'єктом є явище, предмет, особа, на яке направлена будь-яка діяльність, чиясь діяльність тощо. Результати діяльності є одним із найважливіших об'єктів, на який направлена безпосередня дія учасників корпоративних відносин.

І. Ю. Вереїтіна [4] на підставі розгляду корпоративного управління як регулювання господарськими, фінансовими операціями з метою досягнення їхньої ефективності виділяє наступні групи об'єктів корпоративного управління:

- ресурсний потенціал – працівники компанії, фінансовий капітал, матеріали, сировина, технології, інформація;
- господарські процеси – виробництво, реалізація, постачання, надання послуг, виконання робіт;
- фінансові операції – вишукування джерел фінансових ресурсів, і виникаючі при цьому фінансові відносини;
- фінансові результати – прибуток і оптимізація його розмірів.

З точки зору наведеного І. Ю. Вереїтіною критерію класифікації об'єктів як регулювання господарськими та фінансовими операціями, серед наведених об'єктів не враховані контрольні процеси (функції, процедури тощо).

В матеріально-діалектичному розуміння об'єктом виступає предмет, на який направлено дії. Для визначення об'єктів корпоративного управління запропоновано в якості ознаки систематизації використати цілі корпоративного управління. Отже якщо в якості цілей корпоративного управління, виходячи із запропонованого визначення даного поняття, розглядати забезпечення балансу інтересів зацікавлених осіб, сприяння максимізації вартості підприємства та збільшення частки участі кожного акціонера, то в якості об'єктів корпоративного управління можуть виступати усі ті предмети, на які можна направити дії для досягнення вищезазначених цілей. Тобто в якості об'єктів корпоративного управління запропоновано розглядати:

- ресурси підприємства (трудові, фінансові, інвестиційні, матеріальні тощо); корпоративні відносини (власності, контролю, організаційні);
- політику підприємства (правова, дивідендна, внутрішньокорпоративна, мотиваційна, культурна, інформаційна);
- якість корпоративного управління;
- результати діяльності (фінансові, такі як максимізація вартості підприємства, та нефінансові – задоволення потреб, підвищення довіри інвесторів, зростання рейтингу тощо).

Проаналізуємо підходи до розгляду суб'єктів корпоративного управління. До суб'єктів внутрішньокорпоративного управління В. А. Євтушевський відносить власників, менеджмент, працівників, які безпосередньо впливають на стратегію корпорації [5]. Автор також зазначає, що в разі розгляду корпоративних прав в якості найбільш загального об'єкту корпоративного управління, то до суб'єктів корпоративного управління відносяться власники корпоративних прав (юридичні та фізичні особи), менеджмент (управлінський персонал підприємства корпоративного типу, а також підприємств – власників корпоративних прав), державні та недержавні органи, які

здійснюють пряме чи опосередковане регулювання руху корпоративних прав і діяльності підприємства, а також є власниками корпоративних прав [5].

І. Ю. Вереїтіна [4] пропонує класифікувати суб'єктів корпоративного управління на суб'єктів прямого впливу (власники цінних паперів, менеджери всіх рівнів) і непрямого впливу (держава, інші зацікавлені особи).

Ефективна взаємодія суб'єктів корпоративних відносин здатна забезпечити максимізацію вартості підприємства. Саме з позиції характеру участі у створенні вартості в роботі пропонується класифікувати суб'єктів корпоративного управління, а саме:

- безпосередня участь у створенні вартості (власники, менеджери);
- опосередкована участь у створенні вартості (органи управління);
- не пов'язані із створенням вартості (держава, дрібні акціонери, контрагенти).

Висновки. Сучасні умови розвитку науки та практики ведення бізнесу вимагають уточнення та розширення понятійно-категоріального апарату. Існування проблеми чіткості визнання поняття «корпоративне управління» зумовило необхідність проведення критичного аналізу наукової літератури. Отже, на підставі проведеного аналізу поняття «корпоративне управління» пропонується розглядати як систему впливу суб'єктів корпоративних відносин на об'єкти з метою забезпечення балансу інтересів зацікавлених осіб та сприяння максимізації вартості підприємства та частки участі кожного акціонера. В якості об'єктів корпоративного управління запропоновано розглядати усі ті предмети, на які можна направити дії для досягнення цілей корпоративного управління, а саме ресурси підприємства, корпоративні відносини; політику підприємства; якість корпоративного управління; результати діяльності.

Анотація

У статті проведено критичний аналіз поняття «корпоративне управління» та основних категорій корпоративного управління, таких як об'єкт та суб'єкт.

В якості об'єкта дослідження виступає проблема понятійного-категоріального апарату, пов'язаного із корпоративним управлінням. Зокрема, на підставі проведеного аналізу поняття «корпоративне управління» автор пропонує розглядати як систему впливу суб'єктів корпоративних відносин на об'єкти з метою забезпечення балансу інтересів зацікавлених осіб та сприяння максимізації вартості підприємства та частки участі кожного акціонера.

Ключові слова: понятійно-категоріальний апарат, корпоративне управління, об'єкт, суб'єкт, максимізація вартості, баланс інтересів.

Аннотация

В статье проведен критический анализ понятия «корпоративное управление» та основных категорий корпоративного управления, таких как объект и субъект.

В качестве объекта исследования выступает проблема понятийно-категориального аппарата, связанного с корпоративным управлением. В частности, на основании проведенного анализа понятия «корпоративное управление» автор предлагает рассматривать как систему влияния субъектов корпоративных отношений на объекты с целью обеспечения баланса интересов заинтересованных лиц и содействия максимизации стоимости предприятия и доли участия каждого акционера.

Ключевые слова: понятийно-категориальный аппарат, корпоративное управление, объект, субъект, максимизация стоимости, баланс интересов.

Summary

The critical analysis of "corporate governance" concept and the main categories of corporate governance such as object and subject is conducted in the article.

The object of research is problem of conceptual-categorical device concerned with corporate governance. In particular, based on our analysis of the concept "corporate governance" author offers to consider corporate governance as system of influence of corporate relations subjects on objects in order to achieve the balance of stakeholders interests and to promote the maximization of company shareholders value and the share of each shareholder.

Key words: conceptual-categorical device, corporate governance, object, subject, maximization of value, balance of interests.

Список використаних джерел:

1. Балтаев В. В. Развитие корпоративных методов управления предприятиями промышленности: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность)» / Балтаев В. В. - Саратов, 2007. - 27 с.
2. Бандурин А. В. Деятельность корпорацій / Александр Владимирович Бандурин. - М.: БУКВИЦА, 1999. - 600 с.
3. Бухвалов А. В. Корпоративное управление как объект научных исследований / А.В. Бухвалов // Российский журнал менеджмента. - 2005. - Том 3 №3. - С. 81-96.
4. Вереїтіна І. Ю. Організаційно-методичне забезпечення оцінки ефективності корпоративного управління: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Вереїтіна І. Ю. - Донецьк, 2007. - 278 с.
5. Євтушевський В. А. Стратегія корпоративного управління / Євтушевський В.А., Ковальська К.В., Бутенко Н.В. - К.: Знання, 2007. - 287 с.
6. Корнеева Т. А. Корпоративный контроль в системе менеджмент: автореф. дис. на соискание ученой степени доктора эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность)» / Корнеева Д.Ю. - Самара, 2006. - 39 с.
7. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління акціонерними товариствами: теорія, методологія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.07.03 «Економіка будівництва» / Момот Т.В. - Харків, 2006. - 41 с.
8. Назарова Г. В. Організаційно-структурна розбудова підприємства в системі корпоративного управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Назарова Г.В. - Харків, 2005. - 37 с.
9. Самосудов М. Современные корпоративные отношения [Электронный ресурс]. - Режим доступа
10. <http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article_2806/>.
11. Старюк П. Ю., Полиенко В. И. Корпоративное управление и стоимость компании: ситуация в России // Управление компанией, 2004, №1, с.50-57.
12. Ткаченко Д. Ю. Повышение качества корпоративного управления промышленными предприятиями: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность)» / Ткаченко Д.Ю. - Москва, 2008. - 26 с.
13. Принципи корпоративного управління в Україні, затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.12.2003р. № 571.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗРАХУНКУ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. В статті приведена методика оцінки кадрового потенціалу, яка дозволяє визначити інтегральний показник кадрового потенціалу (Ікп) за основними складовими та на підставі цього спрогнозувати майбутній стан кадрового потенціалу країни.

Annotation. The article present the method of estimation of human potential allows to determine the integral index of human potential (Ihp) for the main components and on this basis to predict the future state of human potential.

Ключові слова: кадровий потенціал, методологія, інтегральний показник, національна економіка, Україна.

Вступ. При комплексному розв'язанні соціально-економічних проблем на національному та регіональному рівнях можливо створити потужний кадровий потенціал та підготувати державу до таких ринкових трансформацій, які б позитивно вплинули на стан економіки й становлення України як цивілізованої, конкурентоспроможної держави.

На сьогодні не існує загальноприйнятої методики оцінки кадрового потенціалу всеохоплюючого характеру для широкого застосування. Розробка такої методики оцінки кадрового потенціалу країни є одним з першочергових завдань держави.

Проведені нами пошукові дослідження свідчать про те, що за умови застосування для обробки статистичних даних факторного аналізу можливо буде досить обґрунтовано визначити складові «кадрового потенціалу», визначити їх взаємозв'язок та маніпулювати ними з метою змін у необхідному напрямку для розвитку національної економіки. Зазначені економіко-математичні методи дозволяють використовувати всі показники, які мають вагоме значення для кадрового потенціалу національної економіки України.

Постановка задачі: розробити методику оцінки кадрового потенціалу, яка б дозволила визначити інтегральний показник кадрового потенціалу (Ікп) за основними складовими та на підставі цього спрогнозувати майбутній стан кадрового потенціалу країни.

Результати. Методичне забезпечення комплексної оцінки кадрового потенціалу національної економіки включає чотири етапи, в результаті яких формується інтегральний показник кадрового потенціалу (Ікп).

На першому етапі формується науково обґрунтована система показників, за якими буде проведена оцінка кадрового потенціалу на макrorівні (національної економіки країни). Аналіз літературних джерел з кадрового та трудового потенціалу дали змогу сформулювати систему показників для оцінювання кадрового потенціалу макrorівня.

Склад запропонованої й використаної у факторному аналізі системи показників щодо кадрового потенціалу національної економіки України:

1) демографічна складова (Ід): Х1 – народжуваність населення на 1 000 наявного населення; Х2 – смертність на 1 000 наявного населення; Х3 – природний приріст населення, на 1 000 наявного населення; Х4 – питома вага осіб працездатного віку, у %; Х5 – рівень захворюваності населення країни, на 100 тис. населення;

2) економічна складова (Іе): Х6 – ВВП на 1 особу, грн. на 1 особу; Х7 – рівень зайнятості населення, у %; Х8 – рівень безробіття (за методологією МОП), у %; Х9 – частка оплати праці у ВВП, у %; Х10 – частка зведеного бюджетного фінансування освіти у ВВП, у %; Х11 – частка фінансування інноваційної діяльності у ВВП, у %; Х12 – потреба підприємств у працівниках, тис. осіб; Х13 – навантаження на одну вакансію, осіб;

3) соціальна складова (Іс): Х14 – питома вага видатків на соціальний захист у зведеному бюджеті, у %; Х15 – питома вага видатків на освіту у зведеному бюджеті, у %;

4) освітньо-культурна складова (Іо): X16 – кількість студентів на 10 000 осіб; X17 – кількість випускників вищих навчальних закладів III – IV рівня акредитації (всіх форм навчання), тис.осіб; X18 – чисельність науковців, осіб.

Запропонована система показників дає можливість об'єктивно й у повній мірі оцінити кадрового потенціалу, тим самим забезпечити умови для проведення факторного аналізу та прийняття обґрунтованих державних рішень для ефективного використання та формування кадрового потенціалу країни.

У приведеному переліку вихідних даних, які були запропоновані для проведення оцінки кадрового потенціалу національної економіки, є різнойменні та різномасштабні показники, які необхідно привести до порівняльності, тобто нормувати (стандартизувати). В подальшому дослідженні стандартизовані дані стануть базою при проведенні факторного аналізу й формуванні інтегрального показника кадрового потенціалу національної економіки. Для приведення означеного масиву багатовимірною об'єкта (обраних показників) до єдиної системи дослідження використовується за допомогою статистичного методу - метод стандартизації (нормалізації).

На другому етапі оцінки кадрового потенціалу проводиться факторний аналіз, в якому за обраними показниками підтверджується гіпотеза щодо кількості та складу основних складових кадрового потенціалу макrorівня. При проведенні факторного аналізу можна виявити зв'язки між змінними, які були вибрані для дослідження тенденцій розвитку явища або об'єктів. Тобто можливо визначити такі показники, зростання чи зменшення яких спричиняє пряму або зворотну пропорційну зміну інших. Сукупність взаємозалежних показників, що сформовано у групи, визначає нові змінні, які називають факторами. Таким чином, фактор являє собою агрегований показник, який спостерігати раніше було неможливо.

Ступінь зв'язку фактора з первісними змінними характеризується коефіцієнтом кореляції, який зветься факторним навантаженням або ваговим коефіцієнтом. До фактора включають змінні, що мають найбільш значущі коефіцієнти кореляції з фактором.

Наприкінці другого етапу розраховуємо інтегральні показники (І_j) складових кадрового потенціалу за формулою (1):

$$I_j = \sqrt[m]{z_1 \cdot \dots \cdot z_i \cdot \dots \cdot z_m}, \quad \text{для } j = \overline{1, m}, \quad (1)$$

де І_j – інтегральний показник j-тої складової кадрового потенціалу;

z_i – стандартизоване значення i-го показника, яких входить до складу j-тої складової кадрового потенціалу;

m – кількість складових кадрового потенціалу.

Третій етап оцінки кадрового потенціалу передбачає розрахунок інтегрального показника (І_{кп}), який враховує сукупність визначених складових кадрового потенціалу національної економіки.

Інтегральний показник кадрового потенціалу макrorівня (І_{кп}) розраховується як середньоарифметична за формулою (2):

$$I_{кп} = \frac{I_d + I_e + I_c + I_o}{n}, \quad (2)$$

де І_d – інтегральний показник демографічної складової кадрового потенціалу;

І_e – інтегральний показник економічної складової кадрового потенціалу;

І_c – інтегральний показник соціально складової кадрового потенціалу;

І_o – інтегральний показник освітньо-культурної складової кадрового потенціалу;

n – кількість складових кадрового потенціалу.

За агрегованим показником кадрового потенціалу можна визначити та прийняти рішення щодо тенденцій розвитку даного потенціалу, ефективності формування та використання кадрового потенціалу за основними складовими.

Таким чином, на відміну від традиційних методів (підходів) до вирішення проблеми звуження початкової сукупності, коли використовується відбір за однією

ознакою або поетапний відбір за кількома ознаками, проведення факторного аналізу дозволяє провести групування з урахуванням різнобічних характеристик об'єктів. Тому, на наш погляд, такий спосіб звуження досліджуваної сукупності є ефективнішим за традиційні.

Послідовність застосованих інструментів методичного забезпечення комплексної оцінки кадрового потенціалу макrorівня розглянуто на прикладі національної економіки України за період 2002 – 2009 рр.

Розраховані на підставі стандартизованих даних інтегральні показники основних складових кадрового потенціалу (демографічної, економічної, соціальної та освітньо-культурної) наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Інтегральні показники складових кадрового потенціалу
національної економіки України за період 2002 – 2009 рр.

Складові	Роки							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Демографічна складова (Id)	1,00	0,66	0,21	0,12	0,12	0,09	0,09	0,16
Економічна складова (Ie)	0,89	0,39	0,77	0,26	0,35	0,63	1,00	0,79
Соціальна складова (Ic)	0,53	0,51	1,00	1,00	0,32	0,17	0,12	1,00
Освітньо-культурна складова (Io)	1,00	0,77	0,33	0,58	0,33	0,76	1,00	1,00

На рівень кадрового потенціалу, за результатами проведення кореляційного аналізу, найбільш вплив має освітньо-культурна складова ($R=0,72$) та менш суттєво – демографічна складова ($R=0,62$). Економічна складова має повільний вплив на формування кадрового потенціалу ($R=0,60$), тоді як соціальна складова не має суттєвого впливу ($R=0,39$) на рівень формування кадрового потенціалу національної економіки України. Таким чином, при розробці та прийнятті рішень щодо формування та використання кадрового потенціалу національної економіки України в першу чергу потрібно враховувати освітньо-культурну та демографічну складові. При цьому, інші складові не можна виключати з поля зору.

За формулою (2) розраховуємо інтегральний показник кадрового потенціалу макrorівня. Інтегральний показник кадрового потенціалу національної економіки України в динаміці наведено на рис. 1.

