

**Міжнародний університет бізнесу і права**

**БІЗНЕС-  
НАВІГАТОР**

**Науково-виробничий журнал**

№2(34)  
2014

м. Херсон

# БІЗНЕС- НАВІГАТОР

№2 (34)  
2014

## Науково - виробничий журнал

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

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

тел.факс (0552) 33-53-40, 33-53-38

e-mail: [mubip@mubip.org.ua](mailto:mubip@mubip.org.ua), [sovets@mubip.org.ua](mailto:sovets@mubip.org.ua) web: [www.mubip.org.ua](http://www.mubip.org.ua)

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

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

Періодичність видання: 2, 3 рази на рік.

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжнародного університету бізнесу і права 29.05.14 р., протокол №10.

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

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

### Редакційна рада:

- Білоусова С.В. - доктор економічних наук, професор, Міжнародний університет бізнесу і права, дійсний член Міжнародної Академії економіки та екотехнологій;
- Левківський К.М. - кандидат історичних наук, академік Академії інженерних наук України, замісник директора Науково-методичного центру вищої освіти Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України;
- Некряч А.І. - доктор політичних наук, Київський міжнародний університет

### Відповідальний секретар: Крупіца І. В.

**Редакційна колегія:** Білоусов О.М., д.е.н., професор, Бавико О.Є. – д.е.н., доцент; В'юн В.Г. – д.е.н., професор; Гавриш В.І. – д.е.н., професор; Гаркуша О.М. – д.е.н., професор; Борщ Л.М. – д.е.н., професор; Данилін В.М. – д.е.н., професор; Іртищева І.О. – д.е.н., професор; Лагодієнко В.В. – д.е.н., професор; Шаповалова І.О. – д.е.н., доцент, Соловійов І.О. – д.е.н., професор.

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

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

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

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

©Міжнародний університет бізнесу і права. 2014

© Колектив авторів. 2014

**ЕКОНОМІКА**

<b>Yefimova L.M.</b> THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISE INNOVATION DEVELOPMENT USING BUSINESS PROCESSES REENGINEERING	7
<b>Ботвіна Н.О.</b> РІВЕНЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ДЕРЖАВИ	12
<b>Тубальцева Н.П.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО МОТИВАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ	17
<b>Войт Д.С.</b> ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	22
<b>Майданевич Ю. П.</b> ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА ТА ТЕРМІНОЛОГІЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	29
<b>Бойко А.Б.</b> СУЧАСНИЙ СТАН СИТЕМИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	35
<b>Космарова Н.А.</b> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	40
<b>Солтик Я. В.</b> ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА	46
<b>Лебедева В.В.</b> ЕВОЛЮЦІЙНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	52
<b>Зайкіна Г. М.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИТЕМИ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	58
<b>Карцева В.В.</b> ОБґРУНТУВАННЯ ПОРЯДКУ ВИЗНАЧЕННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ	66
<b>Копитко О.В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ	70
<b>Бугаенко С.А.</b> ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВЛАСТИВОСТЕЙ І ХАРАКТЕРИСТИК ТОВАРУ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ І ШИРОКОГО СПОЖИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	74
<b>Замлинський В.А.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО- ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	80
<b>Жуйков Г.Є.</b> ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РИБОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	86
<b>Орленко О.В.</b> РЕГІОНАЛЬНІ ТА СВІТОВІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ КРУП'ЯНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ	92

<b>Борисова А.І., Биковська К.М.</b> ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК	98
<b>Крижановський В.В., Осітров Р.Г.</b> ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РІВЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	102
<b>Чокова Г.П., Ковальчук Р.С.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	108
<b>Комаровська М.В., Хілевська М.П.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СОНЯШНИКУ	113
<b>Солоненко С.П., Гавриш А.Г.</b> ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК	118
<b>Стебловська Т.В., Гутащ В.О.</b> МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ	121
<b>Челак О.О., Романенко К.В.</b> ФАКТОРИ І ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	126
<b>ФІНАНСИ</b>	
<b>Коломоєць О.В.</b> СУЧАСНИЙ СТАН МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА МИТНОГО ПРАВА В УКРАЇНІ	131
<b>Сиренко С.С.</b> ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА КАК РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ	136
<b>Білак Г.Д., Беляєва А.С.</b> ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	143
<b>Хабурський В.І., Мазуріна О.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	147
<b>Бойчук С.О., Лебедева А.В.</b> ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ	151
<b>Жадько К.С.</b> ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	155
<b>УПРАВЛІННЯ</b>	
<b>Семенчук І.М.</b> КОНЦЕПЦІЯ АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ЯК НОВА КОМУНІКАТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА	159
<b>Січко С.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАЙНЧАЗИНГУ В СВІТІ	161
<b>Бєлік В.Д.</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ	168

<b>Лепьохіна О.В.</b> РАЦІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	171
<b>Князь С.В., Байдала Н.М., Ярема О.Р.</b> РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	176
<b>Середа Н.М.</b> СТРАТЕГІЯ АВІАКОМПАНІЇ - “УПРАВЛІННЯ ЧЕРЕЗ ЯКІСТЬ”	183
<b>Манзій О.П.</b> УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: СТРАТЕГІЯ, ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ	187
<b>Тінтулов Ю. В.</b> СУТНІСТЬ, РОЛЬ Й ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	192
<b>Копитко В.І.</b> ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ	199
<b>Пономарьова М.С.</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАВЧАННЯ ТА ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ	203
<b>Прохорчук С.В., Мухіна Т.Б.</b> УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	208
<b>Клочан В.В.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	212
<b>Крупіца І.В.</b> РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ	217
<b>Чекалова Н.Е.</b> ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ	223
<b>ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ</b>	
<b>Горлачук В.В., Белінська С.М.</b> СУЧАСНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ	231
<b>Харачко М.В.</b> РОЗРОБКА НОВІТНІХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ТА ІНШОГО ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГОСТРОГО ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ	238
<b>Рябуха І.С.</b> НЕОБХІДНІСТЬ ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ МАРКЕТИНГУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ	244



## THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISE INNOVATION DEVELOPMENT USING BUSINESS PROCESSES REENGINEERING

**Problem statement.** Transformation processes in the state economy encourage national enterprises to search relevant methods of management, strategy and tactics of behavior at the market, new methods of interrelations with the partners and clients. Modern companies have complex structure with a wide activity spectrum, territorial distribution of subdivisions, variety of business contacts with partners. In this case dynamics of business processes increases, which is caused by changes in market needs, production orientation to consumer's individual tastes, constant technological improvement, high competition. As a result, enterprise management transfers from control of particular resources and functional subdivisions to business processes management, which unites the activities of all the structures of the enterprise. At present this subject is topical as improvement of the efficiency of managing industrial enterprises business processes on the basis of complex use of innovations in the sphere of management, marketing and information technologies is very important. It is this concept of transformation changes at enterprises that business processes reengineering (BPR) presents.

Under the conditions of economic crisis a great number of problems face economic subjects as to mobilization of inner economic potential to overcome financial problems as well as difficulties connected with optimization of owned capital, personnel redundancy, transfer to a reduced working day, lack of internal circulating assets, increase of accounts payable, impossibility to timely pay employee's wages. It should be mentioned that a lot of business processes in enterprises production system are inefficient, which makes top-managers review production functional components, search alternative ways out of the crisis.

**Analysis of the recent research and literature.** At present innovation way of development is an inseparable or even determinative component of economic growth of any country of the world. The experience of other countries [1] testifies that only on condition of wide introduction of innovation developments is it possible to fill both Ukrainian and world markets with competitive products made in our country. Instead, quite a different situation can be seen now: in place of high-technological products, domestic export is mostly represented by low-quality half-finished products and raw materials, which, in its turn, is a most striking proof of irrational use of natural resources. In this connection, innovation changes at many industrial enterprises of our country and even in whole branches of industry are extremely necessary as the future image of the national innovation system will in many aspects depend on the possibilities of the state to timely mobilize its inner innovation potential.

Many Ukrainian and Russian scientists: N.M. Abdykeiev, T.P. Danko [1], I.O. Blank, G.V. Sytnyk [2], G. Geier [3], M.V. Davydova [4], O.V. Marchenko [5], L.G. Smoliar [6], V.P. Riashchenko, M.I. Zhyvitere [7], et al devoted their papers to the problems of enterprises innovation development. They stress the necessity of state support of the innovation activity. However, data published by the State Agency of Investments and Innovations reveal a very low level of state financing of regional and branch innovation projects, which makes enterprises search alternative sources of financing. It is for this reason that the problem of determination and analysis of the conditions on which enterprises could actively introduce innovation developments into production is topical. Investigation of the principles of innovation management at an enterprise is to be analyzed in their evolutionary formation according to the changes of business activity conditions and environment transformation influence on the methods of taking managerial decisions. It should be mentioned that complexity of the methods of innovation activity increases with the development of technologies markets.

Reengineering is a process of reformation, reorganization, improvement of the existing organization or group. The aim of reengineering consists in refusal from inefficient old rules of

organization and carrying out business, with which purpose they must be revealed and substituted with the new ones meeting modern requirements. During reengineering at first the acting object is described in detail, then this description is analyzed and particular measures to improve the reengineering object are determined. It is difficult to forecast the result of reengineering. However, the more real the danger of a crisis or bankruptcy is, the more probable the reengineering success is, as in its process the initiative and innovation activity of all the employees are stimulated, which promotes creation of new, improved and more efficient business processes [3].

Both Ukrainian economy on the whole and separate domestic enterprises have already become aware of the consequences of the world financial and economic crisis shaking the whole world. Taking into account the fact that the science researched the cyclicity of economy development long ago, there arises a question if it was possible to anticipate and prevent the economic crisis taking place at the present moment.

The term “BPR” was first introduced by M. Hammer, the father of the first “traditional” approach to BPR, that admits the creation of new business processes (BP) from “empty paper”. The authors of this concept, Americans Michael Hammer and James Champi, write in their book “Corporation reengineering. Revolution manifest in business”: “Being asked to give a short definition of reengineering, we answer: its essence is in beginning from the beginning. Reengineering is a refusal from stable procedures, a fresh look at the work of creation of a product or a service and providing a client with a value. Reengineering is a fundamental re-understanding and radical re-designing business projects with the aim of achievement of significant improvement of the quality of organization functioning” [4].

Two general approaches to carrying out reengineering are used:

1. Revolutionary approach – introduction of a new way of carrying out business.
2. Evolutionary approach – gradual improvement of the quality of processes [3].

Components of reengineering include: concentration of the energy and attention of the manager and personnel on the necessity of changes, refinement of the changes strategy, development of a balanced indices system tracking the process of changes realization, creation of the organization economic model; ordering the production infrastructure, business processes reengineering; concentration of attention on the client’s needs; creation of new types of business; introduction of information technologies, development of stimulation system; organization of individual re-education.

**Formulation of the research task.** The aim of the research consists in analysis of the role and place of reengineering in the system of management at modern enterprises during the period of their innovation development.

**The main material.** Innovation type of development is characterized by transference of the accent to the use of principally new advanced technologies, transfer to the manufacture of high-technology products, progressive organizational and managerial solutions in innovation activity as to micro- and macroeconomic processes of development (creation of technoparks, technopolices, carrying out the policy of resources saving and intellectualization of all the manufacturing activity).

The main obstacles to activation of innovation process at Ukrainian enterprises may include lack of financial resources for providing scientific research and introduction of innovation developments, imperfection of norm-legal system of regulation and stimulation of innovation activity. To create an efficient mechanism of financing innovation development of enterprises it is necessary to use the diversified instruments of the state support that is to take into account the world experience and national peculiarities of the activity of domestic enterprises.

So, for enterprises which only start or renew their innovation activity, a system of specific measures of versatile support and, first of all, financial provision, should be introduced. Special attention should be paid to attraction of private investors’ funds for financing innovation



activity. Both direct state support and promotion of involvement of private (including foreign ones) resources can be optimally realized within the frames of correspondent state programs.

To increase the amount of financial provision of enterprises innovation activity it is necessary to solve a number of problems connected with the establishment of innovation sector in Ukraine: commercialization of innovation products (bringing innovation developments to practical application requires additional funds for a long period of time); extreme risks of innovation activity; no-purpose and inefficient use of financial resources directed to the support of innovation activity (first of all by state institutions); speculative use of state benefits (for example, venture structures), etc.

Development and wide application of computers help to solve the problem of efficient use of powerful conceptual mathematical and technical means, and reengineering of business processes at industrial enterprises is one of them. Business processes reengineering (BPR) means reconstruction or creation of new business processes with the aim of improvement of the enterprise activity efficiency. Characteristic feature of this approach, compared with other methods, consists in direction to a cardinal change of business processes and not to their gradual improvement.

The main purpose of reengineering among many others is obtaining additional competitive advantages and, correspondingly, improvement of company competitiveness and profitability.

Carrying out BPR is a complicated process requiring time and concentration of efforts of the whole organization. As any global process influencing the enterprise vital activity and radically changing its functioning methods, BPR conforms to certain principles.

Consequences of business process reengineering consist in the following:

- transfer from a functional structure of subdivisions to a horizontal ones takes place, which makes it possible to solve the problem of disagreement or contradiction between the aims of activity of different functional subdivisions;
- the work of an employee becomes multilateral, its versatility increases, which may be a significant factor of employee's motivation;
- instead of being controlled in their work, employees make decisions independently and choose possible variants of achieving goals, they do not have to wait for orders of the manager but act in accordance with their own initiative within the frame of their greatly increased authorities;
- requirements to training workers at all levels: from short-term course to professional education, change; in connection with multilateral and varied work in reformed processes the enterprise is to provide not only short-term courses aiming at training people to do certain work or control a certain situation, but also continuous and comprehensive education of its employees;
- the estimation of the work efficiency and payment change: from estimation of the activity to estimation of the result; after reengineering the team of the processes is responsible for its results, and in this case the enterprise can measure the efficiency of the team work and pay for it according to the obtained result;
- the criterion for promotion changes: from the efficiency of performed work to the ability to do the work; under the new conditions the employee's promotion is to be separated from the efficiency of his/her work; promotion is a function of the employee's capabilities and not of the efficiency of his/her work;
- satisfaction of the client's needs becomes the aim of the worker; reengineering requires change of position: work for the client and not for the manager; managers' functions change: from control to coaching; more complicated work of the employees results in the fact that the manager provides less control of the work process; the process team is completely responsible for its results, and controlling influence on the performers on the part of the managers is reduced to the minimum; manager's functions change, now they consist not of

guiding and controlling impacts but of assistance to the members of the team in solution of the problems emerging in the process;

- organizational structure of the new enterprise is more horizontal, flatter, which makes it possible to orientate the organization not to the functions but to the processes, many management levels are eliminated;

- administrative functions change; one of reengineering consequences consists in the change of top management role; reduction of management levels takes management closer to immediate performers and clients; under such conditions managers should become leaders who promote strengthening of performers' convictions and values.

**Conclusions.** Thus, enterprise innovation activity financing is the basis of scientific technical progress and technological modernization of productive capacities and strengthening their competitive positions at the domestic and world markets. However, financing of enterprise innovation activity is mainly made at the expense of internal funds. State financing and support are very small. So, to optimize the innovation activity it is necessary to take the following measures: the state is to take care of the enterprise ecologization, stimulate activity directed to environment protection; increase of expenditure to train high-level specialists, workshops, courses, employees' motivation to innovation activity, decrease of scientists' migration; legal changes in the sphere of innovation activity concerning benefits and stimuli; expanding the financing sources; the enterprise policy is to be directed to innovation; close cooperation with foreign enterprises, exchange of experience, activation of technoparks activity by means of the state support.

Realization of the proposed directions in activation of innovation activity in Ukraine will enable a considerable increase of the level of innovation activity at industrial enterprises, stabilization of rapid process of production renovation, effective use of the internal and attracted external investment and innovation activity. Based on the fact that innovation changes in industry at the modern stage of economy development are promising and provide high indices of general economic growth there arises the necessity of investigation of the modern state and directions of innovation activity activation at industrial enterprises.

The results of researching the problems of the interconnection of domestic enterprises innovation potential development and the level of their competitiveness testify the absolute efficiency of the complex analysis of these components of enterprise management. In this case great attention is to be paid to taking into account the main problems that restrict the innovation development of Ukrainian enterprises as well as its positive trends.

In its turn, domestic enterprises are to direct their efforts to innovation way of development, first of all, to improvement of own innovation potentials. It is innovation development that can provide achieving stable positions at the world market by both domestic enterprises and our state on the whole.

Thus, reengineering, referring to such profound aspects of enterprises vital activity, also implies changes of the system of estimation, motivation and encouraging of the personnel, as people who work in a new fashion need a new-fashion management. It is impossible to realize business process engineering by isolating it from all other aspects of the enterprise.

So, a company provides productivity growth by modifying processes and provides efficiency growth by reengineering. Productivity growth reflects results improvement by means of decrease of expenditures and is an internal index that is easy to measure and improve if necessary. Efficiency connected with satisfaction of the consumer's needs is an external index that is difficult to measure and a considerable period of time is required to improve it. Efficiency is very important for survival and successful activity of the company.

### Summary

The paper is devoted to the investigation of the role and place of engineering in the system of management of modern enterprises during the period of their innovation development. The analysis of the recent research and publications concerning the present investigation has

been made, the notion of business processes reengineering (BPR) has been revealed, the aims and advantages of the use of reengineering at enterprises have been characterized.

Attention has been drawn to the use of optimization measures promoting efficient economic activity of the enterprises with the aim of provision of their stability and competitive advantages in the future. It has been pointed out that provision of enterprises growth and efficiency under the conditions of innovation development is the main methodological basis of reengineering use.

**Key words:** innovation development of enterprises, innovation product, intellectualization, competitiveness, micro- and macroeconomic processes, enterprises-innovators, advanced technologies, business processes reengineering, resource saving, management.

#### Анотація

Стаття присвячена дослідженню ролі та місця реінжинірингу у системі управління сучасними підприємствами в період їх інноваційного розвитку. Здійснено аналіз останніх досліджень і публікацій, присвячених обраному дослідженню, розкрито поняття «реінжиніринг бізнес-процесів» (РБП), охарактеризовано цілі та переваги застосування РБП на підприємствах.

Акцентовано увагу на застосуванні оптимізаційних заходів, які б сприяли ефективному господарюванню підприємств, з метою забезпечення їх стабільності та конкурентних переваг у майбутньому. Відзначено, що головною методологічною основою застосування реінжинірингу є забезпечення росту та ефективності підприємств в умовах інноваційного розвитку.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток підприємств, інноваційний продукт, інтелектуалізація, конкурентоспроможність, мікро- та макроекономічні процеси, підприємства-інноватори, прогресивні технології, реінжиніринг бізнес-процесів, ресурсозбереження, управління.

#### Аннотация

Статья посвящена исследованию роли и места реинжиниринга в системе управления современными предприятиями в период их инновационного развития. Сделано анализ последних исследований и публикаций посвященных избранному исследованию, раскрыто понятие «реинжиниринг бизнес-процессов» (РБП), охарактеризовано цели и преимущества использования РБП на предприятиях.

Акцентируется внимание на использовании оптимизационных мероприятий, которые б содействовали эффективному хозяйствованию предприятий, с целью обеспечению их стабильности и конкурентных преимуществ в будущем. Отмечено, что главной методологической основой использования реинжиниринга есть обеспечения роста и эффективности предприятий в условиях инновационного развития.

**Ключевые слова:** инновационное развитие предприятий, инновационный продукт, интеллектуализация, конкурентоспособность, микро- и макроэкономические процессы, предприятия-инноваторы, прогрессивные технологии, реинжиниринг бизнес-процессов, ресурсосбережение, управление.

#### REFERENCES:

1. Abdykeiev N.M. Business processes reengineering: Textbook/N.M. Abdykeiev, T.P. Danko. – М.: EKSM O, 2005. – 587 p.
2. Blank I.O. Management of enterprises finances: Textbook/ I.O. Blank, G.V. Sytnyk – К: KNTEU, 2006. – 780 p.
3. Geier G. Special features of financing innovation activity of enterprises in Ukraine/ G/ Geier//Herald of Ternopil State University. – 2006. – No. 8. – p. 41-47.

4. Davidova M.V. Ways of organization and financial provision of innovation process at Ukrainian enterprises/ M.V. Davidova//Actual problems of Economy – 2008. – No. 4 – P 130-134.
5. Marchenko O.V. Determination of the necessary and sufficient condition of the enterprise innovation development/ O.V. Marchenko// Actual problems of Economy – 2008. – No. 6 – P 158-164.
6. Smoliar L.G. Development of innovation potential as the factor of providing competitiveness of domestic enterprises/ L.G. Smoliar// Economy & State. – 2007. – No. 4 – P 24-26.
7. Riashchenko V.P. Mechanism of organization design and management system restructuring / V.P. Riashchenko, M.I. Zhyvitere// Actual problems of economy, K.: “National Academy of Management” No. 9 (123) – 2011 – P. 362-369.

УДК: 339.924

Ботвіна Н.О.

### РІВЕНЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПЛИВУ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ДЕРЖАВИ

**Постановка проблеми.** Ми живемо в епоху колосальних змін. Становлення глобальної господарської системи, що руйнує кордони національних господарств, пов'язаних міцними торговельними, фінансовими, політичними, соціальними і культурними відносинами найбільш значущий процес, який визначив обличчя світу на межі ХХ-ХХІ століть. Механізм глобалізації є об'єктом ґрунтовних досліджень, дискусій та суперечок серед економістів і політиків.

Глобалізація і породжувані нею процеси піддають випробуванню на міцність і адаптивність, традиційні моделі поведінки, спосіб життя і способи бачення світу, а також цінності, орієнтації, заботи всіх верств населення [6].

Глобальні зміни, разом з іншими об'єктивними факторами, сприяють пошуку ефективних шляхів зменшення несприятливих наслідків, надійних методів прогнозування можливих змін з метою виживання і подальшого процвітання держав. Завданням сучасного суспільства в умовах глобалізації є перетворення його потреб у корисні можливості для людини і нації. У зв'язку з тим, що знання й інтелект стали новою формулою власності для створення і нагромадження багатства, глобалізація економіки обумовила перехід до «економіки знань» чи інформаційно-інтелектуальної економіки.

Негативні сторони глобалізації пов'язані з нерівномірним розподілом зростання світового доходу між різними країнами; економічна, фінансова та політична експансія розвинених країн; поглиблення диференціації між країнами за економічним розвитком; тенденції до зникнення національних особливостей народів та етносів [2, с.36].

Для деяких країн глобалізація створила такі можливості, про які не могло йтися декілька років тому. Але вона створила і нові небезпеки для багатьох інших країн. Від глобалізації, насамперед, виграють багаті люди, фірми та країни, експортери капіталу, технологій, міжнародні та глобальні фірми-лідери. Програють же країни з односторонньою, недостатньо розвинутою економікою, слабкою інфраструктурою, дрібні підприємці, некваліфіковані працівники, немобільні верстви населення. Небезпека глобалізації цілком слушно пов'язується з негативним впливом на національну культуру, духовність [2].

Очевидний той факт, що глобалізація зачіпає всі аспекти соціально-економічного життя практично всіх країн світу і що цей процес об'єктивний і незворотний. Як не парадоксально, але саме глобалізація - процес, що долає територіальні і культурні кордони країн, - створює можливість для вироблення національно орієнтованих зовнішньоекономічних стратегій в рамках нових реальностей.

Збереження конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації вимагає не стільки формування зовнішнього іміджу країни (її образу в очах населення і підприємств інших країн), скільки збереження привабливості для власних громадян і підприємств, оскільки спроби відповідати зовнішнім стандартам неминуче ведуть до втрати унікальності країни і пов'язаних з нею конкурентних переваг.

Спираючись на важливість визначення Україною належного місця в міжнародній економіці, можна відзначити актуальність питань інтеграції України за такими стратегічними напрямками як: перебудова на ринковій основі виробничих зв'язків з країнами СНД; входження до європейського економічного простору через посилення співробітництва з країнами Центральної і Східної Європи, країнами ЄС; розвиток економічних зв'язків з країнами, що розвиваються. Особливої уваги заслуговує участь України в міжнародних організаціях для забезпечення рівноправного співробітництва у світовій економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання регіоналізації та глобалізації посідає чільне місце в економічних дослідженнях як вітчизняних, так й іноземних вчених-економістів. Серед них варто відзначити роботи вітчизняних науковців, зокрема О.Білоруса І.Бураковського, А.Гальчинського, Б.Губського, Д.Лук'яненка, В.Новицького, Ю.Пахомова, В.Рокочої, І.Соколенка, А.Філіпенка, В.Чужикова та ін., а також зарубіжних – Б.Баласса, О.Бейя, Ю. Борко, Ю.Ваннона, М.Згуровського, М.Іванова, В.Іноземцева, П.Кругмана, М.Максимової, Г.Мюрдаля, Дж.Най, Ю.Шишкова, П.Шуканова та ін.

**Формулювання завдання дослідження.** Враховуючи наукову та практичну актуальність теми і спираючись на результати вивчення окремих її аспектів у зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, можна визначити мету даної статті, яка полягає в обґрунтуванні нових теоретичних положень, практичних напрямів сучасного розвитку міжнародної економіки, встановлення особливостей включення господарського комплексу України в глобальний економічний простір та розробка на цій основі конкретних пропозицій щодо інтеграції національної економіки у світогосподарську систему.