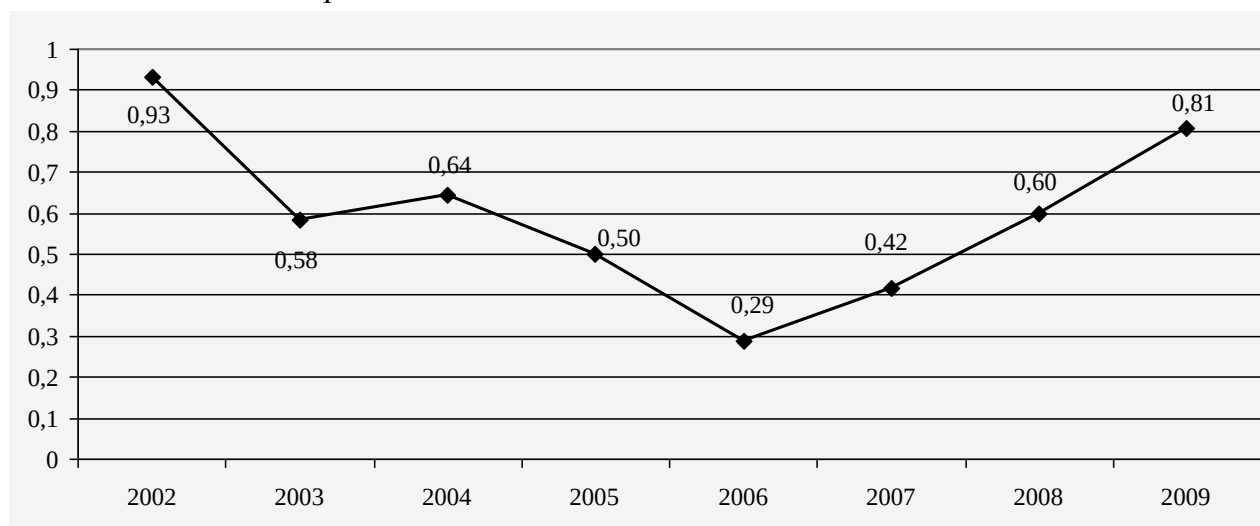


Рис. 1. Розрахований інтегральний показник кадрового потенціалу національної економіки України за період 2002 – 2009 рр.

За результатами дослідження, за період 2002 – 2009 рр. кадровий потенціал національної економіки України майже на 10%: з 0,93 у 2002 р. до 0,81 у 2009 р.

Максимальний рівень розвитку кадровий потенціал України досяг у 2002 р. (0,93), мінімальний рівень – 2006 р. (0,29).

Можна констатувати, що в цілому за період 2002 – 2009 рр. розвиток кадрового потенціалу відбувався на середньому рівні (Ікп знаходиться в діапазоні 0,51 – 0,75), виняток становили 2002 р. та 2009 р. (Ікп – в діапазоні 0,76 до 1), й 2006 р. (депресивний розвиток кадрового потенціалу).

Висновки. Україна характеризується поступовою деградацією кадрового потенціалу національної економіки. Така ситуація з формуванням та використанням кадрового потенціалу, на наш погляд, вимагає нагального втручання з боку держави шляхом впровадження державної кадрової політики.

УДК 334.78.

Шукліна В.В.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН МІЖ ТУРИСТИЧНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Вступ. На сучасному етапі перед туристичними підприємствами постають проблеми, які пов'язані із потребою реагування на зміни зовнішнього середовища, адекватне вирішення яких не може обмежуватись тільки удосконаленням власних процесів і систем. Гнучкість, швидкість, якість та економічність діяльності в формуванні, продажу, просуванні туристичного продукту, сервісі та розвитку відповідних підприємств досягаються за допомогою застосування таких практик і технологій, що створюють інфраструктуру, яка гарантує стабільність, поширення інформації, координацію рішень і управлінські дії всередині системи і за її межами.

Постановка завдання. Отже, постає проблема теоретичного та емпіричного пошуку адекватних підходів до формування партнерських відносин туристичних підприємств з урахуванням поліструктурності та широкої цільової орієнтації. Пошук ефективних і дієвих способів виживання й розвитку утілюється у народженні та поступовому теоретико-методологічному розвитку концепції партнерських відносин, яка відкриває нові можливості у пошуку раціональної взаємодії туристичних підприємств. Метою статті є дослідження методичних підходів до формування партнерських відносин туристичними підприємствами.

Результати. Питання формування партнерських відносин піднімається в роботах Р.Уолесса та С. Карделла. Дослідження Р. Уоллес більше спрямовані на розробку заходів щодо налагодження довірчих відносин партнерів [2]. С. Карделл звертає увагу на принципи розробки схеми відбору партнерів, до яких відносяться: адекватність ресурсного забезпечення, стратегічна спрямованість, об'єктивність, опора на критерії, багатоетапність та фактологічна основа [2]. Він пропонує чотири моделі співробітництва: по ланцюгу поставок, на основі здібностей, на основі пропозиції та конкуренте взаємодія. Відповідно, формування партнерських відносин на основі тієї чи іншої моделі вимагає уточнення методичних засад їх формування. Свій внесок у наукове обґрунтування концепції стратегічної взаємодії зробили дослідники різних наукових напрямків, зокрема О.Уілльямсон, П. Баклі і М. Кассон (засновники моделі інтерналізації), Р. Холл та ін. Достатньої уваги в вітчизняній економічній літературі цьому питанню не приділяється. Багато написано про різні підходи щодо формування партнерських відносин. Однак важливо відзначити, що немає загального і єдиного підходу. З сукупності всіх підходів

можна виділити чотири основні, а саме: класичний підхід, що включає в себе науковий менеджмент – акцент на цілі, формальній структурі, загальних організаційних принципах формування взаємодії туристичних підприємств; підхід міжособистісних відносин – увага на соціальних факторах, неформальних формах співпраці; системний підхід – інтеграція перших двох; підхід контингентування – неможливо розробити найкращу форму партнерства, бо значна залежність від ряду ситуаційних змінних.

На основі теоретичного вивчення питання взаємодії туристичних підприємств в Україні можна зробити висновок, що взаємозв'язки всередині галузі знаходяться або на рівні «вільних ринкових відносин», або на рівні «кооперації». Унікальними можна назвати прецеденти їх «координації». Нинішня ситуація свідчить про те, що відсутність теоретико-методичних основ формування партнерських відносин в туристичній сфері має як наслідок відсутність відповідного управлінського продукту, що гальмує розвиток підприємств, а найважливіше — розвиток туристичних кластерів, що позначається на стані макроекономіки країни.

Концепція партнерських відносин між підприємствами сфери туризму можливо розглядати як альтернативу успішного довготривалого розвитку підприємства, яка має явні переваги і широкі горизонти використання такої моделі поведінки в сучасних соціально-політичних та техніко-економічних умовах світових, регіональних, національних і місцевих туристичних ринків. В умовах трансформаційної економіки України особливої актуальності набувають процеси формування відносин довготривалої та стратегічно важливої взаємодії між туристичними підприємствами та організаціями різних типів і форм основою яких є саме партнерські відносини. Сутність системно - диференційованого підходу полягає, насамперед, у тому, що організаційна система форм партнерських відносин будується на основі безперервного розподілу складових елементів відповідно до поставленої мети. В основі функціонально-орієнтованого підходу до партнерських відносин туристичних підприємств лежить принцип розподілу й спеціалізації праці. При функціональному підході до формування партнерських відносин основною є ситуаційна взаємодія туристичних підприємств, а при процесуальному – стратегічна.

Розвиток підприємства може реалізовуватися як в рутинних операціях, так й в формі проектів. Можна стверджувати про зміну парадигми сучасного бізнесу, який все частіше розглядають як сукупність взаємопов'язаних проектів. Не є виключенням і така сфера розвитку підприємства, як набуття та утримання важливих конкурентних переваг шляхом гнучкої поведінки в середовищі, що швидко змінюється. За таких умов неминучий відхід від жорстких організаційних структур, «автономних» управлінських технологій та абсолютно незалежної ринкової поведінки. Саме тому, управління за допомогою проектів перетворюється в підхід, який дозволяє організації виконувати свої бізнес-плани та досягати стратегічних орієнтирів своєї діяльності. Під проектом розуміється одноразовий комплекс взаємопов'язаних заходів, який спрямований на задоволення певної потреби шляхом досягнення конкретних результатів при встановленому ресурсному забезпеченні протягом заданого періоду.[1] Сучасні проекти мають одну із основних функцій - це інструмент розвитку бізнесу, яка віддзеркалює сутність та призначення таких проектів як проекти формування партнерських відносин. В залежності від конкретної їх форми (альянс, спільне підприємство, довгострокова партнерська угода тощо), дослідниками вкладається різний зміст в це поняття. Але в загальному розумінні, як правило, під партнерськими відносинами мається на увазі певний формат взаємодії двох туристичних підприємств, що передбачає створення спільної цінності з розподілом набутих результатів між партнерами. Виходячи з цього можливо партнерські відносини розуміти як специфічну модель розвитку туристичного підприємства шляхом залучення та використання знань та здатностей сторонніх компаній задля досягнення цілей та набуття нових чи відтворених конкурентних переваг.

Визначення цілей формування партнерських відносин для окремого туристичного підприємства є складним завданням. Емпіричний досвід свідчить, що найчастішими цільовими настановами є економія часу у досягненні встановлених цілей; доступ до нових знань через використання можливостей взаємодії з іншими учасниками туристичного ринку.[1] На сучасному етапі можна стверджувати, що ставлення туристичних підприємств до форми та суті партнерських відносин суттєво змінюється. На перше місце висувається економічна доцільність та стабільність розвитку підприємства.

Керівники туристичних підприємств звертають увагу на можливості партнерських відносин з метою: використання можливості розширення активів; виживання компанії напряму залежить від іншого господарюючого суб'єкта; виходу з прямого зіткнення інтересів різних учасників туристичного ринку. Причини такого ставлення в незавершеному етапі становлення механізмів функціонування первинних ланок ринкового господарювання, в нерозвиненій туристичній інфраструктурі, нестачі необхідних знань про сучасні підходи до формування партнерських відносин, в контексті забезпечення довгострокового розвитку.

З урахуванням практики успішних зарубіжних туристичних компаній та на підставі вивчення відповідних теоретичних надбань основними цілями проектів формування партнерських відносин з іншими учасниками ринку доцільно визнати збільшення передбачуваності ринкового оточення, отримання позитивного ефекту в т.ч. забезпечення розвитку, набуття нових знань, отримання конкурентних переваг.

Досягнення цілей проекту формування партнерських відносин можливо лише за умови вдалого визначення його учасників – підприємств-потенційних партнерів, здатних забезпечити в межах партнерства створення нових конкурентних переваг. При оформленні партнерських відносин між неконкуруючими туристичними підприємствами спостерігається відносна стабільність відносин різної форми організації (але за умови, що їм вдається подолати труднощі етапу становлення). Основні типи альянсів підприємств-конкурентів в сфері туризму дуже сильно відрізняються один від одного та призводять до різних результатів. Але комплементарні альянси, які мають за мету доповнення виробничої діяльності одного з партнерів комерційними послугами іншого (з метою формування та просування турпродукту, який є комплексом туристичних послуг) є доволі стійкими, проте їх відрізняє наявність суттєвого ризику «переходу» спільної функції до одного з партнерів. В цьому специфічність партнерських відносин між туристичними підприємствами. Виходячи з концептуального підходу до партнерських відносин як моделі розвитку туристичного підприємства, можливо в якості інтегрального критерію результативності відповідного проекту покращення конкурентної позиції кожного учасника партнерських відносин в межах визначеного цільового спрямування взаємодії. Можливість реалізації проекту формування партнерських відносин необхідно розглядати в конкурентному та ресурсному аспектах.[1] Якщо конкурентний аспект передбачає дослідження можливостей досягнення заданих характеристик турпродукту проекту з урахуванням стратегічного потенціалу підприємств-учасників та динаміки розвитку туристичного ринку, ресурсний аспект охоплює сферу забезпечення робіт і заходів проекту всіма необхідними видами ресурсів. Можливо розглядати додатково і часовий аспект, який має відображати оцінку можливості виконання передбачених проектом робіт і заходів у визначені терміни, в контексті проектного підходу до формування партнерських відносин. Концепція відкритого проекту [1] передбачає відмову від чітко заданих і незмінних цілей, по досягненню яких проект партнерських відносин перестає існувати, який складається з конкретних, чітко визначених комплексів робіт. Подібна концепція проекту передбачає організовану роботу з постійного перегляду цілей, що зумовлює наявність двох рівнів управління проектом: кінцеві цілі нижнього рівня підпорядковуються стратегічним орієнтирам розвитку більш високого рівня. Цим досягається гнучкість управління такою складною відкритою системою як партнерські відносини та жорсткість управління окремими підпроектами: формування партнерських

відносин, розробка спільного турпродукту, його просування на розширені ринки. Проектний підхід в сфері розвитку туристичних підприємств дозволяє оперативно та головне результативно реагувати на непередбачувані зміни середовища господарювання сучасних підприємств внаслідок концентрування уваги менеджменту на основних моментах: очікуваний результат розвитку, необхідні для досягнення результату ресурси, часові межі досягнення результату. У такому контексті основними цілями проектів формування партнерських відносин туристичними підприємствами доцільно визнати збільшення передбачуваності ринкового оточення, отримання синергійного ефекту та набуття нових знань, здатних забезпечити отримання конкурентних переваг.

Активного застосування в практиці формування партнерських відносин знайшов проектний методичний підхід тому, що для забезпечення розвитку та досягнення конкурентних переваг туристичними підприємствами в умовах обмежених матеріальних і часових ресурсів процесного підходу не завжди недостатньо - процесне управління стає методологічним фундаментом. Процесна концепція розвитку туристичного підприємства базується на принципах реалізації стратегічної ідеї партнерських відносин через побудову та оптимізацію бізнес-процесів, які відображають сутнісне наповнення бізнесу та сфокусовані на створення доданої цінності для клієнтів [3]. Закономірним наслідком вибору процесної концепції розвитку має стати її стратегічна орієнтація та клієнтоорієнтованість. Процесна управлінська функціонально-вертикальна парадигма формування партнерських відносин викликає серйозні трансформаційні зміни: дотримання стратегічної формули підприємства (місії, цінностей, візії, цілей та способів їх досягнення); фокусування операційної діяльності на створенні доданої споживчої цінності; організаційну структурування, засновану на моделюванні бізнес-процесів; систему мотивації, що базується на принципах результативності бізнес-процесів з позицій клієнтів; відкритість та прозорість.

Висновки. Проектний підхід в сфері розвитку туристичних підприємств дозволяє оперативно та головне результативно реагувати на непередбачувані зміни середовища господарювання сучасних підприємств внаслідок концентрування уваги менеджменту на основних моментах: очікуваний результат розвитку, необхідні для досягнення результату ресурси, часові межі досягнення результату. У такому контексті основними цілями проектів формування партнерських відносин туристичними підприємствами доцільно визнати збільшення передбачуваності ринкового оточення, отримання синергійного ефекту та набуття нових знань, здатних забезпечити отримання конкурентних переваг. З метою підвищення ефективності формування партнерських відносин для забезпечення розвитку туристичних підприємств необхідно застосовувати процесно-проектний підхід. Під гармонізацією процесно-проектної концепції необхідно розуміти досягнення туристичним підприємством стратегічних цілей розвитку через моделювання бізнес-процесів, які забезпечують ефективне виконання проектів формування партнерських відносин. У своєму органічному поєднанні зазначені дуальності забезпечують урахування поліаспектності партнерських відносин як складової відкритої системи розвитку підприємства.

Анотація

У статті розглянуто методичні підходи до формування партнерських відносин туристичними підприємствами. Визначена сутність проектного, концептуального та процесного підходів. Виділена можливість гармонічного інтегрування процесної і проектної управлінських концепцій для формування партнерських відносин з метою забезпечення розвитку туристичних підприємств.

Ключові слова: Партнерські відносини, туристичне підприємство, проектний підхід, процесний підхід, системний підхід, функціональний підхід, розвиток підприємства.

Аннотация

В статье рассмотрены методические подходы к формированию партнерских отношений между туристическими предприятиями. Раскрыта сущность проектного, концептуального и процессного подходов. Обозначена возможность гармоничного интегрирования процессной и проектной управленческих концепций для формирования партнерских отношений с целью обеспечения развития туристических предприятий.

Ключевые слова: Партнерские отношения, туристическое предприятие, проектный подход, процессный подход, системный подход, функциональный подход, развитие предприятия.

Summary

In the article are examined systematic approaches to the formation of the partner relations between the tourist enterprises. Is opened the essence of design, conceptual and processual approaches. Is designated the possibility of the harmonious integration of processual and design administrative concepts for the formation of partner relations for the purpose of the guarantee of development of tourist enterprises.

Keywords: Partner relations, tourist enterprise, design approach, processual approach, systems approach, functional approach, the development of enterprise

Список використаних джерел:

1. Верба В.А. Розвиток компанії на принципах процесного управління // Стратегія розвитку України Науковий журнал. – Вип. 1-2. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2010. – 517-526с.
2. Кембелл Э., Саммерс Л. Стратегический синергизм, 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 416 с.
3. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка. / Пер. с англ. // Теория фирмы. // Под ред. Гальперина В. М. – СПб.: Экономическая школа, 2010. – С.33-53.
4. Бурдак І. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства та суб'єктами зовнішнього середовища // І.Г. Бурдак, Т.А. Климович, Ю.Л. Рудь // Нові технології. Науковий вісник КУЕІТУ. – 2009. – № 1 (23). – С. 105-109.

Білоусова С.В.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Банківські операції - це термін, що містить в собі економічне навантаження. На законодавчому рівні він не визначений. Проте, якщо проаналізувати ряд статей Закону України від 7 грудня 2000 р. "Про банки і банківську діяльність", а саме: ст.47 («Банківські операції»), ст.49 ("Кредитні операції"), ст.50 ("Прямі інвестиції банків"), ст. 51 ("Розрахункові банківські операції"), можна зробити висновок, що банківська операція - це правомірна дія, що здійснюється на підставі ліцензії і ґрунтується на встановлених банком та юридичними або фізичними особами договірних правовідносинах.

Отже, правовим підґрунтям економічного терміну "банківська операція" певний двосторонній або багатосторонній договір.

Вітчизняна економічна література порівняно недавно почала приділяти належну увагу визначенню такого поняття, як "кредитний портфель". В умовах адміністративно-

командної системи все зводилося до державного нагляду за кредитами, а не до управління портфелями комерційних банків. У процесі переходу до ринкової економіки правильне розуміння сутності кредитного портфеля набуває особливої актуальності, адже від його повноти і глибини значною мірою залежить ефективність управління кредитним процесом. Більшість українських вчених визначає кредитний сукупність усіх позик, наданих банком з метою одержання прибутку. Російські економісти ширше тлумачать це поняття, трактуючи його як сукупність наданих позичок, що класифікуються на основі критеріїв, пов'язаних із різноманітними факторами ризику або способами захисту від нього.

У першому з наведених вище визнань увага акцентується на отриманні прибутку, в другому - на ризиковості кредитних операцій. Та обмежуватися лише цими двома факторами не слід, адже є чимало й інших аспектів, які суттєво впливають на конкурентоспроможність кредитного портфеля комерційного банку. Серед таких факторів - ризиковість, ліквідність, дохідність, швидкість відновлення та ступінь оновлення кредитного портфеля. Зупинимося на кожному із зазначених аспектів детальніше.

Історія не знає банків, ризик у діяльності яких дорівнює нулю. Оскільки уникнути ризиків неможливо, банки покликані це передбачати та запобігати їх появу, інакше кажучи - мінімізувати. Методи розв'язання проблеми мінімізації кредитних ризиків на державному рівні та безпосередньо в комерційному банку ґрунтуються на розроблених Базельським комітетом із банківського нагляду принципах управління кредитними ризиками (затверджені у вересні 2000 року).

У нашій країні питання контролю і мінімізації кредитних ризиків в банківській системі є компетенцією Національного банку і регулюються розробленою відповідно до загальноприйнятих у міжнародній практиці принципів і стандартів Інструкцією "Про порядок регулювання діяльністю банків в Україні", затвердженою поста Правління НБУ від 28.08.2001 р. №368. Банки зобов'язані дотримуватися вимог і рекомендацій НБУ щодо ведення кредитних операцій з асоційованими особами дочірніми компаніями, акціонерами, персоналом, зокрема не надавати їм кредити на пільгових умовах, за нижчими процентними ставками тощо. Одна з основних задач банку - постійний моніторинг кредитного портфеля. Щоб убезпечитися від несподіванок, банки формують резервні фонди під кредитні операції.

Адже більшість позичальників збиткові. Скажімо, торік у Криму в такому становищі опинилася половина суб'єктів господарювання (85% у сільському господарстві та 66% у промисловості). Про важливість формування резервних фондів свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1.

Якість кредитного портфеля банків Автономної Республіки Крим

Дата	Обсяг кредитного портфеля, млн.грн.	Питома вага простроченої сумнівної заборгованості
01.01.1994 р.	14,3	7,0
01.01.1995 р.	60,3	6,8
01.01.1996 р.	132,8	9,7
01.01.1997 р.	134,1	9,7
01.01.1998 р.	165,2	9,8
01.01.1999 р.	152,0	20,5
01.01.2000 р.	174,6	33,2
01.01.2001 р.	323,9	6,2
01.01.2002 р.	574,6	3,8

Як випливає з таблиці, у банківській мережі наростала криза платежів; масові банкрутства 1994 - 1995 років вимагали адекватних заходів для скорочення обсягів простроченої заборгованості банків. Тобто той банк, для якого кредитний портфель "важкий" занадто, може дійти до банкрутства та ліквідації.

За своєю економічною суттю процес формування резерву - це відображення витрат із метою фіксації реального результату діяльності банку - з урахуванням погіршення якості його активів або підвищення ризиковості кредитних операцій. Банки покликані в рамках чинного законодавства самостійно визначати рівень ризику кредитних операцій шляхом оцінки фінансового стану позичальників та реальної вартості застави. НБУ рекомендує банкам, оцінюючи фінансовий стан позичальника - юридичної особи заважати на такі основні економічні показники його діяльності:

- платоспроможність (коефіцієнти миттєвої, поточної та загальної ліквідності);
- фінансова стійкість (коефіцієнти маневреності власних коштів, співвідношення залучених і власних коштів);
- обсяг реалізації;
- обороти за рахунками (співвідношення надходжень на рахунки позичальника і суми кредиту);
- склад і динаміка дебіторсько-кредиторської заборгованості;
- собівартість продукції (у динаміці);
- прибутки і збитки (у динаміці);
- рентабельність (у динаміці);
- кредитна історія (погашення кредитної заборгованості в минулому, наявність існуючих кредитів), і результатами оцінки фінансового стану позичальника відносять до відповідного класу.

Портфельний ризик характеризує ступінь диверсифікації портфеля і може слугувати опосередкованим критерієм досконалості його структури. Портфельний кредитний ризик обумовлюється зовнішніми і внутрішніми чинниками.

Серед зовнішніх факторів - загальна економічна нестабільність, недосконалість законодавчої бази, яка постійно змінюється, негативні явища перехідного періоду, зокрема, дефіцит досвідчених клієнтів-позичальників. За даними Світового банку, зовнішні чинники спричиняють 33% втрат за позичками.

До головних внутрішніх чинників кредитного портфельного ризику належать: якісний рівень кредитної політики банку, стандарти формування портфеля позичок, кредитний моніторинг і контроль за його якістю, рівень професійної майстерності банківського персоналу тощо.

Важливим критерієм конкурентної спроможності кредитного портфеля є ліквідність. Під ліквідністю позики розуміють динаміку припливу коштів протягом терміну дії кредитного договору. Вона визначається розміром процентної ставки та графіком виплати відсотків і погашення основної суми боргу.

Ліквідність банку - це його спроможність своєчасно задовольняти вимоги своїх вкладників та інших кредиторів.

Ліквідність активів визначається швидкістю, з якою їх можна перевести в готівку, та оборотністю - ступенем збереження реальної вартості активів у разі їх вимушеного вертання в готівку. Всі активи банку групуються за ступенем ліквідності:

- I група - високоліквідні кредити (одноразові міжбанківські позички);
- II група - ліквідні кредити (овердрафт, позички зі строком погашення протягом 30 днів);
- III група - низьколіквідні кредити (позички зі строком погашення понад 30 днів).

Дбаючи про регіональну структуру кредитного портфеля, банк повинен дотримуватись встановлених нормативів миттєвої, поточної та довгострокової ліквідності.

Головним критерієм конкурентно-спроможності портфеля позичок є критерій дохідності. Саме він у кінцевому підсумку дає змогу оцінити ефективність формування а

якість управління кредитним портфелем. Можна виділити такі групи чинників, що впливають на дохідність кредитного портфеля:

- рівень і структура процентних ставок;
- процентний ризик;
- валютний ризик;
- зовнішні ринкові чинники.

З точки зору дохідності раціональна структура кредитного портфеля - це структура, що забезпечує покриття витрат банку і приносить йому очікуваний прибуток. Критерій швидкості відновлення портфеля позичок належно не висвітлений у спеціальній літературі. Але ж кредити мають певний строк "дії". Часовий лаг, у продовж якого портфель позичок може відновити свій початковий обсяг, визначає якість його формування та конкурентну спроможність.

Причому небажаною є як занижка так і завищена швидкість відновлення. Низька швидкість може спричинити зниження дохідності кредитного портфеля, завищена може свідчити про не виважене чи необгрунтоване рішення щодо надання позичок, що підвищує ризиковість операції, зменшує ймовірність отримання прибутку та повернення активів.

Ще один критерій, належно не висвітлений у літературі - ступінь оновлення кредитного портфеля позичок. Під цим терміном слід розуміти зміну клієнтської бази протягом певного періоду. Ступінь сталості клієнтської бази впливає на ризиковість кредитних операцій, а відтак і на рівень їх рентабельності.

Нульовий ступінь оновлення свідчить про повну закритість кредитного портфеля, що загрожує втратою конкурентоспроможності. Занадто високий ступінь оновлення свідчить про хистку структуру портфеля позичок. Оптимальний для банку варіант коли в середньому за рік постійними клієнтами банку є 60-70% позичальників.

Особливістю сучасного стану кредитної сфери України є надмірна кількість короткострокових позичок порівняно з довгостроковими. Значною є також частка проблемних кредитів. А проте серйозні інвестиційні проекти потребують довгострокового кредитування. Тому не зникає актуальне питання - як збільшити частку довгострокових кредитів і водночас зменшити ризик несвоєчасного повернення коштів позичальниками.

Одним із засобів її вирішення є використання кредитними установами методів оптимізації кредитного портфеля. Пропонована нижче методика дає змогу врахувати вимогу максимізації очікуваного загального зведеного чистого доходу кредитного портфеля. Кожен кредитний запит характеризується розміром позики Q , яку бажано було б отримати позичальнику в момент часу T_0 , та графіком повернення позичкових коштів і відсотків за ними. Цей графік повинен містити інформацію про розміри майбутніх платежів V_i , які здійснюватимуться позичальником у календарні моменти часу $T_i, i=1, m$.

Позначимо нормативну добову ставку використання банком кредитних ресурсів як g . Тоді в разі прийняття банком кредитного запиту до виконання та за умови повного і своєчасного виконання позичальником кредитної угоди чистий дохід D банку, зведений до моменту часу T_0 , обчислюватиметься за формулою:

$$D = -Q + \sum_{i=1}^m \frac{V_i}{1 + r_i},$$

де r_i - ставка дисконту для моменту часу T_i ;
 $r_i = (1 + g)^{T_i - T_0} - 1, \quad i = 1, m$

Припустимо, що кредитний запит має характеристики наведені в таблиці 2.

Опис кредитного запиту

Показник	Позика	Сплати				
		1	2	3	4	5
Розмір, тис. грн.	100	10	20	30	30	40
Дата	01.09.2002	01.10.2002	31.11.2002	01.12.2002	01.01.2003	01.02.2003

З урахуванням викладених вище міркувань точнішим і вичерпним вважається таке визначення поняття кредитного портфеля банку: кредитний портфель - це економічно обґрунтована й структурована сукупність кредитних угод і кредитних зобов'язань, яка є результатом цілеспрямованих управлінських рішень, прийнятих відповідно до вимог кредитної політики банку та органів банківського нагляду.

Анотація

Комерційні банки посідають особливе місце в ринковій економіці. За характером своєї діяльності вони є комерційними структурами зі специфічним видом підприємницької діяльності. Банки тісно пов'язані з усіма ринковими суб'єктами і суттєво впливають на економічні процеси в суспільстві. Тому в стабільності банківської системи загалом і кожного банку зокрема зацікавлені не лише банки, а й суспільство в цілому.

Спеціальний статус банківської установи передбачає можливість здійснювати відповідну діяльність - надання банківських послуг. Послуги банку, як правило, мають оплатний характер. За дорученням клієнтів банк надає послуги в межах тих банківських операцій, на які він отримав ліцензію НБУ.

Ключові слова

Кредитний портфель, портфельний ризик, ліквідність позики, ліквідність банку.

Список використаних джерел:

1. Агарков М.М. Основы банковского права. Курс лекций. Учение о ценных бумагах: научн. исслед. Изд. 2-е. - М., 1994.
2. Ковбасюк М.Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств: Навч. посібник. - К.: Скарби, - 2001. .
3. Основы банковского менеджмента / Под ред. Лаврушкина О.И. - М: ИНФА, - 1995.
4. Цисарь И.Ф., Чистов В.П., Лукьянов А.И. Оптимизация финансовых портфелей банков, страховых компаний, пенсионных фондов. - М: Дело, 1998.

УДК 331.101.26:316.43

Міцкевич Н.В.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ ТРУДОВИХ КОЛЕКТИВІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Визнання України соціальною державою (ст.1 Конституції України), а також загострення соціальних проблем у зв'язку з переходом до ринкової економіки зумовили необхідність адаптації підприємств до мінливого ринкового середовища, удосконалення соціально-трудової сфери, актуальність пошуку оптимальної системи управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств [1].

Аналіз останніх досліджень. Управлінню соціальним розвитком підприємства приділяється вагоме значення, загальний концептуальний підхід якого полягає в тому, що людина з її потенціалом, життєво важливими потребами виходить на перший план, а досконалість соціально-економічного механізму визначається саме як здатність останнього забезпечити ці потреби. Тому управління розвитком трудового колективу стає умовою для подальшого удосконалення технологій, створення позитивного соціально-психологічного клімату в колективі, виступає загальноекономічною умовою розвитку виробництва. Проте певна недостатність теоретичної, методичної бази, практичного досвіду управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств обмежують ефективність управління даними процесами.

Теоретичну основу формування системи управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств становлять фундаментальні праці таких зарубіжних вчених як І. Бентам, М.Вебер, Л. Вальрас, Е.Карнегі, К. Маркс, Г.Мюрдаль, А. Мюллер-Армак, Дж. Роулс, А. Пігу, Дж.Стиглиць і ін.

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних і прикладних аспектів соціального розвитку трудових колективів підприємств зробили вітчизняні вчені Амоша О.І., Бандур С.І., Богія Д.І., Власюк О.С., Долішній Д.П., Лібанова Е.М., Колот А.М., Краснов Ю.М., Новіков В.М., Пилипенко В.Є., Пірожков С.І., Прибиткова І.М., Семикіна М.В., Щьокін Г.В., Чухно А.А. і ін.

Разом з тим ще недостатньо розкриті теоретичні та методичні положення управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств в ринкових умовах господарювання, а економічний аспект управлінської діяльності потребує подальшого вивчення. У зв'язку з цим вдосконалення теоретичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо управління соціальним розвитком підприємств зумовило вибір теми роботи, актуальність, її мету і задачі дослідження.

Аналіз наукових публікацій свідчить про необхідність розробки напрямів створення соціально-економічних передумов залучення робітників в процес реалізації своїх потреб та інтересів як важливий інструмент управління соціальним розвитком підприємства. Від ефективності управлінських рішень на підприємствах залежить вирішення соціально-економічних проблем регіону. **Метою статті** є узагальнення теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств.

Соціальна орієнтація економічної діяльності є складовою концепції соціального ринкового господарства, згідно з якою держава зобов'язана прагнути соціального вирівнювання заради досягнення усіма громадянами рівня життя, гідного людини, забезпечення реальних шансів для вільного самовизначення особистості в суспільстві. Один із засновників концепції “соціальної ринкової держави” А.Мюллер-Армак підкреслював, що ринково-господарський розподіл формує доходи громадян тільки за критерієм продуктивності, результативності, але не розв'язує питання соціальної справедливості [2]. У соціальній сфері України проводяться реформи, основні напрями і засади якої визначені у низці програмних нормативних документів. В концептуальних засадах стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002 – 2011 роки були відображені новітні загальноєвропейські погляди на систему соціального розвитку. Зокрема, у розділі IX “Стратегія доходів та основні завдання соціальної політики” зазначено: “Якщо чинна модель економічної політики зорієнтована переважно на захист соціально вразливих верств населення, то логіка нової стратегії передбачає принципову корекцію політики доходів – перенесення основних акцентів соціальної політики насамперед на працюючу частину населення”[3]. **Соціальний розвиток промислового підприємства представляє процес вдосконалення внутрішнього соціального середовища та характеризує умови реалізації трудової діяльності персоналу.** При цьому важливо забезпечити провідну роль соціальної спрямованості в системі управління

підприємством, виділити пріоритети, визначити найважливіші напрями і механізми управління [4].

Впродовж останніх років в Миколаївському регіоні спостерігається інтенсивний розвиток підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв. За період з 2004 р. по 2010 р. обсяг виробництва харчових продуктів та напоїв зростав в середньому за рік на 19, 6% [5]. Аналіз особливостей управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв Миколаївської та Херсонської областей свідчить, що дані підприємства мають визначальний вплив на розвиток всього промислового комплексу південного регіону, а переробна промисловість – є однією з перспективних галузей української економіки (табл.1,2).

Таблиця 1.

**Підприємства з виробництва харчових продуктів та напоїв
Миколаївської області**

Назва підприємства	Назва продукції
ТОВ Сандора	Виробництво фруктових та овочевих соків.
ЗАТ Лакталіс-Миколаїв	<u>Перероблення молока та виробництво сиру.</u>
АТ Миколаївський пивзавод «ЯНТАР»	Продукція: вода мінеральна. Пиво. Напої безалкогольні.
ВАТ Миколаївський комбінат хлібопродуктів	Виробництва і грануляція комбікормів, висівки.
ВАТ Очаківський рибоконсервний комбінат	Продукція: Консерви з морепродуктів. Консерви рибні. Продукція рибна.
ЗАТ Дружба	Продукція: Молочні вироби.
ЗАТ Баштанський сирзавод	<u>Виробництво молочних продуктів, сиру та морозива.</u>

Таблиця 2.

**Підприємства з виробництва харчових продуктів та напоїв
Херсонської області**

№№	Назва підприємства	Назва продукції
1.	Агрофірма «Таврія»	Виробництво вин та напоїв
2.	АТ «Цюрупинське»	Виробництво продуктів харчування
3.	Херсонський маслосирзавод	Виробництво молочних продуктів, сиру
4.	ЗАТ «Чумак»	Виробництво продуктів харчування
5.	ЗАТ «Херсонський комбінат хлібопродуктів»	Продукція: Вироби кондитерські, макаронні, хлібобулочні. Крупи.