**Виклад основного матеріалу.** Під тиском глобалізації додаткового навантаження зазнають так звані "перехідні" суспільства, до яких належить і Україна. Адже вони певною мірою знаходяться на роздоріжжі політичного процесу, і проблеми, що супроводжують глобалізацію, додаються до численних проблем державної важливості.

У такому випадку надзвичайно актуальним має стати питання усвідомлення політиками того місця, яке має посісти за нових умов національна держава. Глобалізаційні процеси як об'єктивне і надзвичайно потужне явище пробиватимуть собі шлях і без їхнього схвалення чи заперечення, але національні політичні лідери мають чимало засобів для того, щоб скорегувати розвиток цього явища з урахуванням особливостей власної країни і використати його для підвищення добробуту народу.

Є всі підстави для твердження, що і на перспективу національні держави залишаться основним ланцюгом згаданої піраміди влади. За ними залишаться функції головного носія народного суверенітету, загальні функції щодо захисту країни і представлення її інтересів у міжнародних відносинах, встановлення системи правових норм і забезпечення правопорядку, законодавчого врегулювання економічних і соціальних відносин, розвитку соціокультурної сфери, опрацювання і реалізації національної стратегії тощо. До речі, саме від зрілості і компетенції національних політичних інститутів залежить характер процесів гомогенізації та суверенізації.



Україна тримає 42-е місце за рівнем глобалізації. Росія зайняла 44-е. Такого висновку дійшли автори щорічного «Рейтингу Глобалізації» (Globalization Index), який щорічно публікує журнал Foreign Policy. Враховуються чотири основних параметри: економічна інтеграція, персональні, технологія - число користувачів Інтернет, участь у міжнародній політиці. Найбільш глобалізованою країною знову стала Ірландія. На другому місці - Сінгапур, на третьому - Швейцарія.

За рейтингами міжнародних економічних організацій Україна за рівнем конкурентоздатності посідає одне з останніх місць. Курс уряду на лібералізацію зовнішніх відносин не виправдав покладених на нього надій і не реалізував конкурентні переваги України. Доцільність лібералізації зовнішньоекономічних відносин мала б бути досліджена на перших етапах відкриття кордонів, оскільки далеко не однакові умови та розбіжності обумовлювали суттєву різницю між економічними системами України від високорозвинених країн. Показники розвитку української економіки у порівнянні із найбільшими торговельними партнерами свідчать про недоречність беззастережного відкриття кордонів. Так, за даними Світового банку, ВВП на душу населення в Україні є одним з найнижчих у світі (вона посідає 135 місце). Виробничо-промисловий комплекс України нездатний адаптуватися до попиту на світовому ринку, про що говорить досить низький ВВП на душу населення [5].

Через не конкурентоспроможність занепадають цілі галузі, які можуть переробляти сировину, а деякі функціонуючі галузі не повністю використовують свої виробничі потужності.

Враховуючи реальні проблеми, що стоять перед нами, досить сміливими виглядають цілком конкретні терміни, визначені нашими політиками для інтеграції України в європейське співтовариство. Адже поки у нас немає навіть загально визнаних національних лідерів, обізнаних теорією і, головне, практикою ринкових відносин в умовах пануючої в міжнародному середовищі жорсткої конкуренції, що володіють навиками культурного, етичного ведення бізнесу і знанням відповідних правил бізнес-комунікації, процесів, що глибоко розуміють суть глобалізації.

Проведені нами дослідження показали, що вплив глобалізації на національну економіку досить складний та суперечливий. Існують як позитивні, так і негативні сторони. Позитивні сторони очевидні:

по-перше, це можливість брати активну участь в обговоренні режимів регулювання міжнародних економічних відносин, а не бути осторонь, як це спостерігається тепер;

по-друге, відбудеться скорочення витрат на здійснення зовнішньоекономічних операцій, що є дуже важливо, оскільки загальне підвищення цінової конкурентоспроможності українських виробників найактуальніше питання сьогодення. Цим самим наша країна виконає одну з головних умов поглиблення відносин з Європейським союзом та отримає можливість захисту інтересів України та її підприємств відповідно до міжнародних форм та процедур, що мінімально залежать від коливання політичних відносин з тією чи іншою країною.

Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм також є однією із позитивних сторін, оскільки сучасному становищу держави не позаздриш. Іноземні інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні і тому забирають свої капіталовкладення, а це негативно впливає на розвиток виробничої промисловості.

Позиція, яку зараз підтримує Україна приведе до збільшення можливостей входження країни до великих міжнародних коопераційних проектів, що в перспективі можуть забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності та розширити можливості більш вільного доступу до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних і нетарифних перешкод.

Але для України стратегічно важливою метою має стати стимулювання структурних реформ усередині країни, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності у відкритому ринковому середовищі, що є стратегічно важливою метою.

На жаль, на сьогодні Україна недостатньо залучена до цих процесів, оскільки вона:

- значно відстає від провідних держав світу в галузі інформатизації та розвитку інформаційних технологій;
- перебуває лише на початку формування власних ТНК, конкурентоспроможних на глобальному рівні й здатних до здійснення глобальної стратегії розвитку;
- досить непослідовно запроваджує економічну лібералізацію;
- не приділяє належної уваги координації своєї зовнішньоекономічної політики з іншими пострадянськими й постсоціалістичними країнами, що розвиваються, - це робить політику мало гнучкою та в цілому послаблює зовнішні позиції.

Тому, з іншого боку, глобалізація спричинює серйозні негативні наслідки – вона загрожує майбутньому людської цивілізації, шкідливо впливає на клімат, погіршує якість та рівень життя. Виникає пригнічення розвитку окремих галузей (секторів) національної економіки, які виявляються не готовими до повноцінної міжнародної конкуренції, заміщення їх імпортом.

В умовах глобалізації спостерігається зниження ролі національної держави, втрата нею державної ідентичності, цілісності. Причому сили, які завуальовано руйнують державу, мають транснаціональну природу.

Після проведеного аналізу вважаємо за доцільне зробити висновок, що глобалізація веде до зростання конкуренції у світовому масштабі, викликає поглиблення спеціалізації та поділу праці із властивими їм наслідками - зростанням продуктивності праці та скороченням витрат. Для національних виробників немає достатньої внутрішньої мотивації застосування інновацій, що дає можливість іноземним конкурентам використовувати суперечності внутрішнього законодавства для знищення контрагентів на внутрішньому ринку. У такій ситуації інтеграція позначається на руйнації цілих галузей, прикладом чого є тютюнова промисловість. На даний час Україна не використовує всі свої конкурентні переваги (дешева робоча сила, достатня ресурсозабезпеченість деякими видами сировини, використання вигідного гео економічного розташування тощо), оскільки офіційний сектор економіки неефективний. Натомість конкуренти України широко застосовують високі й запатентовані технології, стимулюють виробництво унікальних товарів, всебічно залучають наукову еліту, кредитують інновації. Отримані результати дозволяють країнам-конкурентам знижувати собівартість виробництва й оволодівати новими ринками збуту.

Покращити становище України на світовому ринку можливо завдяки застосуванню ефективної інноваційної та зовнішньоекономічної політики.

На наш погляд головним завданням інноваційної політики держави в епоху поширення глобалізації цих процесів має стати забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, вдосконалення механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах економіки.

Об'єктом інноваційної політики виступають не лише і не стільки окремі наукові чи виробничі підприємства, але також налагодженість та стабільність їхнього взаємозв'язку, системність взаємодії в процесі створення інновацій. Досвід західних країн показав, що при інтенсивному освоєнні інновацій більшість учасників інноваційного циклу перебувають, здебільшого, у відносинах організаційної спорідненості. Отже, посилюється необхідність цілеспрямованого, системного управління цим процесом, узгодженої взаємодії науковців та спеціалістів різних галузей знань для пошуку і розробки необхідних технологічних процесів, визначення оптимальних режимів роботи, створення устаткування.

Одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики є вступ України до СОТ, що розглядається як системний фактор розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі і залучення іноземних інвестицій.

**Висновки.** На сьогоднішній день наша країна неповністю готова до глобальної інтеграції і міжнародної конкуренції. Але держава з таким потенціалом не може залишатися ізольованою. Тому її пріоритетним завданням має стати наближення вітчизняної економіки до рівня провідних країн світу шляхом активізації інноваційного процесу, підвищення стимулів до праці, покращення інвестиційного клімату, адаптації законодавства до сучасних умов господарювання, всебічну підтримку підприємництва.

Оптимальний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків ґрунтується, передусім, на принципових змінах у структурі національної економіки України. Тому важливим стає питання реформування зовнішньоекономічного сектора України, інтеграції її господарської системи у міжнародну економіку, створення розгалуженої інфраструктури, яка б забезпечувала швидку реалізацію ринкових перетворень, перш за все у зовнішньому секторі економіки. Від трансформації зовнішнього сектора економіки України залежать подальший економічний розвиток країни, ефективність і результативність підприємницької діяльності, місце України в системі світового господарства. Якщо Україна хоче стати повноцінним суб'єктом глобальної економічної діяльності, брати участь не лише на ринках виробів чорної металургії або простих хімічних виробів, вона має створювати власні транснаціональні структури.

#### **Анотація**

У статті аналізуються проблемні аспекти та позитивні наслідки впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на економіку України, а також вирішення проблем пов'язаних з її незначною участю в цих процесах.

**Ключові слова.** Трансформація, глобалізація, інтеграція, економіка.

#### **Аннотация**

В статье анализируются проблемные аспекты и позитивные последствия влияния глобализационных и интеграционных процессов на экономику Украины, а также решение проблем связанных с ее незначительным участием в этих процессах.

**Ключевые слова.** Трансформация, глобализация, интеграция, экономика.

#### **Annotation**

In the article problem aspects and positive consequences of influence of globalization and integration processes are analysed on the economy of Ukraine, and also decision of problems related to her insignificant participating in these processes

**Keywords.** Transformation, globalization, integration, economy.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бутко М. Передумови трансформації та механізми регулювання регіональних економік / М.Бойко // Економіка і право № 5, – 2003. – С. 10-18
2. Глобалізація і нації. К: "Фенікс", 2002. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://dialogs.org.ua/dialog.php?id=10&op\\_id=290#290](http://dialogs.org.ua/dialog.php?id=10&op_id=290#290)
3. Малащук Д.В. Вплив інтеграційних зв'язків на конкурентоспроможність української економіки / Д.В.Малащук // Формування ринкових відносин в Україні – № 3, – 2005. – С.32-38.
4. Зянько В. Глобалізація та інноваційний процес: їхній взаємовплив / В.Зянько // Економіка України – № 2, – 2006. – С.84-89.
5. Каталог Глобалізм і глобалістика: проблеми міжнародного співробітництва і наднаціональних корпорацій складений працівниками відділу масової роботи ХДНБ ім. В.Г.Короленка.



6. Клочко В. Глобалізація та її вплив на країни з перехідною економікою / В Клочко // Економіка України № 10, – 2001. – С. 51-58.

7. Чувардинський О.Г. Зовнішня політика України в умовах Світової Економічної інтеграції й глобалізації / О.Г.Чувардинський // Економіка та держава. – Економічний вісник – №2, – 2006. – С.36-39.

УДК: 331.101.3

Тубальцева Н.П.

### КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО МОТИВАЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

**Постановка проблеми.** Для успішного розвитку інноваційної діяльності необхідно крім наукової бази і матеріальних можливостей також мати мотивований персонал. На сучасному етапі розвитку, коли українське суспільство гостро потребує ефективного і результативного управління виробництвом, завданням вчених-економістів є розробка питань мотивації в економічному аспекті, спираючись на напрацювання філософів, психологів, соціологів. А це в свою чергу передбачає комплексний підхід до існуючих теорій мотивації відомих учених, поєднання в дослідженні економічних, психологічних та інших сучасних методів.

Складнощі економічного дослідження застосування мотивації в інноваційній діяльності обумовлена наступними моментами:

1. Існування великої кількості загальних теорій мотивації і невелика кількість реальних методик для інноваційних підприємств.

2. Складність самого об'єкта дослідження. Мотиви не доступні безпосередньому спостереженню. Для їх фіксації необхідно застосування цілого ряду спеціальних методик.

3. Специфічність, багато стадійність інноваційного процесу висувають особливі вимоги до розробки загальної моделі системи мотивації для інноваційно-орієнтованих підприємств.

Вищевикладені проблеми перетворюють дослідження системи мотивації розробки нового продукту в серйозну проблему.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В основі сучасних мотиваційних систем лежать класичні мотиваційні теорії – теорія потреб Маслоу, двохфакторна теорія Герцберга, «досягнення-вклад» МакКлелланда, теорія очікувань Врума, теорія справедливості Адамса, «ХУ—теорія» МакГрегора, теорія «Z» В.Оучі.