Результати соціальної діагностики підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв Миколаївської і Херсонської областей дозволили зробити висновок, що управління соціальним розвитком трудових колективів потребує утворення єдиного інформаційного простору; впровадження досягнень новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, які об'єднуються в єдину систему управління; системного

підходу в наданні соціальної допомоги; системи показників соціального розвитку, матеріального і морального стимулювання робітників; питання формування діючого механізму управління соціальним розвитком підприємства.

Обстеження проводились на ЗАТ“Лакталіс-Миколаїв” та ВАТ“Миколаївхліб”. План соціального розвитку колективу ЗАТ “Лакталіс-Миколаїв” включає чотири розділи: зміна соціально-демографічної структури колективу; підвищення кваліфікації і утворення кадрів працюючих; основні заходи щодо покращення умов і охорони праці, зміцнення здоров'я працівників; покращення соціально-культурних і житлово-побутових умов працюючих і членів їх сімей. В цілях забезпечення виконання завдань по всіх пунктах плану встановлюються конкретні завдання, терміни і особи, відповідальні за виконання; виділяються необхідні кошти; колектив мобілізується на виконання запланованих заходів і робіт; вводиться контроль за реалізацією завдань плану. Заходи цього плану включаються в оперативно-календарні плани відповідних виробничих підрозділів і відділів, які несуть відповідальність за їх виконання нарівні з планами виробництва. Всі заходи плану соціального розвитку колективу узгоджуються з іншими розділами і в першу чергу з планом по праці, планом технічного і організаційного розвитку виробництва, фінансовим планом. Джерела фінансування заходів плану соціального розвитку різноманітні, але залежно від характеру заходів вони можуть фінансуватися з фонду, що виділяється на реконструкцію, фондів освоєння нової техніки, розвитку виробництва, а також з кредитів банку, з частини амортизаційних відрахувань, що йдуть на капітальний ремонт.

В рамках соціального розвитку колективу:

- проводиться медичне обстеження всіх працівників за рахунок підприємств;
- щорічно розширюється об'єм страхового покриття;
- реалізуються санаторно-курортні путівки працівникам за пільговою вартістю;
- працює дитячий оздоровчий табір, база відпочинку;
- проводиться оздоровлення працівників і пенсіонерів в профілакторії;
- проводиться навчання у рамках підвищення кваліфікації персоналу, перепідготовки кадрів, проводяться конкурси профмайстерності, ділові ігри для професійного зростання молоді, науково-технічні конференції молодих фахівців.

Основною задачею плану соціального розвитку колективу є розробка і здійснення системи заходів, яка забезпечує підвищення якості життя персоналу підприємства в побуті та трудовій діяльності. Розробка плану соціального розвитку входить в компетенцію планово-економічного відділу із залученням профспілкового комітету.

ЗАТ “Лакталіс-Миколаїв” та ВАТ “Миколаївхліб” розвиваються за виробленою соціальною стратегією, суть якої полягає в реалізації комплексного розвитку соціальної сфери підприємства і яка включає такі складові (табл.3):

Таблиця 3

Сутність стратегії соціального розвитку підприємства

Стратегія	Соціальні програми	Соціальний захист
Удосконалення соціально виробничої структури колективу підприємства	Житло	Додаткові виплати
Покращення умов та охорона праці	Мати і дитина	Пенсії
Укріплення здоров'я працівників	Молода сім'я	Пільги
Покращення житлово-побутових і соціально-культурних умов працюючих сімей	Молодий спеціаліст тощо	Товари для працівників
		Система соціальних послуг для працівників тощо

Дослідження, які проводилися на зазначених підприємствах, довели, що трудові відносини між найманим працівником та роботодавцем рідко існують без соціальної складової. Як правило, соціальна політика в промисловості здійснюється за наступними напрямками забезпечення соціальних гарантій в галузі трудових відносин і оплати праці:

- виконання зобов'язань перед працівниками згідно трудового законодавства України (нормування робочого часу, надання відпусток, забезпечення безпеки роботи);
- виплата компенсацій за роботу у вихідні дні та понаднормову роботу;
- надання грошових і рівноцінних їм послуг співробітникам, які вийшли на пенсію;
- відшкодування шкоди, заподіяної працівникам каліцтвом, професійним захворюванням або іншим пошкодженням здоров'я, пов'язаним з виконанням ними трудових обов'язків;
- оплата путівок працівникам і членам їх сімей на лікування, відпочинок, екскурсії;
- матеріальна допомога, надана працівникам за сімейними обставинами, на медикаменти, поховання тощо;
- надання спеціального одягу, спеціального взуття і інших засобів індивідуального захисту;
- утримання на балансі підприємства і надання в користування працівникам об'єктів соціально-культурної сфери.

Для аналізу особливостей управління соціальним розвитком була використана статистична звітність по праці, що складається на підприємствах з виробництва харчових продуктів та напоїв в порядку, передбаченому Держкомстатом України. У цих документах по кожному звітному періоду містяться наступні відомості:

- дані про нараховані за звітний період грошові суми соціального доходу незалежно від джерел їх виплати;
- статті кошторисів і розміри наданих податкових пільг відповідно до платіжних документів, згідно яких працівниками здійснюються розрахунки з оплати праці, преміям тощо.

Загальний кількісний аналіз формування соціального доходу включав наступні основні етапи:

- визначення середньомісячної оплати праці за даними підприємств і величини її перевищення над прожитковим мінімумом працездатного населення;
- визначення розмірів середньомісячного соціального доходу і його варіювання по підприємствах галузі;
- визначення структури виплат, які формують соціальний дохід. В цілому комплексі соціальних задач підприємств особливе значення, на наш погляд, мають такі групи задач:

1. Соціальні задачі, які повинні розв'язуватися безпосередньо на підприємстві на користь всіх (або більшості) членів трудового колективу. Це поліпшення умов праці, відпочинку, взаємостосунків в колективі, форма, розмір оплати праці та інші питання, які безпосередньо впливають на характер суспільно-виробничих відносин, завдяки яким можна визначити рівень необхідних соціальних умов. Більшість з цих аспектів є предметом колективного договору, що укладається між працедавцем (власником), трудовим колективом і галузевою профспілкою.

2. Соціальні задачі, що характеризують рівень розвитку об'єктів соціальної інфраструктури підприємства, це забезпечення житлом працівників підприємств, наявність освітніх, оздоровчих і медичних установ для працівників і членів їх сімей, забезпечення дитячими дошкільними закладами і інше.

Таким чином можна зробити висновок, що процес формування соціального розвитку підприємства слід розглядати як один з управлінських інструментів, які підвищують соціально-економічну та фінансово-господарську ефективність діяльності підприємства в умовах різних напрямів формування соціального доходу на підприємстві.

Для цього необхідно здійснити порівняння загального трудового доходу працівників підприємств до і після формування соціального доходу по наступних напрямках: визначення середньомісячної оплати праці за даними підприємств галузі і

величини її перевищення над прожитковим мінімумом працездатного населення; визначення розмірів середньомісячного соціального доходу і його варіювання по підприємствах галузі; визначення структури виплат, які формують соціальний дохід.

Головними орієнтирами управління соціального розвитку є:

- створення сприятливих умов праці і відпочинку працівників організації;
- винагорода за працю;
- соціальний захист персоналу;
- підтримка оптимальної морально-психологічної атмосфери в колективі;
- забезпечення соціального партнерства і ділової співпраці.

Досягнення високих виробничо-господарських результатів діяльності промислового підприємства може бути забезпечено в сприятливих умовах соціального середовища. Тому досягнення ефективності в управлінні соціальним розвитком промислового підприємства можливо за умов злагодженої взаємодії основних складових системи: цілей та завдань управління соціальним розвитком господарюючого суб'єкту; процесу управління; організаційної структури управління; функцій, методів, принципів та ресурсного забезпечення управління соціальним розвитком.

Анотація

Стаття присвячена теоретичному аналізу проблем управління соціальним розвитком трудових колективів підприємств з виробництва харчових продуктів та напоїв. Досліджуються основні функції управління соціальним розвитком підприємства, система соціальних показників. Встановлено, що процес формування системи управління соціальним розвитком трудового колективу слід розглядати як один з управлінських інструментів, які підвищують соціально-економічну та фінансово-господарську ефективність діяльності підприємства. Виявлено вплив системи управління соціальним розвитком трудових колективів на економічну ефективність підприємств та особливості стратегій соціально-економічного розвитку регіону.

Ключові слова: соціально орієнтована ринкова економіка, управління соціальним розвитком трудових колективів, система соціальних показників, функції управління соціальним розвитком підприємства.

Аннотация

Статья посвящена теоретическому анализу проблем управления социальным развитием трудовых коллективов предприятий по производству пищевых продуктов и напитков. Исследуются основные функции управления социальным развитием предприятия, система социальных показателей. Установлено, что процесс формирования системы управления социальным развитием трудового коллектива следует рассматривать как один из управленческих инструментов, повышающий социально-экономическую и финансово-хозяйственную эффективность деятельности предприятия. Выведено влияние системы управления социальным развитием трудовых коллективов на экономическую эффективность предприятий и особенности стратегий социально-экономического развития региона.

Ключевые слова: социально ориентированная рыночная экономика, управление социальным развитием трудовых коллективов, система социальных показателей, функции управления социальным развитием предприятия.

Annotation

The article is devoted to the theoretical analysis of problems of management by social development of labour collectives of enterprises from production of food products and drinks. The basic functions of management by social development of enterprise, system of social indexes, are explored. It is set that process of forming of the control system by social development of labour collective it follows to examine as one of administrative instruments which promote

socio-economic and financially-economic efficiency of activity of enterprise. Influence of the control system by social development of labour collectives is exposed on economic efficiency of enterprises and feature of strategies of socio-economic development of region.

Keywords: socially oriented market economy, management by social development of labour collectives, system of social indexes, function of management by social development of enterprise.

Список використаних джерел:

1. Конституція України//Відомості Верховної Ради України. – 1996, N 30: [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России// Вопр. Экономики. – 1998. – № 8. – С.71.
3. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / С.І.Бандур, Т.А.Заяць, В.І.Куценко та ін. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620.
4. Савченко В.А.Управління розвитком персоналу.– К., 2002. –351 с.
5. Промисловість Миколаївської області. Статистичний збірник за 2009 рік. – Миколаїв, 2010. – 238 с.

УДК: 005

Некрасов Я.С. ,
Білоусов О.М.

АСПЕКТИ ОПЕРАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Управлінська думка в усьому світі в останнє десятиріччя опинилася загипнотизованою під впливом філософії "мале - прекрасне". Малий бізнес виявляється більш динамічним, гнучким, ефективним та людянішим, ніж великий. Він розглядається як джерело нових робочих місць, нововведень, економічного зростання. Так це чи ні сказати однозначно важко, оскільки для успішного розвитку економіки потрібні як малі, так і великі підприємства. Тому основною проблемою дослідження є виявлення шляхів підтримки малого підприємництва в Україні з досвіду провідних країн світу, та можливе застосування їхнього досвіду для економіки країни.

Це досить важливе питання, оскільки перехідний стан української економіки та проблема зовнішньої торгівлі, а особливо експортної орієнтації підприємств як малого, так середнього та великого бізнесу є важливою проблемою на даному етапі розвитку України та становлення її як конкурентоспроможної держави на світовому ринку. Це підтверджується також тим, що розвиток міжнародної торгівлі є одним з пріоритетних напрямків економічної політики України. А створення передумов для цього розвитку - це активне впровадження і застосування світового досвіду, стимулювання експортного потенціалу через зменшення податкового тиску, торгівельних обмежень, державного контролю тощо. Проте на практиці дії цієї політики з боку уряду поки що не видно. Й це не зважаючи на те, що в Україні в порівнянні з іншими провідними країнами світу показник кількості малих та середніх підприємств на 1 тисячу населення є найменшим.

Огляд останніх досліджень. Питання теорії й методології управління ефективності були і є в цей час предметом дослідження як закордонних, так і вітчизняних учених. Зокрема, поняття економічної ефективності розглядали в різний час за рубежом Э.Дж. Долан і Д.Е. Линсдей, К.Р. Макконелл і С.Л. Брю, В. Парето, П. Самуельсон

і інші; проблеми оцінки ефективності управління методами фінансового аналізу досліджував Э. Хелферт. Актуальним економічним проблемам підвищення економічної ефективності промисловості присвячені наукові розробки таких відомих українських науковців, як О.М. Алімова, О.І. Амоши, Б.В. Буркинського, В.М. Гееця, Б.М. Данилишина та Окремі проблеми щодо підвищення ефективності підприємств харчової промисловості отримали висвітлення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема І.Д. Блажа, В.І. Бойка, П.П. Борщевського, О.Б. Бутніка-Сіверського, Д.В. Гака, А.Ф. Гончара, В.Д. Гончарова, Л.В. Дейнеко, С.Л. Дусановського, А.О. Заїнчковського та інших дослідників.

Формування завдання дослідження. Метою даної статті є дослідження стану підприємств харчової промисловості в період фінансової кризи та виявлення резервів підвищення їх ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема малого підприємництва та його експортної орієнтації є відображенням більш глибокого процесу - світової глобалізації економіки, оскільки торгівля завжди залишалася одним з шляхів спілкування людства. Саме поява купецтва зумовила розвиток інформації - купці їздили з одного кінця світу в інший, у такий спосіб розвивалась уся світова торгівля. Тоді, як і сьогодні, кожний уряд підтримував своїх негоціантів, оскільки таким чином відбувалася підтримка власних політичних інтересів. Проте торгівлею у давні часи займалися не всі. Відомий французький історик Фернан Бродель в своїй книзі "Матеріалізм, цивілізація, економіка і капіталізм, XV - XVIII ст" дає визначення зовнішньої торгівлі, як виду "діяльності, який заторкує тільки меншість населення" [3]. Проте сучасна торгівля з розвитком міжнародного менеджменту набуває більшого змісту й охоплює усі галузі людського існування. Проблемі підтримки малого бізнесу багато вчених світу приділяють велику увагу, оскільки, як було зазначено, малий бізнес є основою для розвитку економіки країн. Багато з них вважають, що надмірне зростання фірми зрештою призводить до втрати нею гнучкості, некерованому розростанню бюрократичного апарату та в більшій мірі відкидання інтересів тих, для кого існує ця фірма, тобто для споживачів продукції, що випускається. Серед негативних наслідків укрупнення фірм також визна невиправдано високі доходи керівників фірми та майже принизливі в порівнянні з ними заробітки безпосередніх виконавців. Значно привабливіше з цієї точки зору виглядають невеликі фірми, які проводять гнучку науково-виробничу й ринкову політику, та які здатні на швидке оновлення номенклатури продукції, що випускається. Підприємницький дух й дружелюбні відносини між небагаточисельними співробітниками створюють на цих фірмах неповторну атмосферу, яка сприяє творчим пошукам. Проте деякі спеціалісти стверджують, що лише великі фірми здатні витримати конкурентну боротьбу на світовому ринку [4].

На думку американських експертів навіть малі підприємства на даному етапі розвитку економіки можуть порівняно легко отримати усі необхідні фінансові ресурси; спеціалізовані фірми можуть надавати малим підприємствам усю необхідну інформацію; малі підприємства мають досить гнучкі виробничі системи тощо. Перевагам великих компаній, які пов'язані з отриманням "ефекту масштаба", можна протиставити недоліки багаторівневого складного керування, яке іноді переважає ці переваги [5].

Також інші американські спеціалісти вважають, що до переваг малих фірм слід віднести те, що вони витрачають набагато менше часу на розробки нового продукту до виходу на ринок. Якщо, наприклад, малим фірмам потрібно в середньому 2,3 роки, то великим - 3,1 роки. До виконання науково-дослідницьких конструкторських робіт найбільш активно прагнуть підприємства, річний оборот яких складає до 200 млн. дол. [6, 7].

У Великобританії більшість економістів тримається визначення, яке дане урядовою комісією, яка сформулювала чотири основні ознаки малого підприємництва: 1) незначна частка на ринку, що не дозволяє йому здійснювати який-небудь значний вплив на ціни та

розміри ринку; 2) юридична самостійність (невеликі філіали великих фірм не відносяться до малого бізнесу); 3) керування компанією здійснюється її власниками, а не найманим персоналом; 4) в обробній промисловості до малого бізнесу відносяться компанії з чисельністю зайнятих не більше 200 чоловік, в інших галузях річний оборот фірми не повинен перевищувати 250 тис.ф.ст. [8].

Оскільки Україна встала на шлях європейської інтеграції, то вона повинна, мабуть, прийняти й досвід інших, економічно розвинених, країн. Керуючись дедуктивною логікою можна сказати, що досвід світових країн повинен "прижитися" на тілі української економіки. Але все ж таки - різні культурні та політичні традиції... Проте спробуємо знайти щось спільне в українській та світових економіках. Якщо керуватися індуктивною логікою, то можна сказати, що успішний розвиток окремо взятого малого підприємства при підтримці держави та банків також можна вважати придатним і для інших малих підприємств, і для української економіки в цілому. Перевірити так це, чи ні - буде задачею данної роботи.

На прикладі підтримки малого підприємництва та його експортної діяльності в США, Великобританії та Франції спробуємо визначити, яким шляхом повинна розвиватися українська економіка.