Дана проблема досліджується також у роботах російських авторів Є.Белякова, А.Р.Данієлова, О.К.Комарова, В.В.Радаєва.

Змінам мотивації праці в ринкових умовах приділена значна увага в наукових дослідженнях таких вітчизняних вчених, як А.А.Амоша, В.М.Геєць, Г.А. Дмитренко, В.Д.Лагутін, П.С.Маковєєва, В.В.Степанова, В.О.Тимофєєв.

Серед вітчизняних вчених найбільших успіхів у розробці теорії мотивації досягли Л.С.Виготський та його учні А. Н. Леонтьєв і Б. Ф. Ломов. Оскільки виробничі проблеми ними не розглядалися, їх роботи не отримали подальшого розвитку. Слід відзначити, що всі основні положення теорії Л.С.Виготського справедливі і для виробничої діяльності [7, с.13].

**Мета роботи.** Метою дослідження є аналіз послідовної появи концептуальних підходів до мотивації і їх практичне застосування в інноваційній діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Однією найскладнішою проблемою сучасності є необхідність постійного впровадження передових досягнень науки і техніки, раціонального і максимального використання тих видів ресурсів, які має підприємство. Найбільша ефективність підприємства може бути досягнута тільки в разі зацікавленості працівників у результатах діяльності. А для цього робітників необхідно мотивувати, настроювати на продуктивну працю за допомогою різних складових системи мотивування.

Сучасна система мотивації складається з трьох блоків: заробітна плата, матеріальне стимулювання і нематеріальна сфера (рис.1).

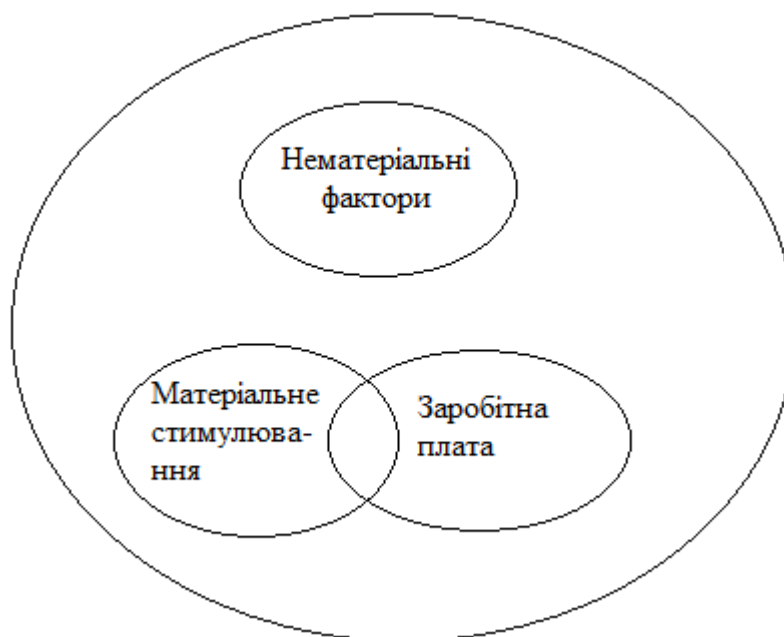


Рис.1

Загальна система мотивації

З розвитком економічних відносин в загальній системі мотивації домінування однієї складової в наслідок об'єктивних причин змінювалось домінуванням другої. Першою була концепція «політика батога і пряника», вона існувала багато століть. Це був один з перших поширених методів, за допомогою якого можна було навмисно впливати на людей для успішного виконання поставлених завдань. Подальший розвиток взаємовідносин робітників і роботодавців довів, що неможливо матеріальною винагородою (у вигляді заробітної плати) задовольнити усі потреби людини.

Роботи А.Сміта заклали основу, а роботи Ф.Тейлора дозволили сформулювати наступну концепцію. На початку ХХст. почала панувати концепція «людини економічної», велика увага в ній приділялася стимулюванню норми виробітку. Головною винагородою була заробітна плата, величина якої була прямо пропорційна результату праці. Але матеріальну винагороду не можна розглядати як величину, яка може постійно збільшуватися. На практиці ця величина має кінцеве значення. При подальшому аналізі з'ясувалося, що досягнення цих нормованих результатів залежить ще і від організаційної поведінки працівників. Тобто стимулювання не забезпечує єдність інтересів працівника і організації, не активує ініціативу і відповідальність.

Так як існуюча концепція не могла задовольнити усі питання, то на зміну «людини економічної» прийшла концепція «людських відносин», в якій головну роль відіграють групові норми і цінності. Вона домінувала на Заході з 30-х до середини 50-х років ХХ століття. Перенесення центру ваги з матеріального стимулювання на відносини між людьми є основною відмінною характеристикою школи «людських відносин». Нова

концепція піддала критиці концепцію «економічної людини» А.Сміта і Ф.У.Тейлора. Засновники школи (Е.Мейо, М.П.Фоллет, Г.Мюнстерберг) використовували досягнення психології і соціології того часу, однак проведені Мейо дослідження не дали можливості побудувати модель мотивації, яка пояснювала спонукальні мотиви людини до праці.

Визнаючи значення школи "людських відносин" і значення ролі людських ресурсів, вона має ряд недоліків. У даній концепції обґрунтовані психологічні прийоми активізації працівника в підвищенні продуктивності праці і не запропонований аналіз працівників і їх роботи. А також нівелюється економічна сторона проблеми.

Концепція школи «людських відносин» з часом доповнилася школою «поведінкових наук». Якщо перша в основному зосереджувала свою увагу на методах налагодження міжособистісних відносин, то метою дослідження другої було обґрунтування ролі мотивів і потреб людини в його трудовій діяльності. Мотиви розглядались як головний показник відношення робітників к праці і як внутрішня характеристика праці.

Підходи до пояснення причин людської поведінки і мотиви, які визначають вчинки людини, численні. З другої половини ХХ сторіччя з'явилося велика кількість теорій мотивації. Це пояснюється різноманіттям підходів до такого складного і суб'єктивного явищу і суб'єктивізмом поглядів самих авторів. Теорії мотивації поділяються на дві категорії: змістовні і процесуальні.

Змістовні теорії пояснюють поведінку людини виходячи з його потреб – це теорія ієрархії потреб А.Маслоу, теорія набутих потреб Д.Мак-Клелланда, двох факторна теорія Ф.Герцберга. Перераховані теорії основну увагу приділяють аналізу факторів, які лежать в основі мотивації і практично не приділяють уваги самому процесу мотивації.

Процесуальні теорії мотивації засновуються в першу чергу на поведінці людини з урахуванням їх сприйняття і пізнання, це теорія очікування К.Левіна, теорія переваги і очікування В.Врума, теорія справедливості С.Адамса, модель Портера-Лоулера, теорія «Х» і «У» Д.МакГрегора. Ці теорії головним вважають опис і передбачення результатів мотиваційного процесу, але не стосуються змісту мотивів.

Поява великої кількості теорій мотивацій сприяла зміні домінуючою в той час концепції школи «людських відносин» на нову концепцію «управління персоналом». Запропоновані теорії мотивації давали пояснення, як ті чи інші потреби можуть впливати на мотивацію людини до діяльності і як знаючи про певну динаміку дії потреб, можна впливати на людину, тим самим керувати нею. Спостерігається зміна акцентів, на передній план виходить управління працівником на підприємстві через мотиви і потреби з метою збільшення прибутку.

Розвиток економічних відносин – це безперервна гонитва за прибутком і постійний пошук шляхів для досягнення цієї мети. Третя науково-технічна революція викликала великі зміни в техніці, технології, управлінні і сприяла створенню сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності. Це в свою чергу позначилось на переосмисленні ролі і місця людини на виробництві.

В Сполучених Штатах Америки в 70-х роках ХХ сторіччя затвердились поняття «людські ресурси» і «управління людськими ресурсами» замість існуючих «персонал» і «управління персоналом».

Раніше, протягом довгого часу існувала мінімізація вкладення капіталу в найману робочу силу і спостерігалось постійне прагнення зменшувати витрати на персонал. В кінці ХХ ст., в наслідок розвитку інноваційної активності підприємств, коли наука становиться фактором виробництва, ситуація змінилася навпаки і людина стала розглядатися як джерело досягнення конкурентних переваг. Відмінність концепції «людських ресурсів» полягає у визнанні економічної доцільності капіталовкладень в працівників і розгляд їх, як ключового ресурсу виробництва. Таким чином «людські ресурси» зрівнюються в правах з фінансовими і матеріальними ресурсами.

Саме людський ресурс з його невичерпним інтелектуальним потенціалом є головною рушійною силою інноваційних трансформацій, тому актуальним є питання

мотивації творчості, аналіз нематеріальних мотивів і стимулів. Розвитку інноваційної діяльності сприяють наукові працівники і творчі особистості – «генератори нових ідей». Для творчих працівників грошова мотивація має важливе значення, але частіше важливішими стають нематеріальні фактори, як засоби задоволення потреби більш високого порядку, наприклад, престиж, кар'єра, влада, вплив.

Так з появою концепції «людських ресурсів» більше уваги стали приділяти вивченню нематеріальних факторів впливу і ця складова в загальній системі мотивації посіла рівноправне місце поряд з заробітною платою і стимулюванням.

В останній час з'явилась і викликає інтерес концепція «організаційного розвитку», яка застосовується в більшості промислово розвинених країнах. Прихильники цієї концепції виходять з того, що під впливом зовнішніх факторів змінюються погляди і моделі поведінки працівників як членів соціально-технічної системи, а в наслідок цього змінюється і сама система. «На сучасному етапі концепція організаційного розвитку одержала назву «організаційна трансформація». Вона являє собою програму розвитку, призначену для широкомасштабних, радикальних і фундаментальних змін на підприємстві в зв'язку з розробкою і застосуванням інновацій.[5, с.549]

Процес розробки інновацій є багатоступеневим і охоплює різні види діяльності:

1. творчість (ініціювання ідеї),
2. аналітична діяльність (економічне обґрунтування, маркетингові дослідження),
3. виробнича діяльність (створення конкретного інноваційного продукту),
4. управлінська діяльність (керівництво виробничими і науковими процесами).

Якщо піддати аналізу мотиви інноваційної діяльності на різних етапах інноваційного процесу з точки зору його учасників, то кожна стадія характеризується своєю структурою мотивів, які знаходяться під впливом численних факторів і здатні створити сприятливі умови для конкретного виду діяльності. Зміна діяльності передбачає певні трансформації в пріоритетності мотивів, ліквідацію одних і виникнення інших мотивів. Це пов'язано зі зміною умов протікання інноваційного процесу, зміною його учасників, їх потреб, інтересів, цільових установок.

Наприклад, в основі творчої активності ініціаторів нових ідей можуть перебувати різноманітні мотиви такі, як прагнення вирішувати певну проблему, пізнавальний інтерес, потреба самовираження, самоствердження, постійного творчого пошуку, суспільне визнання та інші. На етапі економічного обґрунтування і маркетингових досліджень домінуючим є прагнення отримати максимальний ефект від впровадження найбільш раціонального варіанту. Найбільш дослідженою є група мотивів, яка стосується виробничої діяльності.

Розгляд проблеми мотивації на кожній із стадій інноваційного процесу і формування дієвого мотиваційного механізму показує, що на сьогоднішній день мотивування управлінської діяльності, а також етапу зародження ідеї є маловивченою областю. Тому при розробці мотиваційної системи для інноваційного підприємства необхідно використовувати усі існуючі теоретичні розробки в залежності від функцій підрозділів і виду діяльності (колективна або індивідуальна).

Важливою особливістю розробки системи мотивації на інноваційному підприємстві є врахування двох умов:

- гнучке використання структурного співвідношення заробітної плати, матеріального стимулювання і нематеріальних факторів;
- певна комбінація існуючих теорій мотивації для робітників, фахівців, керівників. Те як вони поєднуються, залежить від зовнішніх умов, внутрішніх умов на підприємстві, від конкретної ситуації, від особистого досвіду працівників і керівників.

**Висновок.** Головною рушійною силою інноваційного розвитку є людський ресурс з його невичерпними інтелектуальними можливостями, тому розробка питань мотивації процесів творчості та управління вимагає нестандартних рішень, де чимале значення має

комплексний диференційний підхід з урахуванням існуючих теорій мотивації в залежності від виробничої ситуації.