Як показує досвід США, малий бізнес легше пристосовується до змін умов функціонування економіки. Масові збанкрутіння й ліквідації малих підприємств не позбавляють їх привабливості для підприємців. Суттєво полегшується територіальний та галузевий перелив робочої сили й капіталу, підвищується оперативність реакції виробництва на зміну споживчого попиту й високі витрати виробництва. Закриття одних дрібних фірм компенсується відкриттям нових.

Серед методів підтримки малого підприємництва існують наступні програми:

1. *Програма "шефської" допомоги* малим підприємствам з боку міністерства оборони (МО) та великих компаній. Ця програма була впровадженна МО, як експериментальна програма допомоги малим підприємствам з боку великих компаній. Метою цієї програми є розширення можливостей малих підприємств по виконанню контрактів МО, інших урядових відомств й приватних фірм. Велика фірма, яка бажає укласти такий договір, повинна звернутися в МО за дозволом й у випадку його отримання набуває статус фірми - наставника. Мале підприємство може вступити не більше, як в одну угоду з фірмою - наставником. Тобто, фактично, держава надає держзамовлення саме малим підприємствам [10].

2. *Інформаційна допомога*, в основу якої закладена технологія діяльності брокерської фірми й тому ці програми отримали назву брокерських. Вона виконує функцію посередника між фірмами та організаціями - постачальниками інформації. Вона збирає запити фірм на інформацію, сортує їх та надсилає для виконання відповідним організаціям (університетам, державним та приватним науково-дослідницьким центрам, бібліотекам, фірмам, які володіють базами даних). Замовлення зазвичай виконуються менш, ніж за день. Фінансується така програма з державного бюджету штату, де знаходяться такі центри.

3. *"Швидка технічна допомога"*. Ці програми керуються силами технічних коледжів при університетах штатів й тому називаються університетськими. Допомога здійснюється безкоштовно. Проте за допомогою таких центрів звертаються досить рідко.

4. *Консультації по вдосконаленню виробничого процесу* надаються спеціалізованими технологічними центрами та службами. Метою цих центрів є модернізація виробничого апарату й підвищення кваліфікації персоналу фірм-клієнтів. Послуги в багатьох випадках надаються безкоштовно, або сплачуються частково. Метою консультацій є оцінка рівня технічної й комерційної діяльності фірми, визначення напрямків діяльності, які потребують вдосконалення, розробка конкретних техніко-економічних заходів.

Найцікавішим методом підтримки, на нашу думку, є *"Інкубаторна" програма*

сприяння малому бізнесу. Термін "інкубатор" закріпився для позначення організацій, які створюються при університетах, компаніях, органах федерального уряду й при урядах штатів для "виращування" й надання різних послуг підприємцям - початківцям. Головне призначення "інкубаторів" - первинна підтримка малого, переважно інноваційного бізнесу, допомога потенціальним підприємцям, які мають бажання, але не мають змоги відкрити власну справу. Вчені, інженери, винахідники, підприємці, які мають бажання організувати свій власний бізнес, отримують в "інкубаторі" пільговий доступ до отримання різних послуг по всьому необхідному для реалізації своїх ідей спектру питань.

В залежності від переслідуваних цілей й джерел фінансування інкубатори можна поділити на фірмові, державні, університетські та приватні [11].

Прикладом державного "інкубатора", який вирішує регіональні проблеми, може виступати приклад центру при Національній інженерній лабораторії штату Айдахо. Центр надає індивідуальним підприємцям, винахідникам, випускникам університетів штату лабораторне, технічне обладнання, персональні комп'ютери, фінансову допомогу, технічні й управлінські консультації, оплату послуг зв'язку, офісні приміщення та секретарські послуги. окрім цього центр консультує підприємців з питань оподаткування, страхування, отримання незворотніх позик та субсидій національного наукового фонду, узгодження контрактів на закупівлю комплектуючих виробів та поставку робіт і послуг, акціонування компаній, ведення звітності й патентування результатів робіт, оренди виробничих та адміністративних приміщень, будівель. Усі послуги надаються безкоштовно або за мінімальними цінами, оскільки вони субсидуються урядом штату.

"Інкубатор" шукає для своїх клієнтів спонсорів насамперед в обличчі Торгівельної палати штату й міських торговельних палат, які є колективним представником підприємницької спільноти. Самостійно та за допомогою зовнішніх експертів "інкубатор" оцінює перспективність компаній, які він організує та в багатьох випадках купує їх акції невидлячись на значні збитки, які він несе в перші роки їх існування.

Адміністрація центру не втручається в поточну господарську діяльність клієнтів. Усі послуги надаються після аналізу бізнес-плану "претендента", який повинен містити аналіз ринку, оцінку конкурентоспроможності продукції, характеристики потрібного обладнання, розміри та умови потрібних кредитів, ділові характеристики провідних робітників [12].

На нашу думку саме цей вид підтримки малого бізнесу повинен застосовуватись в Україні, оскільки наші малі підприємства досить слабкі на ринку та державно незахищені. Саме "інкубаторний" вид підтримки українського малого бізнесу здатен захистити молодих підприємців від "акул" великого бізнесу, розвивати систему патентування винаходів молодих спеціалістів, студентів, значно підвищити зайнятість саме молодого працездатного населення. Наша держава досить молода й уряд повинен робити ставку саме на молоде покоління, на новий світогляд, нове мислення економічних процесів, молоду енергію.

Як показує досвід Великобританії, малий бізнес, який діє в конкурентному середовищі, може зіграти важливу роль в збільшенні обсягів виробництва, розширенні асортименту товарів й послуг, підвищенні якості продукції. Малі підприємства надають людям прекрасну можливість реалізувати свої творчі здатності, підприємність, ініціативу.

В Великобританії існують три моделі розвитку малого підприємництва: консервація масштабів діяльності з подальшим збереженням статус-кво; повільне розширення ділової активності; швидка експансія дрібних фірм й перетворення їх в середні, а потім й в великі компанії.

Багаточисельні дослідження показали, що більшість власників невеликих підприємств не прагнуть до подальшого зростання. їхнє головне бажання - забезпечити стабільне існування, зберігати "власність на свою працю". Тут можна провести аналогію з українськими підприємствами, більшість з яких своєю стратегією мають не збільшення виробництва та розширення діяльності, а просте виживання на динамічному ринку.

Основним видом підтримки малого підприємництва у Великобританії є державне регулювання. Уряд впливає на сферу малого бізнесу шляхом забезпечення загальних соціально-економічних умов підприємницької діяльності (заходи в сфері оподаткування, приватизації, трудового законодавства), а також використовуючи різноманітні економічні, організаційні, правові норми й методи безпосередньої підтримки (створення спеціальних служб й програм стимулювання ділової активності, підприємницьких курсів, пільгові умови фінансування тощо).

З повсякденної практики бачимо, що надмірне оподаткування українських підприємств заважає їхньому нормальному функціонуванню. Таке оподаткування змушує підприємства малого та інших видів бізнесу "ховатися" у "тінь". Й від цього насамперед втрачає сама держава. Отже, від досвіду Великобританії Україні треба "взяти" саме такий вид підтримки малого підприємництва, як державне регулювання у сфері законодавства в бік полегшення діяльності суб'єктів малого підприємництва, а не створення перешкод для їх функціонування.

Іншою проблемою для нормального функціонування малого бізнесу, як вже зазначалося, є обмеження оборотних коштів підприємств, що змушує шукати фінансової підтримки у банків. Також ми казали про "ноу-хау", яке повинні винайти банки для контролю над грошовими потоками.

Без серйозних вливань коштів у малий бізнес не можливо підтримувати та розвивати економіку країни в цілому. Однією з проблем малих підприємств при просуванні на зовнішні ринки є пошук джерел фінансової підтримки. Наприклад, для сприяння розвитку малого підприємництва урядом Франції був розроблений комплексний план підтримки малого підприємництва, який включає фінансовий, податковий та адміністративний заходи. Фінансові та адміністративні заходи сприяння малому бізнесу полягають в наступному - пільги, які призначені для: створення нових підприємств, переміщення фірми у відсталі райони, зростання інвестицій; стимулювання співробітництва дрібних та середніх підприємств між собою. Французький уряд створив також ряд організацій, які надають кредити малим та середнім підприємствам. Серед широкого спектру заходів, які здійснюються урядом Франції є також стимулювання експортної діяльності малих компаній, що найбільш нас цікавить. Існує чотири основні групи підтримки експортної діяльності малого бізнесу:

1. *Забезпечення інформацією.* Для того, щоб успішно здійснювати свою експортну діяльність, малим компаніям необхідна найбільш повна інформація про можливі зовнішні ринки збуту. Інформація повинна стосуватися існуючого й потенційного попиту на продукцію фірми, перспектив змани цього попиту, надавати уявлення про особливості країни можливого збуту продукції. Як правило, на місцях збором інформації про попит займаються закордонні служби економічного розвитку. Термінову інформацію про запити, пропозиції, методи здійснення й врегулювання торговельних угод, збут товарів, рівні конкуренції тощо служби передають у Французький центр зовнішньої торгівлі, який займається її збиранням та узагальненням.
2. *Сприяння в просуванні говару.експорт* передбачає не лише знання іноземних ринків, але й ознайомлення цих ринків зі своєю продукцією, що в свою чергу робить необхідним для фірми, яка бажає вивозити свої товари, представляти свою продукцію за кордоном. Малим фірмам часто це є непосильною задачею й вони звертаються у Французький центр зовнішньої торгівлі, якій організує виставки за кордоном, технічні колоквиуми, колективні поїздки в інші країни тощо.
3. *Стимулювання експортної орієнтації малих фірм.* Однією з головних задач регіональних агентів Французького центру зовнішньої торгівлі в провінціях є системне відвідування фірм території, за яку вони відповідають, й визначення їх експортних можливостей з врахуванням фінансового стану, кваліфікації зацнятих, рівня технічної озброєності, якрсті продукції, престижного товарного знаку тощо.

Такий "діагноз" часто ставиться спільно з професіональними організаціями. Окрім цього, регіональні агенти здійснюють цілеспрямовані заходи по відношенню до потенціальних експортерів: забезпечують їх різними повідомленнями, які підкреслюють значення тієї чи іншої виставки, комерційне досвід, надсилають їм запрошення на зустрічі з торговими радниками або аташе, які працюють за кордоном й які тимчасово знаходяться у Франції.

4. *Фінансове сприяння експорту малих фірм.* Серед заходів, які прямо впливають на експортну діяльність компаній, фінансові грають особливо важливу роль. Такі заходи як гарантування від ризиків несприятливої зміни валютних курсів, кредитування інвестицій, страхування й кредитування експорту визначають стан світової торгівлі.

Державна система фінансування зовнішньої торгівлі у Франції включає здійснення фінансових операцій в самій країні та за кордоном, звернення за допомогою до державних й близьким до них організаціям, виділення допомоги безпосередньо з державного бюджету на розвиток експорту.

У свою чергу фірми, які стикаються з труднощами при просуванні товару на зовнішні ринки збуту, які пов'язанні з специфікою та особливими вимогами цих ринків (технічні норми, кліматичні умови тощо), можуть розраховувати на спеціальну фінансову допомогу в формі державних субсидій. Розмір такої допомоги, яка повертається у випадку успіху, може досягати 50% суми витрат на дослідження та реалізацію пробних зразків товарів.

Експортер, який прагне реалізувати свою продукцію й самостійно забезпечувати її розповсюдження, повинен організувати торгову мережу за кордоном. Для цього він має змогу: створити торговий філіал, який буде займатися збутом як його товарів, так і товарів інших фірм; купити контрольний пакет акцій французької компанії, яка володіє торговою мережею й потрібною клієнтурою, або - іноземної фірми-імпортера.

Для того, щоб допомогти компаніям здійснити ці задачі, державні влада доповнила традиційний режим надання середньо- та довготермінових кредитів через "Сгесіі: №іііпаГ та Французький банк для зовнішньої торгівлі спеціальними процедурами, які призначені для торгових інвестицій за кордоном. Процедура кредитування, яка найбільш використовується серед малих фірм, згідно з якою компаніям, які прагнуть створити, набути або розширити свої торгові структури за кордоном, надаються фінансові кошти у формі довготермінового кредиту (строком на 15 років) за пільговими процентними ставками.

Оскільки Україна досить близька до Франції (майже однакове географічне положення, дух нації, дружні стосунки тощо), то усі перелічені методи підтримки малого підприємництва та його експортної орієнтації мають бути запозичені для розвитку українського малого підприємництва.

Отже, на початковому етапі розвитку українського підприємництва потрібно державно регулювати сферу оподаткування для створення сприятливого клімату для його розвитку, створювати підтримку у вигляді "інкубаторів" та усіма заходами розвивати експорт.

На рівні з цим виникає проблема визначення пріоритетних напрямків в експорті вітчизняної продукції.

Оскільки Україна за своєю географічною структурою та сприятливими кліматичними умовами є країною аграрною, то чи не ватро розвивати експорт сільськогосподарської продукції за теорією Хекшера - Оліна - Самуельсона? За попереднім аналізом аграрного сектору економіки України можна зробити висновки, що відбувається зростання обсягів виробництва та цін на зернові культури та соняшник, де значну роль відіграє Південний регіон. Причому сіють та збирають врожай бідні та занедбанні підприємства малого бізнесу із старою технікою. Тому без додаткових фінансових впливань таким підприємствам важко розвивати експортоорієнтовану

стратегію.

Для перевірки ефективності підтримки розвитку експорту було зроблено дослідження на одному з сільськогосподарських підприємств Миколаївського регіону, яке виробляє та експортує продукцію не лише в Україні, але й за кордон. Стратегічним напрямком в діяльності підприємства є збільшення обсягів виробництва за рахунок збільшення посівних площ та підвищення якості продукції, використовуючи високоякісні добрива та селекцію елітного насіння.

У 1998 році це підприємство отримало кредит за Проектом розвитку експорту, на який придбало високоякісну врожасзбиральну техніку, якісні добрива та створило дослідницькі лабораторії по вирощуванню елітного насіння.

Висновки. В роботі проведено дослідження методів операційного управління підтримки малого підприємництва в провідних країнах світу й зроблені пропозиції щодо їх використання та придатності для економіки України. Також було зроблено аналіз сільського господарства України та проведено дослідження на одному з українських підприємств, яке успішністю свого розвитку та обсягами експорту підтвердило гіпотезу про користність та успішність використання Проектів розвитку експорту як для підприємства, так і для банку.

Слабкою стороною дослідження є те, що гіпотеза була перевірена лише на одному, хоча й успішному підприємстві. Більш цікавим була б перевірка декількох підприємств, але через "секретність" документації та жорсткого контролю над доступом до неї, така перевірка стає неможливою. Це пояснюється тим, що багато з підприємств таким чином намагаються уникнути витоків інформації для конкурентів.

Але все ж таки перевагою дослідження є те, що на прикладі цього підприємства можна зробити узагальнюючий висновок про ефективність розвитку експорту в Миколаївському регіоні за допомогою впровадження Проектів розвитку експорту та банківської підтримки вітчизняного виробництва. Впровадження даних проектів та їх фінансування в інших регіонах України має суттєво вплинути на її економічний розвиток.

Методи, які використовуються, іншими країнами світу, можна застосовувати для економіки України, але це треба робити обережно, враховуючи національні, політичні, економічні інтереси держави. Тоді Україна теж стане провідною державою світу, причому у неї є усі передумови для цього.

Анотація

Досліджено ефективність розвитку підприємств та його експортні орієнтації в провідних країнах світу. Розглянуті основні методи підтримки малого підприємництва.

Ключові слова: внутрішня та зовнішня ефективність, прибутковість, ступінь задоволення суспільних потреб, ефект синергії.

Анотация

Исследовано эффективность развития предприятий и их экспортные ориентации в ведущих странах мира. Рассмотрены основные методы поддержки малого предпринимательства.

Ключевые слова: внутренняя и внешняя эффективность, прибыльность, уровень удовлетворение общественных потребностей, эффект синергии.

Annotation

In article the analysis of food industry enterprises efficiency is carried out, their basic problems are uncovered and a number of measures to increase their efficiency are offered.

Key words: internal and external efficiency, profitableness, degree of requirements satisfaction, synergetic effect.

Список використаних джерел:

1. Бродель Ф. Матеріалізм, цивілізація, економіка і капіталізм, XV - XVIII ст. у 3-х томах. - Том 2. Ігри обміну./ пер. з фр. Г. Філіпчук. - К.: Основи, 1997. -с.340.
2. Гончаров В. В. Роль организационных нововведений в ускорений промышленных фирм западных стран. - М.: ЗКОС, 1987. - 81 с. НТП
3. Проблеми теорії і практики управління. - М., 1989, № 3. с. - 70 - 74.
4. Гончаров В.В. Руководство для высшего управленческого персонала а. в 2-х томах. - Том 1. - М: МНИИПУ, 1998. - с. 232.
5. Проект розвитку експорту. Основні положення, умови та критерії участі. -Київ, 1999.
6. Евенко Д. Л. Мелкий бизнес в Западной Европе. - М.: ИНИОН, 1991. - 32 с.
7. БИКИ, 28 декабря, 1991.-с. 1,8.
8. Державний комітет статистики України. Миколаївське обласне управління статистики. Статистичний бюллетень. Економічне і соціальне становище Миколаївської області за січень - грудень 2010 року.
9. Звіт про реалізацію проекту розвитку експорту за 2008 рік. - ССГП
10. Фінансова звітність ССГП за період 1998 - 2008 роки.
11. Бізнес-план ПРЕ ССГП за 1998 - 2009 роки.
12. Кредитна угода № ПРЕ/ РМИ - 1003/ 98.

УДК 330.131.7:631

Вернюк Н.О.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ УРАЗЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Постановка проблеми. Динамічність сучасних економічних умов, що визначає нестабільні умови функціонування і незадовільний рівень прогнозування розвитку соціально-економічних систем супроводжується появою якісно нових потреб у прискореному вирішенні проблеми формування стратегії інвестування підприємств з різними організаційно-правовими формами господарювання та розробки дієвого механізму управління їх інвестиційною уразливістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій вказує, що існуючі теоретичні і практичні розробки проблем формування інвестиційного механізму АПК, які знайшли відображення в наукових працях вітчизняних учених, зокрема: Андрійчука В.Г., Беседіна В.Ф., Борща А.Г., Гайдучького П.І, Калінеску Т.В., Саблука П.Т., Непочатенко О.О. та ін. Разом з тим недостатньо обґрунтованими залишаються питання оцінки стратегії розвитку підприємств з урахуванням їх інвестиційної уразливості.

Формування цілей статті. Метою даної статті є розробка стратегічних підходів до формування системи управління інвестиційною уразливістю підприємства яка залежить від економічних загроз, а також пошук найбільш привабливих стратегій його розвитку в умовах інвестиційної уразливості шляхом розробки комплексу заходів для попередження подальшої кризової небезпеки.

Виклад основного матеріалу. Ефективність діяльності будь-якої господарської системи залежить від рівня продуктивного використання наявного власного чи залученого виробничого потенціалу. Адже потенційно рівновеликі вкладення капіталу можуть зумовити різні кінцеві результати використання залучених ресурсів.

Вирішення питання про участь інвестора у фінансовому розвитку підприємства неможливе без всебічного аналізу і оцінки його економічної безпеки та інвестиційної привабливості. Саме тому, для підприємства буде дуже важливим проведення дослідження свого стану, виходячи із визначення його переваг та „вузьких” місць з метою підвищення інвестиційної привабливості та подолання інвестиційної уразливості.

Проаналізувавши ситуацію, що склалася на даний момент часу, варто зазначити, що формування інвестиційного середовища України відбувається в умовах комплексної соціально-економічної кризи, яка вже зачепила більшість секторів економіки. Серед основних причин уразливості української економіки виділимо:

- значний дефіцит рахунку поточних операцій. У 2010 році дефіцит рахунку поточних операцій збільшився до \$24 млрд., що становить близько 10% від ВВП, що потребує додаткового зовнішнього фінансування;
- тягар зовнішнього боргу. Так, за останні два роки зовнішній борг України зростає на 45 % щорічно й наразі сягає близько 100 млрд. дол. США. У структурі зовнішнього боргу України переважає борг приватного сектору, який сягнув позначки 85 млрд. дол., з яких 29 млрд. складає так званий короткостроковий борг, який дуже скоро треба буде погасити. На даний момент зовнішній борг України перевищує середній показник по країнах в аналогічній кредитно-рейтинговій категорії. При критичній позначці в 60% від ВВП, співвідношення зовнішнього боргу до ВВП в Україні перевищує середній показник в 40% для країн з аналогічним рейтингом зовнішньої заборгованості.
- слабкість вітчизняного банківського сектора [4].

В цілому нинішня інвестиційна ситуація в Україні характеризується скороченням об'ємів накопичення, суттєвим спадом їх частки у ВВП, скороченням бюджетних капіталовкладень, слабкої інвестиційної мотивації підприємницької діяльності. Для залучення в галузь АПК відповідного обсягу інвестицій необхідне сприятливе підприємницьке середовище – як внутрішнє, так і зовнішнє.

Рівень сприятливості підприємницького середовища залежить від:

- наявності в підприємця прав власності на засоби виробництва, його продукт і прибутки;
- наявності визначеної сукупності прав і свобод, вибору виду господарської діяльності;
- наявності сприятливого психологічного клімату;
- рівень розвитку ринково-конкурентного режиму;
- надійність захисту прав підприємця;
- рівень державної підтримки.

Сільськогосподарське виробництво до цього часу залишається галуззю з найбільш несприятливим підприємницьким середовищем та найвищим ступенем інвестиційного ризику, а фінансовий стан галузі завдяки своїй надмірній збитковості і заборгованості не дозволяє розраховувати на суттєві інвестиції з боку виробника.

Однією з причин кризового стану в аграрному виробництві є різке скорочення його фондозабезпеченості та технічного оснащення, зниження вартості основних засобів, їх старіння та низькі темпи інвестування розвитку сільського господарства (у межах 4-5 % від загальної суми). Призупинення інвестиційного процесу в сільському господарстві України через значний дефіцит коштів у господарствах зумовило катастрофічне зменшення обсягів основних виробничих засобів. Частка аграрного сектора в основних засобах національного господарства України із 22-23% на початку 90-х років ХХ ст. скоротилася нині до 8-9%. Темпи списання техніки щороку у декілька разів випереджають темпи її закупівлі.

Диспропорції у забезпеченні сільського господарства матеріальними і технічними засобами виникла через ігнорування змін економічного механізму функціонування аграрного виробництва, розмірів і форм виробництва, рівня та напрямів його спеціалізації, розвитку багатоукладності в сільському господарстві та стійким диспаритетом цін.

Триває процес інтенсивної деіндустріалізації виробництва. Згідно з даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, забезпеченість сільськогосподарських підприємств технікою складає 50-65% від технологічної потреби. При цьому потреба у придбанні складної техніки становить близько 8 тис. од., у тому числі 3 тис. од. тракторів [3].

За підрахунками фахівців, лише на оновлення машинно-тракторного парку вітчизняних сільськогосподарських підприємств необхідно щорічно купувати машин та устаткування на суму 15 млрд. грн., але, на жаль, сума щорічних інвестицій в основний капітал сільського господарства та мисливства не перевищує 37,2 млрд. грн. Світовий досвід, як зазначає В.М. Трегобчук, свідчить, що для стабільного економічного росту інвестиції повинні бути на рівні 19-25% ВВП [2, 3].

Аналізуючи дану проблему потрібно виділити дві її складові: фінансову і технологічну. У першому випадку це пошук та залучення джерел фінансування розвитку більш продуктивних організаційно-технологічних рішень, а в другому – альтернативна селекція варіантів цих рішень, шукаючи відповідь щонайменше на два глобальні запитання:

1. Де взяти гроші для залучення більш продуктивних виробничих та управлінських технологій?

2. Який саме варіант технологічної та організаційно-функціональної реновації обрати, тобто куди і як ці гроші вкласти?

Ідеальним джерелом поповнення капіталу для сільськогосподарських підприємств є залучення інвестицій та прийняття рішення про вкладення власних (внутрішніх), позичкових і залучених фінансових, майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Однак, розв'язання даної багатопланової проблеми аж ніяк не може бути дискретним і навіть створення сприятливого законодавчого поля водночас її не вирішить. Дефіцитність джерел фінансування за умов ринкової системи господарювання загалом є типовою проблемою, але для сільського господарства, що має низьку оборотність капіталу, вона є особливо гострою.

Одним із дієвих інструментів у прийнятті рішень щодо залучення інвестицій є, на нашу думку, проведення змістовних SWOT та SPACE аналізів не тільки виробничо-збутової діяльності а й витрат та розробка сценарного прогнозу з виявленням існуючих можливостей та загроз для розвитку підприємств. Результати SWOT та SPACE аналізів і сценарний прогноз нададуть підприємству можливість виключити прийняття поспішних, необґрунтованих та імпульсивних рішень, а використовуючи загальні принципи управління, дозволить нівелювати існуючу уразливість підприємства та забезпечити ефективну інвестиційну діяльність.

Метою управління інвестиційною уразливістю є забезпечення ефективної життєздатності підприємств аграрної сфери на основі узагальненої моделі необхідних дій для досягнення поставлених цілей шляхом координації і ефективного використання всіх ресурсів, в тому числі й інвестиційних.

Важливим важелем управління інвестиційним процесом у галузях і підприємствах агропромислового комплексу в умовах формування ринкових відносин повинні стати, на нашу думку, науково обґрунтовані інвестиційні регіональні програми розвитку АПК на основі проектів та організаційних заходів для досягнення соціально-економічних цілей за рахунок місцевих і залучених джерел фінансування. Залучені фінансові ресурси доцільно направляти у стратегічно важливі сфери, зокрема аграрно-промислово-фінансові групи та інтегровані формування, регіональні інтегровані проекти і програми, враховуючи при цьому спроможність підприємств засвоїти інвестиції в тих чи інших об'ємах.

Щоб зменшити кризові тенденції та забезпечити розвиток аграрних формувань, необхідно створювати сприятливі умови для інвестиційної діяльності у модернізацію підприємств. В даному випадку держава повинна регулююче впливати на інвестиційну

діяльність підприємства шляхом проведення пільгової кредитної та податкової політики на основі диференціації суб'єктів і об'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг.

Оскільки стимули вкладання капіталу в сільськогосподарські підприємства не надто потужні, впровадження дієвого інвестиційного механізму дозволить переорієнтуватися на розвиток укрупненого високотехнологічного товарного виробництва зерна, цукрових буряків, соняшнику, підвищити продуктивність тваринництва.

Висновок. Узагальнюючи вище викладене вважаємо, що для зменшення інвестиційної уразливості аграрних підприємств необхідно враховувати наступні положення:

по-перше, всі інвестиції повинні сприяти розповсюдженню досягнень в області техніки і технологій; створювати додаткові робочі місця; забезпечувати виробництво конкурентоспроможної продукції та налагоджувати більш ефективну реалізацію на зовнішніх ринках;

по-друге, направленість інвестиційної політики в АПК повинна полягати в тому, щоб комерційний інтерес інвесторів був приведений у відповідність з народногосподарськими інтересами, що, у свою чергу, дасть змогу стабілізувати фінансовий ринок країни.

Анотація

Визначено стратегічні підходи до формування системи управління інвестиційною уразливістю підприємства агропромислового комплексу яка залежить від економічних загроз. Запропоновано методи пошуку найбільш привабливих стратегій інвестування шляхом розробки комплексу заходів для попередження подальшої кризової небезпеки.

Аннотация

Определены стратегические подходы к формированию системы управления инвестиционной уязвимостью предприятия агропромышленного комплекса которая зависит от экономических угроз. Предложены методы поиска наиболее привлекательных стратегий инвестирования путем разработки комплекса мероприятий для предупреждения последующей кризисной опасности.

Список використаних джерел:

1. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: / Калінеску Т.В. // Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, С. 2007. – 272
2. Приліпко С.М. Залучення іноземних інвестицій в контексті реалізації стратегії розвитку Черкаської області до 2015 року / С.М. Приліпко // Зб. наук. пр. Уманського ДАУ. – Умань, 2009. – Вип. 70. – Ч.2: Економіка. – С. 136-143.
3. Трегобчук В.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В.М Трегобчук.// Економіка України.- 2006.- №2 - С.6.
4. Лівощко Т.В., Барковська Т.В. Антикризове управління підприємством в умовах нестабільності економіки // Держава і регіони .- 2010.- №1.- С. 197-199.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖ ЯК ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

Постановка проблеми. Минає двадцятий рік з часу прийняття Закону України "Про товарну біржу". За цей період відбулося декілька злетів та падінь у біржовій торгівлі сільськогосподарською продукцією та продовольством. Проте наблизитися до сучасного рівня світової біржової діяльності так і не вдалося.

Специфічні особливості аграрного виробництва вимагають створення та функціонування спеціалізованої інфраструктури. На сучасному етапі розвитку аграрного виробництва особливого значення набуває активізація біржової торгівлі.

Аналіз останніх досліджень. Проблема біржової торгівлі обґрунтована вітчизняними науковцями, серед яких П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, М.В. Зубець, В.П. Ситник, О.М. Шпичак, І.Г. Кириленко, Ю.С. Коваленко, В.Г. Андрійчук, О.П. Комарніцька, В.П. Горьовий, Б.В. Губський, М.О. Солодкий, Г.О. Шевченко, О.М. Сохацька, та зарубіжними, такими як Дж. Кейнс, В.К. Бансал, О. Штілліх, Дж. Хікс та ін. Проте в сучасних умовах залишається невирішеною проблема функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією з метою розробки основних шляхів її удосконалення в частині розбудови ефективного механізму взаємодії біржових структур і забезпечення їх функціональності з огляду на надто велику як для України кількість.

Мета дослідження. Основною метою дослідження є аналіз сучасного стану біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією та обґрунтування напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. Біржа практично є місцем розподілу запасів у часі та просторі, коли під розподілом у просторі розуміють перебування товарів поза торгами до виявлення найвищої ціни й найбільшої потреби в них, а під розподілом у часі – вихід товарів на ринок рівномірно, наскільки це можливо з точки зору виробника продовж року. Біржа – це установа, де регулярно функціонує оптовий ринок і здійснюється купівля-продаж на основі співвідношення попиту і пропозиції стандартизованих товарів.

Товарна біржа займається підготуванням торгів, їхнім проведенням та опрацюванням результатів. У визначений час брокери подають на біржу заявки з продажу чи купівлі товарів. Далі на їх підставі готується біржовий бюлетень. Останній є основою для проведення торгів. Укладені на торгах угоди фіксуються у протоколі, а після завершення торгів оформляються як біржові контракти та реєструються. Інформація про назву товарів, обсяги продажу, їхню ціну та вартість відображається у відповідних формах біржової звітності та доводиться до учасників аграрного ринку.

До основних функцій біржі належить:

- по-перше, концентрація попиту і пропозиції в одному місці. На торгах зосереджуються покупці та продавці однорідних видів товарів, зацікавлені в укладенні угод, які укладаються за принципом рівноправності учасників торгів, застосування вільних (ринкових) цін, публічного проведення біржових торгів;
- по-друге, формування ринкових цін, оскільки тільки під час конкурентних торгів визначається реальна вартість товару. Цим біржова ціна відрізняється від договірних цін позабіржового ринку. На біржових торгах ціна формується під впливом конкурентних дій покупців та продавців однорідних товарів, тому реально відображає фактичний стан ринку та є його індикатором. Своєю чергою, договірна ціна визначається двома особами: продавцем та покупцем товару - та не завжди відображає ситуацію на ринку;
 - по-третє, розповсюдження інформації про кон'юнктуру біржового ринку всім зацікавленим суб'єктам господарської діяльності. Немає різниці, реалізується продукція на біржі чи збувається на позабіржовому ринку: суб'єкти договірних відносин мають знати біржову ціну, виходячи з якої самостійно визначити вартість власного товару.

Біржова торгівля має низку переваг перед традиційними формами договірних відносин на аграрному ринку, проте більшість із них не мають практичного застосування [1].

Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм торговельної діяльності одне з основних місць посідає біржова торгівля. Вона є інституціональною системою, за рівнем розвитку й ефективності функціонування якої у світовій практиці визначається перспектива ринкової економіки країни, та значною мірою добробут нації. Означене положення обґрунтовує необхідність наукового поступу в напрямі вирішення проблеми розбудови ефективного національного біржового ринку з огляду на практичні приклади передових економік. Організаційно-економічний механізм біржового ринку дозволяє забезпечити гарантованість реалізації договірних зобов'язань учасників торговельних операцій, регулювання ринку, страхування і перерозподіл ризиків виконання укладених угод, а отже, стабільність виробничої діяльності підприємств. Проте рівень розвитку біржової діяльності в Україні дуже низький, особливо в сфері товарообміну аграрного сектору, що підтверджує беззаперечну актуальність науково-практичних напрацювань у напрямі вирішення проблеми. Необхідно активізувати в Україні біржову торгівлю, привівши у відповідність до світової ринкової економіки, тому на часі теоретичне й методологічне обґрунтування шляхів вирішення цієї важливої проблеми, яка й до цього не залишалася поза увагою економічної науки.

Товарна біржа виконує роль посередника й регулятора цін. Ціна біржової угоди урівноважує пропозицію та попит. Результати біржового котирування є основною інформацією про кон'юнктуру ринку, ціни угод попередніх торгів, мають довідковий характер, слугують орієнтиром для продавців і покупців відносно власних цін. Біржові ціни надзвичайно чітко реагують на зміни кон'юнктури ринку в цілому. Провідна роль бірж у формуванні цін відповідних товарів призводить до того, що їх діяльність безпосередньо впливає на всіх учасників торгівлі, незалежно від того укладають вони угоди на біржі чи ні.

Основні структурні елементи біржового ринку наведено на рис. 1.