Таким чином, зі зміною поглядів на робітника в процесі виробництва змістились акценти в загальній системі мотивації. В еволюції відносин праці і капіталу трудова мотивація посіла гідне місце. Якщо на перших порах вона необхідна була як засіб зняття напруги (через заробітну плату) між робітниками і роботодавцями, між двома полюсами трудових відносин, то згодом стала сприяти зближенню цілей організації та її членів. Раніше був потрібен робітник-додаток до машини, то тепер з розвитком інноваційних технологій потрібен робітник освічений і думаючий. Якщо раніше було достатньо тільки матеріальної винагороди за працю, то тепер для підвищення продуктивності праці і розвитку інноваційної діяльності необхідні усі три складові сучасної мотиваційної системи.

#### **Анотація**

В статті пропонується аналіз різноманітних концептуальних підходів до загальної системи мотивації. Досліджено поступове становлення складових загальної системи мотивації. Запропоновано гнучке використання структурного співвідношення складових системи мотивації в інноваційному процесі.

**Ключові слова:** мотивація, концепція, інноваційний процес

#### **Аннотация**

В статье предлагается анализ различных концептуальных подходов к общей системе мотивации. Исследовано постепенное становление составляющих общей системы мотивации. Предложено гибкое использование структурного соотношения составляющих системы мотивации в инновационном процессе.

**Ключевые слова:** мотивация, концепция, инновационный процесс.

#### **Summary**

The analysis of various conceptual approaches towards a general system of motivation is proposed in the article. The gradual formation of the components of the general system of motivation is studied. A flexible use of structural relationships between components of motivation system in the innovation process is proposed.

**Key words:** motivation, conception, innovation process.

#### **Список використаних джерел:**

1. Андрійчук В.Г. Стратегічні пріоритетні орієнтири і парадигми забезпечення інноваційно-модернізаційного розвитку економіки України // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право, 2012. – №4(63). – С.5-13.
2. Андрощук Г.О. Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: стратегія високих технологій // Наука та інновації. – 2009. – Т.5 – №3. – С. 72-88.
3. Гаудж П. Исследование мотивации персонала / П.Гаудж . – Днепропетровськ: Баланс Бизнес Букс, 2008. – 272с.
4. Захарченко Ф.І. Інноваційний менеджмент, теорія і практика в умовах трансформації економіки / Ф.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов.—К.: Центр учбової літератури, 2012. – 657с.
5. Економіка і організація інноваційної діяльності / под. общ. ред. О.І.Волкова, М.П.Денисенко. – Київ:Видавничий дім Професіонал, 2004. – 650с.
6. Касьяненко В.О. Модедювання та прогнозування економічних процесів: навчальний посібник / В.О Касьяненко, Л.В.Старченко. Суми: Унів. Книга, 2006. – 185с.
7. Лепейко Т.И. Генезис современных теорий мотивации / Збірник наукових праць УДМУ ім. адм. Макарова, 2004. – №1(394). – С.3-14.



8. Пушкар Р.М. Менеджмент: теорія та практика / Р.М.Пушкар, Н.П.Гарнавська. – Тернопіль:Карт-бланш, 2003. – 486с.
9. Парсяк В.Н. Управління персоналом промислових підприємств: мотиваційні впливи: монографія / В.Н.Парсяк, В. Я. Гацура, О. В. Погорелова. – Миколаєв: еТ, 2011. – 238с.
10. Симоненко В.К. Пятирічка «враздрай»:економічне есе / В.К.Симоненко. – К.:Знання, 2011. – 428с

УДК: 338.26

Войт Д.С.

## ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми.** Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Традиційна дилема суспільного вибору встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення ("гармати чи масло") перетворюється сьогодні на тріаду "гармати, масло чи наука". Вкладаючи кошти в стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного й інноваційного напрямів (точніше, ці кошти використовують на поновлення інвестиційного потенціалу тривалим шляхом, суттєво втрачаючи обсяг). Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проєктів, своєю чергою, веде до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування. Проте, як зазначав ще М. Туган-Барановський, у довгостроковій перспективі саме технологічні зміни формують сукупний попит[1]. Отже, вкладаючи кошти в інновації, суспільство закладає основи довгострокової стратегії формування внутрішнього ринку товарів споживчого та виробничого призначення.

**Аналіз досліджень і публікацій.** У вітчизняній науковій літературі висвітлені різні підходи до визначення національної інноваційної системи, зокрема у працях Л. Антонюк, Я. Жаліло, В. Нежиборця, А. Поручника, Л. Федулової, М. Шарко [1, 3, 4, 6, 8, 9]. Принципам обґрунтування концепції національної інноваційної системи в різних країнах присвячено праці іноземних вчених М. Бунчука, Р. Нельсона, П. Шапіри [2, 10, 11].

Разом з тим, актуальними залишаються питання формування та реалізації інноваційної моделі розвитку економіки в Україні в сучасних умовах.

**Метою статті** є аналіз сучасного стану інноваційної діяльності в Україні та визначення основних напрямів і проблем реалізації інноваційної моделі розвитку національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку. Стабільне скорочення реальних обсягів фінансування науково-технічного комплексу та відсутність дійової державної науково-технічної стратегії не дають підстав для висновку про наявність реального підґрунтя для переходу до інноваційної моделі розвитку. Реформування науково-технічного комплексу побудовано за принципом частих змін цілей та завдань, без врахування загальновідомих факторів функціонування та розвитку науково-технічного потенціалу: активної та передбачуваної державної

підтримки, формування попиту на наукові досягнення з боку реального сектору економіки тощо[9]. У даному контексті необхідно зауважити, що навіть найдосконаліші засоби державної підтримки інноваційної діяльності виявлятимуть свою неефективність у разі збереження в країні макроекономічного середовища, несприятливого для розвитку і поширення інновацій.

У структурі наукових організацій України зростає частка науково-дослідних організацій та вищих навчальних закладів і, навпаки, зменшується - конструкторських організацій, дослідних заводів, проектних та проектно-пошукових організацій, науково-дослідних та конструкторських підрозділів на промислових підприємствах. Це негативно позначається на можливостях матеріалізації наукових розробок, свідчить про погіршення готовності наукового сектору до супроводу інновації протягом усього її життєвого циклу. Середня чисельність працівників наукових організацій постійно зменшується. Останніми роками суттєво збільшилася кількість наукових організацій соціогуманітарного профілю, водночас намітилася негативна тенденція зменшення кількості наукових інституцій, що спеціалізуються в галузі технічних наук (хоча їх питома вага – близько 60 %, залишається найбільшою).

За роки незалежності в Україні відбулися суттєві зміни структури фінансування науково-технічних розробок: питома вага коштів Державного бюджету зменшилася з 47-48 % у 2006-2011 роках до 30 % у 2011 році та 28 % у 2012 році. При тому, що питома вага коштів замовників-підприємств України залишалася майже незмінною (а у 2012 р. замовлення скоротилися навіть у фактичних цінах), частка фінансування за рахунок іноземців збільшилася за 2005-2012 рр. більш ніж удвічі – до 25 %. Такі структурні зміни свідчать про посилення фрагментарності інноваційного процесу в Україні. Оцінка вартості інтелектуальних благ відбувається на недосконалому ринку, відірвано від потенційного економічного ефекту від впровадження інновації. Це деформує стимули для удосконалення виробництва інтелектуального продукту – основи інновацій. У 2012 р. вперше за обсягами та часткою в загальному фінансуванні іноземне фінансування було більшим, ніж із Державного бюджету за розділом “Фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу”. Але фактично обсяг іноземної грошової підтримки вітчизняної науки ще вищий, оскільки через особливості статистичного обліку цей показник занижений приблизно на 20-30 % [12].

Безперечно, залучення зарубіжного фінансування дає можливість забезпечувати виживання наукових установ, оснащення їх сучасним обладнанням, підтримки рівня життя науковців. Проте слід пам'ятати, що вивезення інтелектуального продукту за кордон на ранній стадії інноваційного процесу веде до втрати синергетичного ефекту інновації. Де-факто відбувається “приватизація” результату діяльності наукового колективу, підґрунтя для отримання якого, як правило, було створено за допомогою бюджетного фінансування. Особливо небезпечним видається поширення форм “неформального” фінансування наукових розробок через готівкові гранти чи оплату зарубіжних поїздок науковців, що може, за нинішньої неврегульованості вітчизняної системи захисту інтелектуальної власності, вести до прямої некомпенсованої втрати національного інтелектуального продукту. Вельми показово, зокрема, що на тлі значного збільшення обсягів іноземного фінансування зменшувався експорт науково-дослідних і дослідно-конструкторських послуг. Так, у 2007 році він становив 76,0 % порівняно з 2005 р. Підвищення кваліфікованості менеджерів та комерціалізація наукової діяльності цілком можуть призвести (і призводять) до підвищення “ефективності” впливу з країни інтелектуального капіталу. У Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України, прийнятою Верховною Радою України у 2007 р., передбачалося довести мінімальний обсяг бюджетних асигнувань на науку у 2009 р. до 1,7 % ВВП, у 2010 р. – до 2,5 %. Фактично у 2011 р. на фінансування науки було заплановано виділити 0,31 % (насправді ж виділено 0,26 % ВВП), у 2009 р. було виділено 0,23 % ВВП, у 2010 р. – заплановано 0,24 %. У 2010-2012 рр., коли потреба створення передумов для переходу

до інноваційної моделі розвитку вже перейшла у стадію предметного обговорення та навіть була зафіксована в низці офіційних документів, частка бюджетного фінансування української науки у ВВП була найнижчою за останнє десятиріччя. Згідно з висновками Кабінету Міністрів України, на сучасному етапі щорічні фактичні потреби на здійснення науково-технічної та інноваційної діяльності задовольняються не більше ніж на 16 %[12]. А це обумовлює, в свою чергу, загрозу втрати Україною можливостей розвивати та реформувати в подальшому свою економіку на сучасній науково-технологічній та інноваційній основі. Як досить перспективний засіб підтримки наукової та інноваційної діяльності можна розглядати комплекс податкових та інших пільг, що надаються виконавцям відповідних робіт.

Кошти, які залишаються у них внаслідок цього, є фактично коштами Державного бюджету, які цільовим призначенням залишаються в розпорядженні зазначених суб'єктів. Пільги для інноваційної діяльності дещо поліпшують ситуацію в науковій та інноваційній сферах. За підрахунками, оприлюдненими Кабінетом Міністрів України, загальна "вартість" наданих інноваційним підприємствам пільг мала становити у 2012 р. 468,0 млн грн. Проте понад 65 % цієї суми припадає на бюджетні втрати від звільнення від земельного податку закладів культури, науки, освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, фізичної культури і спорту. Вельми імовірним видається припущення, що частка власне наукових та інноваційних організацій у цьому переліку досить незначна[12]. Отже, реальний обсяг підтримки інноваційної сфери через механізми пільгового оподаткування перевищувати не варто.

За таких умов принципово важливим є запровадження правильних критеріїв та дієздатної системи контролю, які б забезпечили дійсно цільове використання цих коштів на розвиток наукової та інноваційної діяльності. Базовий закон у цій сфері „Про інноваційну діяльність” набрав чинності лише у 2008 р. Закон став важливим практичним кроком, який зафіксував рішучу налаштованість на надання пріоритетності інноваційним напрямкам розвитку української економіки. Відповідно до цього Закону, головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції. Закон визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку інноваційної моделі розвитку економіки України. Згідно з Законом, державну підтримку одержують суб'єкти господарювання всіх форм власності, які реалізують в Україні інноваційні проекти, і підприємства всіх форм власності, які мають статус інноваційних. Негативні тенденції у науковій сфері підкріплюються недосконалістю інституційного середовища, патентно-ліцензійної сфери. Тривалість та дорожня патентної процедури та дефіцит коштів, які суб'єкти інноваційної діяльності спроможні виділити на її фінансування, обумовлюють популярність у національних заявників деклараційного патенту (80 % у 2010 р.), оскільки процедура його оформлення більш дешева і швидка. Такі патенти можуть бути легко анульовані в судовому порядку, тому не викликають особливої довіри у інвесторів і навряд чи можуть всерйоз сприйматися як засоби захисту інтелектуальних прав на інновації. Незадовільною є й діяльність щодо використання договорів про передачу прав на об'єкти промислової власності та їх використання. 62 % договорів у 2010 р. були договорами на знаки для товарів та послуг, 53,3 % з них стосувалися лікєро-горілчаних та тютюнових виробів. На реєстрації в Україні знаків для товарів і послуг зосереджується й активність іноземних фірм і компаній: нерезиденти складають 60-63 % як власників прав, так і правонаступників за договорами про передачу прав та продаж ліцензій. Чітко вирізняється орієнтація на захист прав інтелектуальної власності, що стосуються споживчих товарів[7].