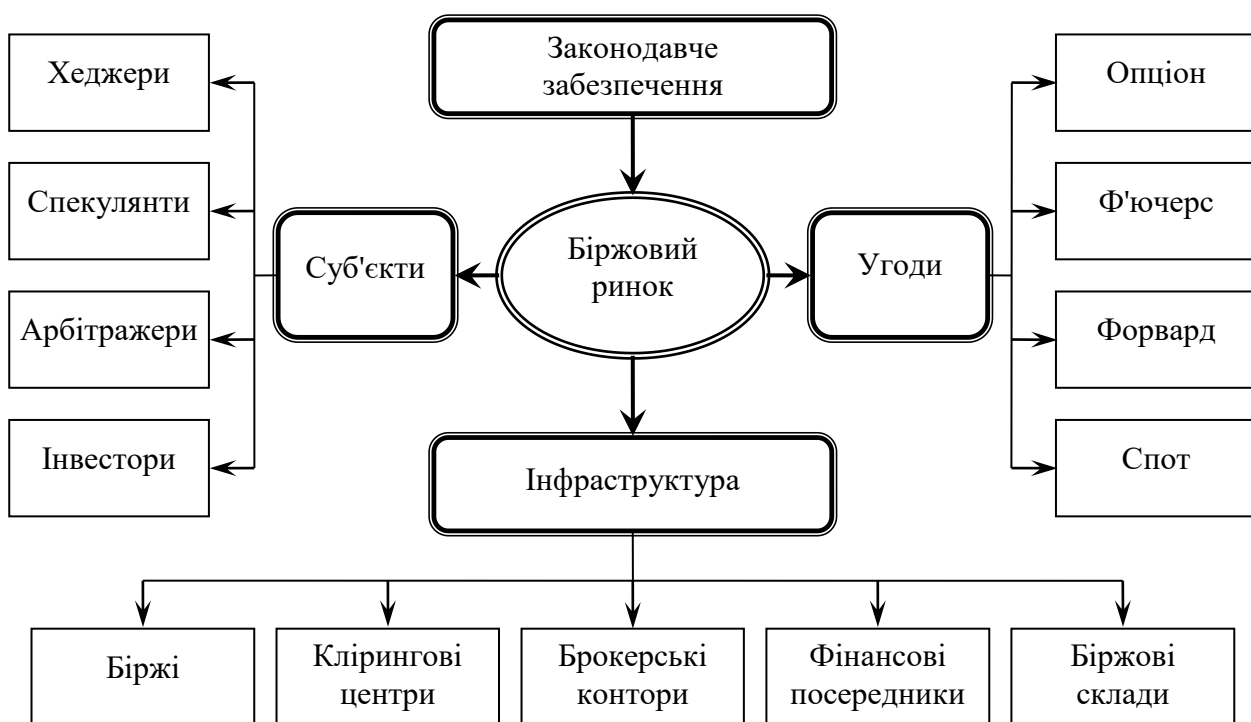


Рис. 1. - Структурні елементи біржового ринку

Біржова торгівля – це можливість забезпечити виробників-учасників біржових торгів фінансовими ресурсами для організації в подальшому виробничого процесу. З цієї точки зору одну з граней економічної сутності біржової діяльності – участь у торговельних операціях на біржах господарюючих суб'єктів слід розглядати як засіб безвідсоткового кредитування власного виробництва. Ця особливість біржової торгівлі відіграє суттєву роль у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, що зумовлено нестабільністю в часі та непередбачуваністю – залежністю від природних умов, отже, періодичністю стрімко зростаючої потреби у грошових коштах. Таким чином, біржовий ринок у відповідних його проявах забезпечує авансування виробничого процесу.

В Україні біржова діяльність ґрунтується в основному на загальному законодавчому полі ринкового розвитку країни, за винятком деяких спеціальних актів, які, однак, не дають змоги ефективно розвиватися біржовому сільськогосподарському ринку. Виникає необхідність розробки гнучкої законодавчої системи стосовно біржової діяльності взагалі і на аграрну продукцію зокрема [2].

За даними НАБУ (Національної асоціації бірж України) у 2009 році в Україні зареєстровано 519 бірж із загальною сумою статутного капіталу 215,6 млн. грн. В сфері біржової торгівлі працювало 1,3 тис. осіб, а загальний фонд оплати праці склав 19,6 млн. грн. Практичну діяльність протягом року здійснювали 337 бірж, у тому числі 337 універсальних, товарних та товарно-сировинних, на кожній з яких в середньому діє 8 брокерських контор. На біржах України було проведено 62,7 тис. торгів, на яких для продажу запропоновано товарів на суму 52,5 млрд. грн.

Протягом 2009 року на біржах було укладено 186,2 тис. угод загальною вартістю 44,7 млрд. грн., що майже вдвічі більше ніж у 2008 р. Такого рівня було досягнуто за рахунок збільшення частки сільськогосподарської продукції в біржовому товарообороті, що свідчить про позитивні тенденції розвитку біржового ринку аграрної продукції. Слід відмітити, що у структурі біржового обігу сільськогосподарська продукція склала 58%, паливо - 14,7%, цінні папери - 15,3% та інші (нерухомість, транспортні засоби, оргтехніка) - 22%.

Така оптимістична статистика, на думку фахівців, не відображає фактичної ситуації біржової діяльності. На їхнє переконання, щорічне зростання ринку відбувається не за рахунок підвищення активності торгів, а завдяки стрімкому подорожчанням товарів.

До того ж, якщо врахувати вартість усієї товарної продукції в Україні, то частка її продажу на біржі ледве сягає чотирьох відсотків. На думку фахівців, найбільше розвиток цього процесу стримує адміністрування ринків товарної продукції, зокрема обмеження експорту, міжрегіонального переміщення продукції, фіксація цін, встановлення мінімального рівня рентабельності тощо.

Аграрії практично не використовують біржові канали реалізації. Біржова торгівля сільськогосподарським товаровиробникам недоступна, що пов'язано з дрібними партіями однотипної продукції, складністю участі в торгах, залежністю від великих трейдерів, які проводять товарне їх кредитування, не пристосованістю до "біржової гри" на цінових котируваннях.

Важливою характеристикою біржового ринку виступає міра його структурованості - співвідношення спотових та строкових угод. Світовий біржовий ринок є переважно строковим, а контракти з реальним товаром займають незначну частку в загальній структурі. Зокрема, структура світового товарообороту має таке співвідношення - ф'ючерсні контракти - 78%, опціони - 20%, спотові контракти - 2%. Обсяги біржової торгівлі сільськогосподарської продукції в Україні за видами строкових угод представлені в наступній таблиці.

Таблиця 1

Обсяги біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні, тис.тонн

Види продукції	2008 р.			2009 р.			У % 2009 р. до 2008 р.		
	За видами угод			За видами угод					
	Спот	Форвард	Всього	Спот	Форвард	Всього	Спот	Форвард	Всього
РАЗОМ зернові і олійні культури, в т.ч.	12039,7	10272,2	22311,9	7737,9	10593,2	18331,1	64,3	103,1	82,2
Всього зернові культури	10323,1	8649,6	18972,7	6854,7	9553,8	16408,5	66,4	110,5	86,5
Зернові продовольчі культури з них:	3146,9	3152,2	6299,1	2076,3	3740,4	5816,7	66,0	118,7	92,3
зернобобові культури	29,2	36,8	66,1	93,3	99,3	192,5	3 рази	2,6 рази	2,9 рази
зернофуражні культури	7147,0	5460,6	12607,6	4685,1	5714,2	10399,3	65,6	104,6	82,5
Олійні культури	1716,6	1622,5	3339,1	883,3	1039,4	1922,7	51,5	64,1	57,6

Джерело: дані Держкомстату України за 2009 р.

Аналізуючи дані вище наведеної таблиці, слід відмітити, що у 2008-2009 загальний обсяг біржової торгівлі зменшився в середньому на 20%. Обсяги сільськогосподарської продукції, що реалізується через біржі протягом останнього року скоротилися приблизно на 8-9 % по всіх видах, а по олійних на 42,4%. Позитивною тенденцією є збільшення кількості форвардних угод на продовольче зерно – 18,7% та зернобобові 2,6 рази.

Найактивніше біржова торгівля ведеться на акредитованих біржах, які мають право здійснювати реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів на зерно. За даними САБУ (Союзу аграрних бірж України) найбільш ефективно функціонують: Українська універсальна біржа (м. Полтава), питома вага у загальній вартості якої складає 22,9%; Товарна біржа "Українська ф'ючерсна біржа" - 21,2%; Чорноморська товарна біржа АПК (м. Миколаїв) – 17,9%; Київська агропромислова біржа "Київагропромбіржа" (м. Київ) – 12,8%; Українська універсальна біржа "Капітал" (м. Київ) – 12,1%.

Розвиток біржового ринку відбувається повільними темпами, а створені біржі не виконують покладену на них місію стабілізатора цінових ризиків. Причини повільного розвитку бірж слід поділити на первинні і вторинні. До первинних відносять загальноекономічні та адміністративно-правові умови функціонування ринку в цілому: відсутність цілісної політики у питанні становлення біржового ринку, кризовий стан виробництва, відсутність висококваліфікованих фахівців з питань функціонування бірж. До причин другого порядку віднесено ті, які зумовлені впливом дестабілізуючих факторів: відсутність відповідної законодавчої бази, відсутність балансу виробництва реалізації продукції, низька культура учасників біржового ринку.

У зв'язку з сезонністю сільськогосподарського виробництва виникає необхідність застосування такої форми фінансування як кредитування або авансування виробництва. Класичною формою цього явища є надання банком кредиту сільськогосподарському товаровиробникові, що передбачає плату відсотків за кредит. Проте фінансовий стан сільськогосподарських підприємств і господарств населення є складним і банки відмовляються надавати кредити аграрному сектору. Не є дієвим заходом навіть

здешевлення кредитів аграріям з боку держави, оскільки воно має недостатній обсяг стосовно загальної суми виділених державою коштів. Тому сільськогосподарські виробники змушені вдаватися до своєрідного товарного кредиту (бартерного обміну), який не передбачає плати за кредит, а саме: товаровиробники домовляються про наступну поставку своєї продукції на умовах отримання потрібних виробничих ресурсів (насіння, мінеральних добрив та інших засобів) або надання послуг (обробка земельних площ, посів і т.д.). Але бартерний обмін слід розглядати як неринковий метод проведення розрахунків, а тому безперспективний [3].

В ринкових умовах функцію авансування сільськогосподарського виробництва виконують форвардні угоди. Проте форвардні контракти не набули належного розвитку в Україні, незважаючи на те, що Законом України “Про державну підтримку сільського господарства України” передбачено, що система державних форвардних закупівель зерна має бути запроваджена на заміну порядку державних заставних закупівель.

Удосконалення біржової торгівлі аграрною продукцією потребує більш широкого застосування ф'ючерсних і форвардних контрактів [4].

Для запровадження ф'ючерсної торгівлі необхідно перш за все забезпечити ефективне функціонування біржової торгівлі на ринку СПОТ, створити відповідну законодавчу базу з метою забезпечення організаційно-правових засад формування та функціонування ф'ючерсного ринку й розрахунково-клірингової системи, створити Координаційну раду з питань біржового товарного ринку для забезпечення ефективного регулювання та нагляду за дотриманням правил торгівлі, привести вітчизняні стандарти на аграрну продукцію у відповідність з міжнародними, а також сприяти залученню вільного капіталу для проведення спекулятивних операцій.

Впровадження ф'ючерсного ринку сільськогосподарської продукції в Україні забезпечить: прозоре ціноутворення, можливість прогнозування цін на сільськогосподарську продукцію, зниження ризику від коливання ринкових цін і збільшення біржового обороту аграрної продукції. Проте запровадження ф'ючерсного ринку – це довготривалий процес, що вимагає значних ресурсів, торгівля ф'ючерсними контрактами буде можливою лише при створенні всіх необхідних умов. Нівелювання навіть одного елементу системи ф'ючерсного ринку не дасть змоги створити ефективний механізм ціноутворення [2].

Висновки. Економічна сутність біржової торгівлі формується під впливом одного з основних законів ринку – закону попиту і пропозиції. Біржі є ключовими економічними інструментами, що забезпечують прозорість і відкритість товарних ринків та середовище конкуренції й вільного пересування товарів і послуг. В Україні відсутня належна система біржової торгівлі, не існує законодавчого й регуляторного середовища у цій сфері, не сформовано засад державної політики сприяння розвитку біржової діяльності. Відсутній спеціалізований регуляторний орган, який повинен здійснювати координацію, контроль та організаційне забезпечення системи біржової торгівлі. Внаслідок відсутності в цій сфері державної регуляторної системи й політики біржовий ринок фактично розвивається стихійно, в стані цілковитої безконтрольності. В Україні кількість бірж вже сягнула рекордної цифри і значно перевищила навіть їх чисельність у світі. Переважна більшість створених бірж не відповідає критеріям біржового інституту, оскільки вони діють як комерційні фірми, які містять в своєму найменуванні слово "біржа", хоча, не мають відношення до загально прийнятих у світі принципів біржової торгівлі.

Сільськогосподарські товаровиробники зазнають негативного впливу внаслідок нерозвиненості структури біржового ринку. Без прозорого біржового механізму вони фактично не в змозі реалізувати надану їм економічну свободу, продавати вироблену продукцію за реальною ціною, бути впевненими у виконанні укладених ними угод, страхувати одержаний врожай від зміни цін на ринку і т.д. Через це українські товаровиробники втрачають 20-30 % своїх прибутків на користь трейдерам.

У діяльності бірж кількість укладених угод залишається невеликою порівняно із загальним обсягом реалізації аграрної продукції. У зв'язку із сезонністю сільськогосподарського виробництва виникає необхідність застосування такої форми фінансування як кредитування або авансування виробництва. В ринкових умовах цю функцію можуть виконувати форвардні угоди. Проте форвардні контракти ще не набули належного розвитку в Україні.

Причинами незадовільного рівня функціонування бірж в Україні, зокрема аграрних є: нерозвинута нормативно-правова база щодо організації біржової діяльності, особливо укладення строкових контрактів; недосконалість механізму регулювання аграрного ринку, в тому числі біржового; наявність прогалин у податковому законодавстві; кризовий стан більшої частини сільськогосподарських підприємств; бартеризація, тінізація товарообігу; низький рівень товарності вітчизняної аграрної продукції; роздробленість сільського господарства; практична відсутність біржової інфраструктури (транспортного обслуговування, складських приміщень, організаційного механізму взаємодії з консалтинговими і маркетинговими фірмами, банківськими структурами); недостатній розвиток стандартизації біржових контрактів і клірингового механізму; психологічне несприйняття біржового хеджування; недоліки в інформаційному забезпеченні.

Тому, на сучасному етапі, основним елементом інфраструктури аграрного ринку, розвитку якого слід приділити найбільшу увагу, має стати біржова торгівля сільськогосподарською продукцією, а особливо укладення ф'ючерсних і форвардних контрактів.

Анотація

В даній статті автором розглянуто поняття «біржі», як одного із основних елементів комерційної або маркетингової інфраструктури аграрного ринку, яка відіграє на ньому суттєву організаційну роль. Подано аналіз біржової торгівлі та наведено структурні елементи біржового ринку.

Summary

In the given article the author considers the term "exchange" as one of the main elements of commercial or marketing infrastructure of agricultural market, which plays essential organizational role. Both the analysis of exchange trading and structural elements of exchange market are presented.

Список використаних джерел:

1. Маслак О. Біржова торгівля: від становлення до сьогодення / О. Маслак // Пропозиція. – 2010. - №12. – С. 67.
2. Розгон А.В. Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством / А.В. Розгон – Київ – 2008.
3. Стройко Т.В. Біржова торгівля аграрною продукцією: стан та тенденції розвитку/ Т.В. Стройко// Вісник ЖДТУ. – 2009. - №1 (47). – С. 208-210.
4. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми/ В.Трегобчук// Економіка України. – 2006. - №2. – С. 4-12.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО – ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВІДТВОРЮВАЛЬНО –
РІВНОВАЖНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ НА ТЕРИТОРІЯХ ЗРОШУВАНИХ
АГРОЛАНДШАФТІВ**

Постановка проблеми. Бурхливий розвиток гідромеліорації, зокрема зрошення, в середині 70-х років минулого століття став могутнім фактором втручання виробничого – господарського механізму в життя екосистеми степу України. Поряд з явно вираженими ознаками цього процесу і пов'язаними, насамперед, із зміною водного режиму ґрунту, протікає цілий ряд менш помітних, але не менш важливих наслідків, які полягають у зміні мінерального складу ґрунту, фізичних, фізико – хімічних і біологічних властивостей і в цілому приводять до зміни характеру ґрунтовних процесів у цій зоні.

На сьогоднішній час в роботах В.К. Ковди (1), Б.Г. Розанова (2), Б.А. Зимовця (3), Б.І. Лактіонова і О.П. Сафонові (4) та інших вчених зібрана досить об'ємна наукова інформація де представлені результати вивчення гідро – геолого – ґрунто – меліоративних процесів за майже 50-річний період інтенсивного освоєння зрошуваних агроландшафтів України, міститься диференційний аналіз причин та наслідків, що обумовлюють їх сучасний стан.

Узагальнення і систематизація цих та інших науково – виробничих даних дозволяє удосконалити та суттєво доповнити систему принципів та рівнів відтворювальне рівноважного природокористування при веденні господарської діяльності в цих регіонах.

Крім цього, особливі актуальності на сьогодні набувають питання розв'язання даної проблеми з позицій розробки організаційно – економічного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки проблема, пов'язана з необхідністю підсилення екологічної складової в контексті вирішення виключно економічних і господарських задач в зрошуваних агроландшафтах виникла не зразу, а визрівала по мірі їх використання, досліджень в цьому плані на сьогодні не так вже і багато.

До фундаментальних праць з цього напрямку наукових досліджень слід віднести праці В.М.Трегобчака, Г.Є. Жуйкова, І.П. Кружиліна, А.Н. Каштанова, Б.П. Карука, В.М. Зеляковської. Разом з тим, на всі з перелічених науковців досліджували організаційно – економічні інструменти аграрного природокористування для умов України. Розробка напрямів та визначення рівнів еколого забезпеченого природокористування при веденні сільськогосподарської діяльності в регіонах функціонування зрошуваних мереж залишаються недостатньо дослідженні і потребують більш детального вивчення.