Отже, спостерігається виражена тенденція спрямування патентно-ліцензійної діяльності в Україні на захоплення споживчого ринку, в той час як сектори, що мають бути підґрунтям інноваційного розвитку, практично не охоплені цими відносинами. Відтак необхідна активна державна регулююча та стимулююча політика у сфері впровадження нових механізмів стимулювання інноваційної і технологічної активності суб'єктів підприємницької діяльності та окремих винахідників. Про зацікавленість у доступі до внутрішнього споживчого ринку свідчить і діяльність міжнародних неурядових організацій. Вони часто відкрито лобіюють інтереси певних зарубіжних виробничих чи торговельних корпорацій. Разом з тим майже непомітна їхня реальна допомога у формі навчання та підвищення кваліфікації українських спеціалістів, безоплатної поставки апаратури і обладнання для виявлення і реєстрації піратських і контрафактних товарів тощо.

Структурні зміни, що відбуваються протягом останніх років в економіці України, характеризуються стрімкою втратою позицій галузями, які визначають науково-технічний прогрес. Якщо скорочення частки галузей, що виробляють товари, у валовій доданій вартості є закономірним процесом, оскільки відображає відповідне зростання питомої ваги сфери послуг, то напрям і динаміка трансформації структури промисловості свідчать про прогресуюче технологічне відставання України від розвинених країн світу. Частка машинобудування та металообробки неухильно знижується, незважаючи на те, що понад 60 % становить виробництво сировинної та проміжної продукції[9].

Зазначена деформація структури промислового виробництва стала неминучим наслідком відсутності державної промислової політики та переорієнтації товаровиробників на наявний платоспроможний попит, передусім за кордоном. Через це преференції отримують галузі, які виробляють продукцію з низьким ступенем переробки.

Інноваційна діяльність є наслідком пошуку більш прибуткових сфер вкладення капіталу за умов падіння середньої норми прибутку. В умовах розриву виробничого та фінансового капіталів і недостатності останнього механізм ринкового стимулювання інновацій не спрацьовує[11]. Інновації досі не стали належним засобом підвищення конкурентоспроможності. Оцінка вартості інтелектуальних благ відбувається па деформованому ринку, відокремлено від потенційного економічного ефекту впровадження інновації. Це не стимулює вдосконалення виробництва інтелектуального продукту — основи інновацій. У табл. 1 наведено основні фактори, що стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств

Таблиця 1

### Фактори, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств[6]

Фактор	Частка підприємств, %
Нестача власних коштів	83,0
Недостатня фінансова допомога держави	56,6
Великі витрати па нововведення	55,9
Високий економічний ризик	38,9
Недосконалість законодавчої бази	37,7
Тривалий термін окупності нововведень	34,6
Відсутність коштів у замовників	31,7
Нестача інформації про нові технології	19,5
Відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями	18,5

Нестача інформації про ринки збуту	18,3
Відсутність кваліфікованого персоналу	17,2
Відсутність попиту на продукцію	16,0
Несприйнятливність підприємства до нововведень	14,5

З-поміж сприятливих чинників для впровадження інноваційної продукції та інноваційних технологій: здатність керівників підприємств і персоналу визначати та оцінювати економічні, соціальні, технологічні зміни у зовнішньому середовищі; орієнтація керівників на довгострокову перспективу, наявність чітких стратегічних цілей; розвинена система збуту і маркетингу, здатна оцінювати ринкові тенденції; безперервний пошук нових ринкових пропозицій; вміння аналізувати й реалізовувати нові ідеї[2]. Зовнішніми чинниками вливу є: старіння наявних товарів (скорочення життєвого циклу), виникнення нових потреб покупців, зміна (вплив моди) смаків і пріоритетів споживачів, підвищення рівня конкуренції[1].

Спроби здійснення галузевого "технологічного стрибка" за умов збереження загальної несприятливої підприємницької та інвестиційної ситуації в країні, надмірного фіскального тиску, неефективності інституційної структури економіки мають негативні наслідки. Запровадження пільгових режимів для окремих секторів посилює фіскальний тиск на інші сектори економіки України, спонукає до збільшення внутрішніх позик, продукція високотехнологічних галузей не знаходить збуту в інших галузях через значне технологічне відставання і відсутність мотивації використання, що суттєво знижує синергетичний ефект інновацій, ефективність таких "точок зростання" поглинається в суспільному масштабі витратністю інших секторів економіки.

Таким чином, модель створення локальних інноваційних осередків (у вигляді технопарків, технополісів тощо чи стимулювання винятково "високопродуктивних" галузей і виробництв) в Україні малоефективна через низьку сприйнятливність економіки до інновацій[8]. Така політика за сучасних умов не сприятиме зміцненню всієї економіки, а породжує зловживання і корупцію. Державне стимулювання інновацій пільговим оподаткуванням НДДКР та інноваціями без впровадження дієвих стимулів для інвестиційної діяльності (точніше – повного виведення інвестицій з-під оподаткування) спричиняє припинення розриву між наукою і виробництвом, марнування державних коштів. Така схема видається значно менш ефективною для запровадження інноваційної моделі розвитку, аніж надання податкових пільг для інвестиційної діяльності без пільгового стимулювання інновацій.

Тому найімовірнішим наслідком відриву виробництва інтелектуального продукту від матеріальних умов впровадження може стати його експорт, що не дозволяє вважати цей продукт інноваційним для України. До того ж, підвищення кваліфікованості менеджерів та комерціалізація наукової діяльності призводять до відтоку з країни інтелектуального капіталу.

Отже, в Україні за умов недосконалості ринкового механізму ціноутворення, фондового, товарного, кредитного, грошового та валютного ринків наразі не можна стверджувати про наявність автономних ринкових стимулів інноваційного розвитку.

Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку потребує реалізації трьох основних завдань:

— розвитку конкурентоспроможного підприємницького сектора та його ядра — великих корпорацій, його здатності до концентрації і перерозподілу коштів у пріоритетні напрями[10];

— дотримання державних пріоритетів розвитку освіти, науки і технологій;

— повноцінної інтеграції у глобальну інноваційну сферу, світову торгівлю наукоємними товарами та інтелектуальною власністю.

Державна стратегія, орієнтована на забезпечення інноваційного розвитку України, повинна бути спрямована на виконання потрійного завдання:

- безпосереднє здійснення заходів національного та регіонального рівнів, які сприятимуть підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу, інтенсифікації процесу опанування науковими знаннями та новими технологіями, всебічному розвитку людського капіталу;

- заохочення здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування з метою збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань;

- заохочення попиту суб'єктів національної економіки па інноваційні продукти, технології, знання, створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення [3].

**Висновки.** Отже, інноваційний розвиток України повинен базуватися на:

- провадженні цілеспрямованої державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень, як пріоритетної складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави, забезпеченні єдності структурної та інноваційної політики;

- створенні сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності в країні: правового забезпечення інноваційної діяльності підприємств; запровадження дієвого пільгового режиму здійснення інноваційної діяльності; удосконалення механізмів фінансування інноваційної діяльності;

- застосуванні засобів захисту національного ринку, виробництва та капіталу, заохоченні їхнього розвитку, стимулюванні інноваційної спрямованості останнього;

- послідовному збільшенні сукупного попиту, вдосконаленні інфраструктури ринків з метою підвищення частки складних, наукоємних продуктів в особистому та виробничому споживанні;

- створенні умов для реалізації вітчизняними підприємствами наступальної стратегії па зовнішніх ринках, підтримки конструктивної конкуренції на внутрішньому ринку, яка заохочуватиме підприємства до інноваційної діяльності;

- диверсифікації організаційних форм функціонування національної економіки, забезпеченні співпраці малих, середніх та великих підприємств, підтримки провідних великих підприємств та об'єднань, які мають змогу реалізувати загальнодержавні інноваційні пріоритети, розвитку науково-виробничої кооперації, венчурного бізнесу, промислово-фінансової інтеграції, в тому числі — па міжнародному рівні;

- забезпеченні тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджувальному розвитку науково-технологічної сфери;

- конверсії "тіньових" капіталів та залученні "тіньового" сектора до сфери легального обігу фінансових ресурсів, інвестування і розширення па цій основі власних ресурсів підприємств для інноваційної діяльності;

- пріоритетному розвитку людського капіталу як основи майбутнього постіндустріального суспільства.

З огляду на це, модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами і вирішенням стратегічних і поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням сприяє підвищенню рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним простором для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

#### **Анотація**

В статті проаналізовано сучасний стан національної економіки України з огляду потенціалу розвитку інноваційної діяльності та проведено оцінку перспектив і перешкод на шляху переходу до інноваційної моделі розвитку.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційна модель, науковий потенціал.

#### Аннотація

Статья анализирует текущее состояние национальной экономики Украины, учитывая потенциал развития инноваций и оценки перспектив и препятствий для перехода к инновационной модели развития.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная модель, научный потенциал.

#### Summary

This foreign analyzes the current state of the national economy of Ukraine in view of the potential of innovation and an assessment of the prospects and obstacles to transition to innovative development model.

**Keywords:** innovation, innovation model, research potential.

#### Список використаної літератури:

1. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Бунчук М. Национальные инновационные системы: основные понятия и приложения. М.: Аналитический центр по научной промышленной политике, 2011. – 40 с.
3. Жаліло Я.А. Перспективи інноваційного розвитку України (аналітична доповідь) // Перспективи інноваційного розвитку України: Зб. наук. праць / Ред. Я.А. Жаліло [Електронний ресурс] [http:// www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика/ за ред. Л. Федулової. – К.: Основа, 2005. – 552 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні/ Держ. ком. статистики України. – К.: Консультант, 2009. – 365 с.
6. Нежиборець В. Інноваційна інфраструктура: проблеми, перспективи, рішення [Електронний ресурс] <http://www.ndiiv.org.ua/ua/library/view-innovatsiy-na-infrastruktura-problemy-perspektyvu-rishennja>.
7. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Держ. ком. Статистики України. – К.: Консультант, 2010. – 560 с.
8. Федулова І.В. Теоретичні положення з визначення категорій інноваційний процес і інноваційна діяльність // Проблеми науки: №8 – 2007. – С. 2-7.
9. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України // Економіка України, –2005. – N4., С. 35-47.
10. National Innovation System. A Comparative Analysis / Ed. R.R. Nelson/ New York: Oxford University Press, 2011.
11. Shapira P. US National Innovation System: Science, technology and Innovation Policy development [Електронний ресурс] <http://charry.iac.gatech.edu>.
12. [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

## ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА ТА ТЕРМІНОЛОГІЯ ІНТЕГРОВАНИХ СТРУКТУР СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**Вступ.** Здійснювані в Україні економічні реформи при всій їхній суперечливості й непослідовності з'явилися умовою становлення й розвитку підприємництва. Як свідчить досвід розвинених країн, підприємництво відіграє важливе значення в економіці, чинить вплив на процеси економічного зростання, насичення товарного ринку, обумовлює вирішення проблем зайнятості. Іншими словами, підприємницька діяльність сприяє рішенню багатьох актуальних економічних, соціальних й інших проблем. У перехідній економіці України поступово створюються економічні передумови для розвитку підприємств із різними формами власності. Формується приватний сектор, що супроводжується ліквідацією старих, дореформених структур, створенням нових інститутів ринкової економіки, нового фінансово-кредитного механізму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати аналізу наукової літератури з проблем структури та термінології інтегрованих структур суб'єктів господарювання й змісту поняття підприємництва досліджуються в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених-економістів, як А. Маршалл, Р. Кантільон, Ж. Б. Сея, Й. Шумпетер, А. Хоскінг, П. Друкер та ін.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою статті є дослідження поняття, структури та термінології інтегрованих структур суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Перехід України до ринкової економіки активізував проблему підприємництва, що є необхідній складовій ринкового господарства.

Слід зазначити, що в сучасній літературі багато уваги приділяється змісту підприємництва й оцінці його впливу на економіку. Так, класик сучасної мікроекономічної теорії А. Маршалл, говорячи про головну рису ринкової економіки, звертає увагу на "свободу виробництва й підприємництва". Р. Кантільон звернув увагу на феномен підприємництва як явище нового часу, що перемінило феодальне середньовіччя й довів, що на додаток до земельних власників і найманців різного роду з'явилися люди, які на свій страх і ризик кинулися до ринкового обміну з метою витягу прибутку. Подібний підхід до трактування поняття підприємництва цілком правомірний.

Однак у міру розвитку ринкового господарства, капіталістичних відносин, власності виникли певні труднощі з ідентифікацією суб'єкта підприємництва. Виникло запитання, хто ж є підприємцем? Це питання виникло у зв'язку з певними обставинами. Відповідь на нього не викликає труднощів, якщо власник підприємства веде всі справи сам. Але, проте, далеко не завжди це так.