Ціль дослідження. Ціль дослідження полягає у визначенні основних напрямів і рівнів еколого забезпеченого аграрного природокористування в зонах розвитку зрошення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ігнорування та недостатня розробленість основних напрямів організаційного і економічного характеру, забезпечуючи відтворювально – врівноважене природокористування в аграрній сфері привели до виникнення де градаційних процесів в агроєкосистемі.

В цьому зв'язку показовими є ситуації, що виникли в процесі інтенсивного ведення землеробства на меліоративних землях зони степу. При співставленні загального стану екосистеми на зрошуваних землях України в перший (1965-1980 рр.) та наступні періоди (з 90-х років минулого століття до теперішнього часу) чітко простежується двофазний процес її деградації: перша фаза характеризується лише не значним зниженням загальної продуктивності при відносному збереженні екологічної стабільності екосистеми, друга (сучасна) відмічена більш глибокими змінами в ґрунті та біоценозі, деструкцію зрошуваного землеробства с частковою або повною втратою свого значення як

інтенсивного напрямку розвитку АПК. В цьому винен не тільки «плановий» неадекватний підхід до розширення площ зрошення та забезпечення механізму їх освоєння та використання взаємопов'язаного з наявними матеріально – технічними та трудовими ресурсами, але й без господарська експлуатація природного та виробничого потенціалу. Вся новітня історія природокористування в регіонах розвитку меліорації показала, що екологічна ефективність господарської діяльності повинна розглядатись тільки в контексті екологічних і соціальних вимог.

Одна з головних причин негативного ефекту господарювання в цій сфері – діючий до цього часу принцип безкоштовного користування землею та водою. Безрентність створює соціальні передумови марнотратного землеробства. Аналіз економіко – екологічного стану землеробства в зрошуваних агроландшафтах показує, що курс на інтенсифікацію цього напрямку в умовах практичної відсутності господаря землі та води при зниженні культури землеробства приводять до вичерпності природних ресурсів та різного зниження показників ефективності зрошення за півтора – два десятиріччя. В результаті недостатнього врахування (а досить часто повного ігнорування) екологічних факторів при вирішенні економічних питань деформується хід природних процесів, що наносить шкоду не тільки поливним землям, а й сусіднім територіям з функціонуючими там екосистемами.

В районах розвинутого зрошення, насамперед це південні степові області України, стан справ склався таким чином, що меліоративно – освоєні землі не розглядаються як змінена по факторам «водне навантаження» та «технологічне навантаження» природне «господарсько ефективна» екосистема, яка може функціонувати тільки за умов підтримки енергетичного балансу. Тут сформувалося настанова на одержання продукції без урахування витрат ресурсного потенціалу та без залучення енергії в систему (стабілізаційний внесок) на їх відшкодування. При такій настанові порушується закон екологічної рівноваги, коефіцієнт екологічності зрошуваного агроландшафту зводиться до 1:

$$K_e = \frac{P - B_p}{P} = 1$$

де B_p – величина руйнівної дії;

P – корисна продуктивність;

P – витрати ресурсів.

При такому співвідношенні відбувається руйнування природного потенціалу зрошуваних ґрунтів без одержання корисного ефекту.

Якраз цим пояснюється факт неспроможності «однобічної» водної меліорації, в результаті якої так і не реалізований задум повного використання біологічного потенціалу агрофітоценозу зрошуваних земель.

В процесі аграрного виробництва на зрошуваних землях ігнорується модель типу «вклад-віддача», яку ми пропонуємо виразити рівнянням:

$$P = a \cdot E_d \cdot P_{вз} (1 - d),$$

Де P – продуктивність;

E – енергія, вкладена в агроєкосистему для підтримки її статичного стану;

$P_{вз}$ – водні і земельні ресурси агроєкосистеми;

d – постійний коефіцієнт, що оцінює взаємозв'язок продуктивності з ресурсами середовища;

D – частка впливу факторів у часі.

Коефіцієнт корисної дії агроєкосистеми максимальний тільки в тому випадку, якщо в неї вкладається енергія в межах від 15 – 20 тис. МДж (культурні пасовища) до 85 – 115 тис. МДж на 1 га (зернові, технічні, овочеві культури). Відсутність вкладень, спрямованих на догляд за екологічним станом меліоративних земель, приводить до недобору продукції, який прогресує. Втрата чистої, а за нею і загальної продукції, являє собою не що інше, як параліч агроєкосистеми, першим симптомом якого служить зниження якісних показників

водно – меліоративних, фізико – механічних, хіміко – мікробіологічних властивостей ґрунту, втрата адаптивності та стійкості агрофітоценозу культурних рослин, погіршення якості продукції рослинництва.

З екологічних позицій зниження чистої продуктивності меліорованих земель пояснюється другим законом термодинаміки – будь який процес прагне привести систему до врівноваженого стану мінімумом вільної енергії. Врівноважений стан в умовах низької забезпеченості відновлювально – енергетичним матеріалом зводиться до втрат чистої продукції, імпорт та експорт зрівноважується. При такій закономірності усяке зовнішнє джерело енергії, що зменшує втрати на самопідтримку екосистеми, збільшує ту частину енергії, яка може перейти в продукцію. Тому без енергетичних субсидій, прагнення сільськогосподарських товаровиробників збільшити чисту продуктивність меліорованих угідь не виправдані та безперспективні.

Таким чином, основні принципи реалізації відтворювального – рівноважного природокористування на меліорованих територіях бачаться такими:

1. Системний підхід при використанні та поновленні складових природного потенціалу зрошуваних агроландшафтів.
2. Екологічна оптимізація структури природокористування (вибір «щадящих» режимів та екологічних меж з врахуванням ресурсів кожного об'єкту).
3. Використання критеріїв інтенсивності (критерії антропогенного навантаження) та природо збереження в їх взаємозв'язку.
4. Введення системи експлуатаційної профілактики (поточна меліорація зрошуваних земель), з витратами енергії в об'ємах необхідна.
5. Дотримання позитивного енергобалансу при виробництві сільськогосподарської продукції.
6. Максимальне використання природних засобів відтворення агроресурсів та біоценозів.
7. Введення платного користування основними складовими природного потенціалу зрошуваних агроландшафтів (зрошувана земля, поливна вода).

На нашу думку, перехід до відтворювально – рівноважного природокористування на територіях зрошуваних агроландшафтів дозволить:

- забезпечити тривале збереження автоморфних умов, найбільш близьких до природних і для зрошуваних ґрунтів як від процесів засолення і осолонцювання, так і інших процесів аерогенної деградації;
- диференційно використовувати водні та земельні ресурси в різних районах України, з урахуванням конкретних екологічних, економічних та соціальних умов;
- реалізувати комплекс заходів як по освоєнню та використанню, так і по охороні природних ресурсів агроландшафту;
- встановити нерозривний зв'язок меліоративних заходів з циклом сільськогосподарських робіт на зрошуваних землях і тим самим реалізувати основний принцип агро меліорації – меліорація може існувати тільки при високій культурі землеробства.

Висновки. Необгрунтоване збільшення обсягів господарської діяльності на територіях зрошуваних агроландшафтів приводить вітчизняне агровиробництво до протиріч з природним середовищем, а функціонування технологічних систем, що здійснювалось на без відшкодованому споживанні земельних і водних ресурсів і енергії, яка вилучалась із довкілля до серйозного конфлікту.

Анотація

В статті охарактеризовані основні принципи екологобезпечного природокористування при веденні агрогосподарської діяльності на територіях зрошуваних агроландшафтів.

Ключові слова: зрошення, гідромеліорація, родючість ґрунтів, екологічнобезпечне агропромисловість.

Анотація

В статті охарактеризовані основні принципи екологічнобезпечного природопольовання при веденні агропромислової діяльності на територіях зрошуваних агроландшафтів.

Ключевые слова: орошение, гидромелиорация, плодородие почвы, экологическибезопасное агропроизводство.

Список використаних джерел:

1. Ковда В.А. Научные основы мелиорации земель // Вестн. АН СССР – 1966. - №9. – с. 18-36.
2. Розанов Б.Г. Экологические основы рационального землепользования в природных регионах // Материалы республ. Почвен. – агрохим. Совещание почвоведов. «Экология, воспроизводства плодородия и охрана почв». – Баку, 1990. – с. 5.
3. Зимовец Б.А. Проблемы мелиорации и экологии почв аридной зоны. // Почвоведение. – 1991. - №9. – с. 87-96.
4. Лактионов Б.И., Сафонова Е.П. Антропогенеративная эволюция почв и пути реализации повышения их плодородия. // Тезы докл. И сообщ. На Всесоюзном совещании «Проблема экологии, воспроизводство плодородия почв и ресурсосбережения при интенсивном использовании орошаемых земель.» - Херсон. – 1990. – с. 8-9.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Шановні колеги!

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» є фаховим науковим виданням. Видається на підставі «Свідоцтва Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 03.09. 2009 року (серія КВ № 15586-4058ПР). Згідно постанови ВАК України від 18. 11.2009р. № 1 - 05/5, науковий журнал «Бізнес-навігатор» включено до переліку наукових видань України, (див. Бюлетень ВАК України №12, 2009р.) в яких можуть опубліковуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата наук.

Журнал публікує статті теоретико-методологічного, науково-методичного та прикладного характеру з актуальних питань розвитку економічної науки та підприємництва. Статті друкуються російською, українською, англійською, французькою та німецькою мовами.

Основні фахові напрямки: проблеми раціонального використання, охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу і навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки соціально-економічного розвитку і життєдіяльності людини; розвиток, тенденції та закономірності економічної, інвестиційної, інноваційної, виробничої, логістичної, маркетингової діяльності підприємств, організаційно-правові форми підприємницької діяльності, фактори, ресурси, види, стадії і результати економічної діяльності підприємств, процес та форми управління підприємством (менеджмент).

Надсилаючи до редакції матеріали, просимо виконувати такі правила:

1. Вимоги до текстових матеріалів:

Стаття має відповідати тематичному спрямуванню журналу. Рукописи для публікацій подаються:

а) на диску (Word) або USB накопичувачі. Файл повинен мати розширення *.doc або *.rtf; шрифт - Times New Roman; кегль 14; інтервал 1,5; ширина полів: зліва - 20 мм, праворуч - 20 мм, зверху, знизу - 20 мм;

б) до диску додається паперовий варіант статті, а також затверджена відповідним чином рецензія доктора економічних наук (якщо серед авторів немає доктора наук) та відомості про авторів на окремому аркуші;

в) якщо у статті багато формул, схем, таблиць тощо, їх треба подати окремим файлом.

Обсяг статті 6-12 сторінок без переносів та нумерації .

2. Структура статті

Редакція науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» повідомляє, що відповідно до внесення змін до наказу ВАК України від 04.04.2000 № 178 «Про опублікування результатів дисертацій на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук та їх апробацію» та з метою забезпечення якісно нового рівня повноти і оперативності задоволення інформаційних потреб суспільства у знаннях, вдосконалення механізму оприлюднення творчого доробку науковців, складені нові вимоги до статей, що направляються до науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» серії: «Економіка і підприємництво».

Статті необхідно готувати, дотримуючись такої структури подачі матеріалу:

УДК.....(напівжирний шрифт)

Прізвище, ініціали (напівжирний шрифт)

НАЗВА СТАТТІ (НАПІВЖИРНИМ ПРОПИСНИМ ШРИФТОМ)

1. Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі необхідні елементи:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.
- Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.
- Формулювання завдання дослідження.
- Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
- Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
- На статті обов'язково надають **анотацію (резюме)** українською, російською та англійською мовами з **ключовими словами**.
- **Список використаних джерел.**

3. Організаційні питання

Стаття надсилається з копією документа про оплату за опублікування. Вартість публікації складає 200 гривень за статтю. На одну статтю висилається 1 (один) екземпляр збірника на адресу, вказану авторами як „адреса для листування" (редакція відсилає збірник тільки іногороднім авторам). Для отримання додаткових екземплярів треба сплатити їх вартість (55 грн. за один примірник), вказав про це на копії квитанції, що надійшла. Велике прохання замовляти додаткові збірники попередньо.

Автор ставить свій підпис на останній сторінці. Цим він стверджує, що всі дати, цитати, фактичні дані звірені, матеріал зчитано, тобто статтю підготовлено до видання.

Статті, оформлені не у відповідності з указаними правилами, редакцією не розглядаються. Рукописні матеріали до розгляду не приймаються. Надіслані матеріали авторів не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті, а також за згодою авторів вміщувати їх у огляд. Матеріали надсилаються в редакцію журналу. Наша адреса: 73039 м. Херсон, вул. 49 Гвардійської Дивізії, 37-А Довідки за телефоном: (0552) 33-53-40, 33-53-38

e-mail: metod@mubip.org.ua

З повагою,

відповідальний секретар: Крупіца І. В.

НАШІ АВТОРИ

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. Бенько М.М. | - Київський національний торговельно-економічний університет, доцент кафедри бухгалтерського обліку, кандидат економічних наук, доцент |
| 2. Білоусов О.М. | - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 3. Білоусова С.В. | - президент Міжнародного університету бізнесу і права |
| 4. Васильчак С.В. | - д.е.н. професор
Львівський державний університет внутрішніх справ |
| 5. Вернюк Н.О. | - к.е.н., доцент Уманський національний університет садівництва |
| 6. Вишневська О.М. | - к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу і аудиту Миколаївського державного аграрного університету |
| 7. Голубєва Т.С., | - магістр, ВНЗ ВМУРОЛ «Україна» |
| 8. Деменська А.М. | - Херсонський національний технічний університет |
| 9. Домбровська Л.В. | - к.е.н., ВНЗ ВМУРОЛ «Україна» |
| 10. Дубина М.П. | - аспірантка, Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького |
| 11. Жибак М.М. | - к. е. н., доцент ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут» |
| 12. Жуйков Г.Є. | - перший проректор, Міжнародний університет бізнесу і права, д.е.н., професор |
| 13. Зайцева О.І. | - к.е.н., доцент каф. Менеджменту та маркетингу ХНТУ |
| 14. Іртищева І.О. | - д.е.н., Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова, м. Миколаїв |
| 15. Карпенко Т.В. | - Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара |
| 16. Ключник А.В. | - к.е.н., доцент, Миколаївський державний аграрний університет |
| 17. Кокорєва О.В. | - аспірант, асистент кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету |
| 18. Корчевська Л. О., | - к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет |
| 19. Кукліна Т.С. | - Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара |
| 20. Лагодієнко Н.В. | - асистент Миколаївського державного аграрного університету |
| 21. Левковська Л.В. | - ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України» кандидат економічних наук, старший науковий співробітник |
| 22. Лебідь І. О. | - асистент кафедри фінансів, обліку та аудиту, ВСП «Інститут безперервної фахової освіти» ДВНЗ Придніпровської Державної |
| 23. Мангер В.М. | - здобувач, Міжнародний університет бізнесу і права |
| 24. Маркіна Л.Ю. | - викладач кафедри обліку і аудиту, ВНЗ ВМУРОЛ «Україна» |
| 25. Міцкевич Н.В. | - кандидат економічних наук, в.о.доцента кафедри економіки підприємства ЧДУ ім. Петра Могили |
| 26. Мудрак Р. П. | - кандидат економічних наук, доцент, Уманський національний університет садівництва |
| 27. Назарова Л.В. | - кандидат економічних наук, доцент |

- докторант науково-дослідного центру
індустріальних проблем розвитку НАН України
28. **Некрасов Я.С.** - аспірант, ВНЗ ВМУРоЛ «Україна»
 29. **Орехова А.І.** - аспірантка Сумського національного аграрного університету
 30. **Петриняк У.Я.** - асистент Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького
 31. **Потапенко О.М.** - к.е.н., Європейський університет, м. Миколаїв
 32. **Рожко Ю.С.** - Асистент кафедри менеджменту виробничої сфери Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
 33. **Солодовник Л.М.** - професор кафедри економіки підприємства, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет, доктор технічних наук, професор
 34. **Сопко В.В.** - ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», завідувач кафедри обліку, аналізу та аудиту, д.е.н., доцент
 35. **Стройко Т.В.** - к.е.н., доцент, доцент кафедри організації виробництва та агробізнесу (Миколаївський державний аграрний університет)
 36. **Ткач В.О.** - кандидат економічних наук, докторант Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара
 37. **Філіппова В.Д.** - здобувач, Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон
 38. **Шагоян С.М.** - асистент кафедри економіка підприємства, Державний ВНЗ "Національний гірничий університет"
 39. **Шибунько В.В.** - Асистент Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького
 40. **Штепа О.В.** - Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон
 41. **Шукліна В.В.** - Херсонський національний технічний університет

Науково-виробничий журнал

Головний редактор: Жуйков Г. Є.

Редакційна рада: Білоусова С. В.,

Левківський К. М., Топіха В.І.

Відповідальний за випуск: Крупіца І. В.

Технічний редактор: Білоусов О.М.

Верстка: Попов М.А.

Комп'ютерний набір: Попов М.А.

Підписано до друку 20.03.2011

Формат 60 x 84.1/8 Папір офсетний. Друк цифровий.

Гарнітура Times New Roman.

Умовн. друк. арк.. 5,9 Наклад 300 примірників

Редакційно-видавничий центр МУБІП м. Херсон, вул. 49-ї Гвардійської дивізії, 37-А

тел./факс 33-53-40, 44-47-81;

E-mail: mubip@mubip.org.ua, metod@mubip.org.ua