Наприклад, власник може найняти керуючого й доручити йому значну частину розпорядження справами. Інша ситуація, у якій виникають труднощі при відповіді на поставлене питання, - це коли підприємство є акціонерним. При цьому акціонери-власники можуть не представляти суть діяльності підприємства, яким вони володіють. Складності з ідентифікацією суб'єкта підприємницької діяльності виникають, коли мова йде про некомерційну організацію, що може займатися підприємницькою діяльністю, але її завдання полягає у витягу прибутку не для збагачення засновників, а для досягнення статутних цілей.

Потрібно враховувати й те, що в сучасному суспільстві в ринкові відносини, з метою витягу прибутку, вступають індивідуальні фірми, дрібні й великі, товариства, акціонерні товариства й підприємства, що перебувають у власності працівників, державні підприємства.

Слід зазначити, що в економічній теорії був й інший підхід до розуміння підприємництва. Так, через сто років після Кантільона з'явилася теоретична концепція Ж.



Б. Сея, в основі якої лежати такі економічні поняття, як капітал, земля, праця, фактори виробництва, комбінація факторів. Саме підприємництво трактувалося як оперування факторами виробництва. Це означає, що фактори виробництва витягаються в одному місці, де вони дають дохід, потім переміщуються, у новий їхня комбінація в іншому місці дає більший дохід.

Концепція Сея застосовується до будь-яких форм підприємницької діяльності й тому придбала авторитет класичної формули підприємництва. Практично всі дослідження з проблем підприємництва містять прямі або непрямі посилання на концепцію Сея.

Підприємницька діяльність пов'язана з ризиком. Тому підприємець визначається як людина, що взяла на собі ризик рішень, прийнятих по його особистій ініціативі [5]. Адже в ринковому середовищі будь-який економічний суб'єкт діє в умовах невизначеності й тому ризикує.

Австрійський вчений Й. Шумпетер пов'язував підприємництво з нововведеннями. Відповідно до цієї концепції результат діяльності підприємця приводить до змін у матеріальному змісті, формах і способах праці. Саме вплив на прискорення економічних процесів є специфічною властивістю підприємця.

Говорячи про підприємництво, варто враховувати його взаємини з суспільно-економічним середовищем. Це обумовлено тим, що середовище й підприємство, будучи двома сторонами ринкового господарства, активно взаємодіють один з одним. Підприємець перетворює середовище, формує нове середовище. У свою чергу середовище є необхідною передумовою для виникнення підприємництва, створюючи необхідну економічну й законодавчу базу.

У літературі пропонуються різні підходи до дослідження економічного середовища підприємництва. Так, А. Хоскінг виділяє сім елементів середовища підприємництва:

- 1) економічна обстановка;
- 2) політична ситуація;
- 3) правове середовище;
- 4) соціально-культурне середовище;
- 5) технологічне середовище;
- 6) фізичне або географічне середовище;
- 7) інституціональне організаційно-технічне середовище, що включає всю

сукупність інститутів від рекламних агентств до банків, за допомогою яких бізнес веде свої справи.

Дана класифікація припускає з боку підприємця урахування і реакцію на обставини кожної сфери. Наприклад, технологічне середовище розглядається як відбиття рівня науково-технічного розвитку, що впливає на підприємництво в області використання інформаційних технологій й ін. досягнень НТП.

Відзначимо, що обставини, з якими доводиться зіштовхуватися підприємцеві в процесі своєї діяльності, надзвичайно різноманітні. Підприємець діє одночасно в декількох сферах: виробничій, торговельній, фінансовій.

Підприємництво найтіснішим чином пов'язане зі змінами, у виробничо-технологічному просторі.

Один із класиків менеджменту П. Друкер підкреслював, що підприємництво є специфічним видом діяльності, спрямованої на безустанний пошук змін в існуючих формах життя підприємства й суспільства, реалізацію цих змін.

В 40-х роках ХХ століття в економічній науці предметом дослідження були відносини підприємця й менеджера. Тоді була проголошена така назва "менеджериальна революція". Такий інтерес до відносин підприємця й менеджера обумовлений тим, що завершився процес відділення власності від безпосереднього контролю за нею, а організаційно-управлінська сфера відокремилася у відносно самостійну стосовно змісту діяльності. Відзначимо, що виділення самостійної значимості організації в успіху справи придбала загальне визнання в 50-і - 60-і роки.

Однак більшість робіт, присвячених підприємництву, фокусується на діяльності підприємця в ринковому середовищі.

У цьому зв'язку великого значення набуває дослідження організаційних структур управління суб'єктів підприємницької діяльності.

Дослідження організаційних структур управління суб'єктів підприємницької діяльності припускає рішення двох питань:

- уточнення поняття організаційної структури управління;
- узагальнення термінології, застосовуваної в теорії організації й обґрунтування підходу до термінології, застосовуваної в дисертаційному дослідженні.

Організаційна структура управління являє собою одну з основних категорій теорії управління.

Потреба в уточненні поняття "організаційна структура управління" зумовлена тим фактом, що у науковій літературі подається опис різноманітних організаційних структур, поява яких зумовлюється потребами удосконалення менеджменту як сфери практичної діяльності.

В процесі дослідження сутності організаційних структур управлінського впливу спираються на положення, згідно з яким вона становить внутрішню структуру організації формального типу. Організаційна структура визначає склад, співвідпорядкованість, взаємодію й розподіл функцій по підрозділах й органах управління. При цьому між органами управління встановлюються певні відносини з приводу реалізації владних повноважень, потоків команд та інформації.

Інакше кажучи, вона, у класичному розумінні, визначає наступні три характеристики організації:

- сукупність всіх підрозділів, служб й окремих співробітників фірми;
- вертикальні й горизонтальні зв'язки між ними;
- рівні ієрархії, займані ними (тобто співвідпорядкованість елементів організації).

Аналіз сутності організаційних структур управління, дозволяє уточнити поняття "організаційна структура управління суб'єкта підприємницької діяльності".

Під суб'єктом підприємницької діяльності ми розуміємо підприємство (організацію) задоволення суспільних потреб, що має метою, у певних видах продукції (товарів і послуг) і одержання прибутку (навіть якщо вона йде на реалізацію статутних цілей, що не припускає її розподіли між членами організації). За даного підходу, під організаційною структурою управлінського впливу, слід розуміти розподіл господарського суб'єкта за видами діяльності, що чітко закріплені за його окремими складовими. Завдання будь-якої організації складається у виборі типу організаційної структури з урахуванням її специфіки. Організаційна структура має забезпечити керуваність суб'єктом у постійно, що змінюються умовах, функціонування.

Так, важливим аспектом поглиблення економічних реформ в Україні є перетворення відносин власності й розвиток інститутів, без яких неможлива ринкова економіка. Такими інститутами є холдингові компанії й фінансово-промислові групи (ФПГ).

ФПГ поєднують на добровільній договірній основі суб'єктів господарювання, що виконують основні функції в економіці шляхом створення спільної компанії акціонерного типу. ФПГ забезпечують горизонтальні й вертикальні зв'язки шляхом об'єднання аграрних підприємств, фінансово-кредитних й інвестиційних структур, торговельних, транспортних, будівельних й ін.

Сучасна парадигма управлінського впливу передбачає, що підприємство має бути спроможним змінювати свою структуру управлінського впливу, адаптуватися до внутрішніх та зовнішніх умов функціонування. Дане положення засноване на змінах, з однієї сторони в поведженні споживача, а з іншої сторони в технології.

Уже сьогодні, зміна й диференціація норм, цінностей, стилів життя й культури викликають розмаїтість, що збільшується, ринку. Зміни в технології укорочують життєві циклі продукту, збільшують значення дрібносерійного виробництва, збільшують частку досліджень і розробок у продукті за рахунок трудового компонента. Швидке поширення технічного ноу-хау приводить до появи зовсім нових форм конкуренції, за допомогою чого норма й маса прибутку зменшуються набагато більше швидкими (ніж це було колись) темпами протягом життєвого циклу продукту. Сучасний ринок все менше і менше характеризується масовими товарами (стандартизованими й уніфікованими). Навпаки, на ньому все більше місце починають займати унікальні вироби з особливими характеристиками й властивостями.

В теперішніх мінливих умовах, створення організаційних структур управління може відбуватися лише на основі інтересу й ініціативи суб'єкта підприємницької діяльності.

Таким чином, організаційна структура управління являє собою сукупність всіх підрозділів підприємства, побудованих відповідно до їхньої ієрархічної приналежності й взаємозв'язків між ними. Вона має динамічно трансформуватися змінюватися й бути спроможною адаптуватися до різних змін, як в межах підприємства, так і у зовнішньому середовищі.

У теорії організації сформувалася певна термінологія, що дозволяє характеризувати складний і багатоплановий процес взаємодії людини й організаційного оточення [1]. У загальному виді, організаційне оточення визначається як частина організації, з якої людина зіштовхується в процесі роботи в організації. При цьому кожен член організації має своє власне оточення, виділяє для себе ті характеристики й аспекти організації, які для нього важливі. Крім того, кожна людина займає певне місце в організаційному оточенні й виконує відповідні функції, відіграє певну роль.

Під роллю в організації розуміють відособлену сукупність завдань, функцій і робіт.

Для побудови організаційних структур суб'єктів підприємницької діяльності важливий саме врахування ролі людини в тій або в ній організації. Велике значення має правильна побудова ролі, формування вихідних передумов відносно змісту, сутності й місця даної ролі в системі організації. Ролі повинні відповідати цілям, які ставляться перед організацією.

Ясність ролі означає, що людині, що виконує її, відомо й зрозумілий зміст ролі, зрозумілий зв'язок його діяльності з цілями й завданнями організації, місце в сукупності робіт, виконуваних колективом.

Прийнятність ролі припускає, що людина готова її виконувати усвідомлено, виходячи з того, що виконання даної ролі принесе йому задоволення й приведе до одержання очікуваного результату.

У відповідності зі своїми ролями, люди розподілені усередині організації по ієрархії, що означає їхню впорядкованість по важливості завдань, які вони покликані вирішувати, за ступенем їхньої самостійності (тобто права без участі вищестоящих співробітників підприємства приймати які-небудь рішення).

Також відповідно до ролі людини в організації сформувалося поняття верхнього (вищого), середньої та низової ланок (або рівнів) управління.

1. Керуючі верхньої ланкою управління – це, так називані, топ-менеджери, які здійснюють управління діяльністю всієї організації або займають ключові пости в різних видах її діяльності. До них, як правило, відносять Генерального директора підприємства і його заступників (але, якщо мова йде про невелику організацію, то останні не відносяться до топ-менеджерів). У випадку опису організації, що має законодавчо закріплені особливості будови організаційної структури (наприклад, громадської організації), то до керуючих вищої ланки відносять: Президента з його заступниками й Голови правління з заступниками. Якщо в підприємства є Рада директорів, Збори акціонерів або Рада на чолі з



Головою, то вони не завжди є топ-менеджерами, але, проте, відносяться до вищої ланки управління.

2. Керуючі середньої ланкою (рівням) управління, як правило, здійснюють наступні основні функції:

- деталізація й подальша передача на більше низькі рівні управлінських завдань керуючих вищого рівня управління;
- координація діяльності різних служб підприємства;
- виконання різних оперативних завдань і т.п.;

3. Керуючі низового рівня (ланкою) управління здійснюють оперативне управління діяльністю кінцевих виконавців робіт.

Вся сукупність кінцевих виконавців робіт (робітники, рядові що служать, рядові торговельні агенти й ін.) називається виконавчим рівнем. Це самий нижній рівень ієрархії організації. У Японському менеджменті цей рівень уже давно активно втягується в процес управління підприємством, як правило, у вигляді групових форм роботи (наприклад, знамениті кружки якості). Подібні методи організації діяльності підприємства останнім часом знаходять активну підтримку в європейському й американському менеджменті.

Не менше значення у виборі організаційної структури суб'єкта підприємницької діяльності надається інформації. Помітимо, що тенденції підвищення ролі інформації одержали узагальнене вираження в гіпотезі становлення "інформаційного суспільства". Нерідке володіння інформацією є більше необхідним для прийняття тихнуб або інших рішень, ніж володіння власністю. Адже використання інформації може компенсувати обмеженість інших ресурсів, відкриває доступ до нових ресурсів, стає ефективним засобом прийняття технологічних і комерційних рішень. Тому інформаційне середовище є важливою областю підприємницької діяльності.

Організаційні структури управління формуються, значною мірою, за рахунок переміщення інформаційних потоків.

Отут лише відзначимо, що з інформаційними потоками зв'язане поняття ланцюжок управління. У менеджменті під ланцюгом управління розуміють послідовність структурних одиниць, розташованих одна за іншою уздовж інформаційного каналу, утвореного за допомогою інформаційних зв'язків між елементами організаційної структури (докладно ці терміни будуть розглянуті, у рамках дослідження системи інформаційних потоків на підприємстві).

В процесі діяльності організації, її співробітники виконують велику кількість різних операцій, що представляють собою найпростіші дії, спрямовані на виконання різних функцій, у сукупності, що служать для реалізації певних завдань. Будь то завдання реєстрації вхідних документів або реалізації готової продукції безпосередньо її споживачеві (завдання, що містять одну функцію) або завдання по проведенню рекламної компанії товарі, по розвитку торговельної мережі й ін. (завдання, що включають у собі кілька функцій).

Елемент організаційної структури управління, якому не можна розділити ні по яких ознаках, зветься структурною одиницею (або структурного елемента). Так структурною одиницею може бути, наприклад: Генеральний директор, Головний бухгалтер, Бухгалтер, Касир, - тобто будь-який співробітник організації.

Декілька структурних одиниць, що перебувають на одному ієрархічному рівні і підпорядковуються одному керівнику утворюють структурний блок. З позиції стратегічного менеджменту рекомендується розрізняти два їхні види:

1) якщо структурними одиницями, що входять у структурний блок є менеджери вищого, середнього або нижчого рівня управління, то він називається стратегічним центром господарювання;

2) якщо в блок входять співробітники виконавчого рівня, то вони формують бригаду.

Це розмежування дуже важливо, тому що стратегічні центри господарювання й бригади мають значні розходження по своїх функціональних можливостях і по закладеному управлінському потенціалу. Хоча бригади й можуть здійснювати управління виробничою діяльністю підприємства на основі групових форм господарювання, але в їхній склад не входять професійні менеджери, у функції яких споконвічно входять: прийняття певних рішень й організація діяльності підлеглих.

Одна або кілька структурних одиниць, що входять до однієї структури, що покликана здійснювати чітко окреслене коло функцій і не піддається подальшому дробленню, формують службу. У реальній практиці служби можуть носити назви секторів, відділів й ін.

Наприклад, Відділ продажів, якщо його не можна розділити, приміром, на Сектор оптових продажів і Сектор роздрібних продажів, є службою, у протилежному випадку, службами є сектори, а Відділ продажів – структурним підрозділом. Отже, сукупність двох і більше служб утворить структурний підрозділ, які можна охарактеризувати, як структурно-відособлений елемент організації. Прикладом структурного підрозділу може бути філія підприємства або формальний колектив з деякої частини співробітників, що здійснює реалізацію одного з напрямків діяльності суб'єкта підприємницької діяльності (наприклад, Бухгалтерія, Кадрова служба, Відділ маркетингу т.п.).

Процес дроблення підприємства на окремі структурні підрозділи, служби й структурні одиниці зветься департаменталізація. Даний процес має значення при прийнятті рішень менеджерами різного рівня для досягнення цілей організації. іншими словами, цей термін використовується в дослідженні процесу організаційного відокремлення, що відрізняється по природі, цілям і принципах від процесу створення робочих груп або групової роботи

У теорії менеджменту описуються різні підходи до групування спеціалізованих робіт в організаціях, об'єднаних терміном департаменталізація. При цьому групування робіт іде навколо ресурсів або результату. [5]

Наведені терміни не охоплюють повністю всієї теорії ОСУ, але, на нашу думку, є необхідною базою для аналізу й порівняння різних оргструктур.

#### **Анотація**

Стаття присвячена дослідженню структури та термінології інтегрованих структур суб'єктів господарювання. Визначення поняття підприємництва та організаційної структури управлінського впливу.

**Ключові слова:** підприємство, підприємницька діяльність, економічне середовища підприємництва, суб'єкт підприємницької діяльності, організаційна структура управління.

#### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию структуры и терминологии интегрированных структур субъектов хозяйствования. Определение понятия предпринимательства и организационной структуры управленческого воздействия.

**Ключевые слова:** предприятие, предпринимательская деятельность, экономический среды предпринимательства, субъект предпринимательской деятельности, организационная структура управления.

#### **Annotation**

The article is devoted to the study of the structure and terminology of integrated structures of economic entities. The definition of entrepreneurship and organizational structure of the management influence.

**Key words:** the enterprise, entrepreneurship, economic environment of business, business entity, organizational management structure.

**Список використаної літератури:**

1. Райзберг Б.А. Курс Экономии. – М.: Инфра-М, 1997, - 712 с.
2. Корныйчук Л.Я., Татаренко Н.О. История экономических учень. – К.: КНЕУ, 1999, - 562с.
3. Маршалл. А . Принципы экономической науки. В 3-х т. / А Маршалл. -М.: Прогресс, 1993.- Т.1, 415 с. Т.2, 310 с.Т.3, 351 с.
4. Шумпетер Й. История экономического анализа. СПб.:Экономическая школа, 2001. Т. 1
5. Ядгаров Я.С. История экономических учений: учебник для студентов вузов. – 3-е изд. М.:Инфра-М, 1999. – 320 с.
6. R. Cantillon «Essai sur la Nature du Commerce en Généra» // Part I, Chapter XIII, 1755

УДК: 338.242.2

Бойко А.Б.

**СУЧАСНИЙ СТАН СИТЕМИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ**

**Постановка проблеми.** На сьогодні розвиток систем зв'язку, поширення інформаційних технологій (ІТ) в усі сфери життєдіяльності людини та суспільства стали нормою подальшої еволюції цивілізації.

Системи зв'язку створюють нові суспільно-політичні відносини, надаючи принципово нові можливості для комунікації, бізнесу, управління, добробуту на особистому, регіональному та національному рівнях.

Врахування особливостей комплексу різнобічних факторів впливу поширення інформаційних технологій, а також особливостей стану країни потребує єдиної скоординованої державної політики з розвитку інформаційного суспільства та суспільства знань, що вимагає об'єднання зусиль держави, бізнесу, громадських та міжнародних організацій, запровадження нових принципів їх взаємодії: партнерства, рівності, відкритості та прозорості.

Україна, продовжує рухатися в розвитку інформаційного суспільства повільними темпами. Наприклад, сукупний індекс капітальних інвестицій за період січень - березень 2013 р. у відношенні до відповідного періоду попереднього року склав 103%, в той же час, в сфері «Інформація та телекомунікації» він дорівнює 92,4%. Більш того, якщо з цієї сфери вилучити інформаційну або медійну частину, то обсяг капітальних інвестицій у ІТ-сферу складе 1288,4 млн. грн., що у загальному обсязі в розмірі 51943,5 млн. грн. складе менш, ніж 2,5%, що замало для сучасного високотехнологічного розвитку [3].

Це говорить про недостатність заходів державної політики, відсутність серйозного інтересу до ІТ-сфери у приватного сектору, розуміння важливості високих темпів розвитку інформаційного суспільства.

**Мета дослідження** полягає у дослідженні сучасного стану систем зв'язку та інформатизації в Україні.

**Огляд останніх досліджень і публікацій.** Детальний аналіз галузі зв'язку та систем інформатизації в Україні вивчали такі вчені, як В.М. Орлов, В.Ю. Бабков, П.В. Полинцев, В.И. Устюжанін та інші українські і зарубіжні вчені [1, 2]. Проте галузь є постійно розвиваючоюся, тому потребує постійних досліджень на кожному етапі свого розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Розпорядженням КМУ № 386-р від 15 травня 2013 р. прийнято Стратегію розвитку інформаційного суспільства в Україні, вочевидь, ця стратегія вимагає сукупності послідовних конкретних заходів з прискорення процесів розвитку [4].

Для їх детального аналізу Інститутом телекомунікацій і глобального інформаційного простору НАН України за договором з Державним агентством з питань, науки, інновацій та інформатизації України розроблено Національну систему індикаторів оцінки рівня розвитку інформаційного суспільства.

Прийнята Національна система індикаторів узгоджується з міжнародними системами, враховує національну специфіку та пріоритетні завдання розвитку інформаційного суспільства в країні. На основі системи індикаторів розроблено методику розрахунку інтегральних індексів для оцінки проникнення ІТ в життєдіяльність суспільства. Проведені розрахунки індексу RITS рівня проникнення інформаційних технологій по регіонах України, які наводяться далі [5] (табл.1.1).

Таблиця 1.1.

**Індекс RITS рівня проникнення ІТ в життєдіяльність суспільства по регіонах України**

Регіон	Рейтинг за індексом RITS	Індекс RITS	Субіндекс рівня розвитку ІТ	Субіндекс рівня використання ІТ
м. Київ	1	52,76	30,93	21,84
Запорізька	2	41,64	22,77	18,87
Одеська	3	38,93	18,59	20,34
Івано–Франківська	4	38,16	20,41	17,75
Хмельницька	5	36,45	17,83	18,62
Черкаська	6	36,07	19,70	16,37
Донецька	7	35,97	17,56	18,41
Сумська	8	35,43	19,65	15,78
Миколаївська	9	35,39	19,28	16,11
м. Севастополь	10	35,37	20,19	15,18
Рівненська	11	34,72	17,29	17,43
Харківська	12	34,21	16,29	17,92
Кіровоградська	13	34,12	16,76	17,36
Чернігівська	14	33,26	15,80	17,46
Житомирська	15	33,24	17,24	16,01
Полтавська	16	32,98	16,65	16,32
Дніпропетровська	17	32,85	15,98	16,87
Львівська	18	32,68	16,13	16,55
Волинська	19	32,58	17,21	15,37
Вінницька	20	31,95	14,30	17,65
Київська	21	31,95	17,00	14,95
Автономна Республіка Крим		31,69	15,46	16,23
Чернівецька	23	31,61	16,40	15,21
Тернопільська	24	31,52	15,12	16,41
Закарпатська	25	30,91	15,69	15,21
Херсонська	26	30,70	15,14	15,56
Луганська	27	30,63	14,82	15,81

Графічно це має наступний вигляд (рис.1.1).

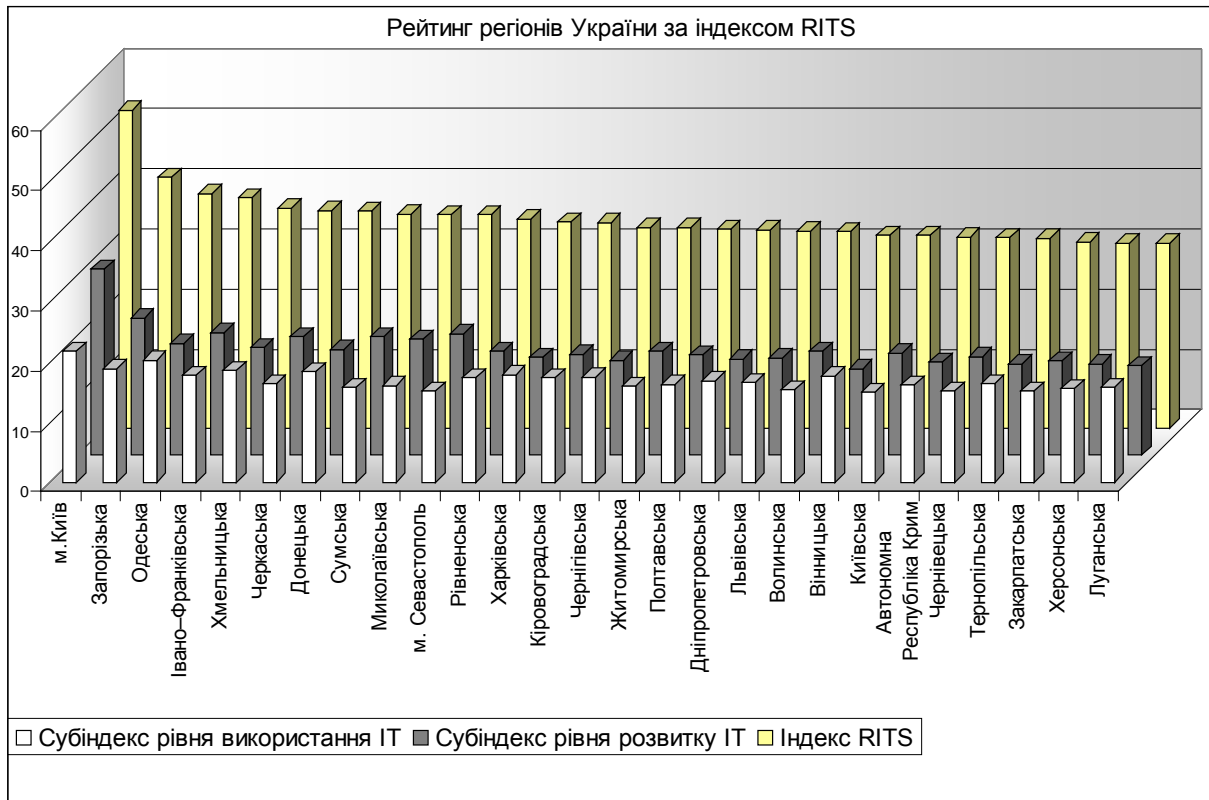


Рис.1.1. – Рейтинг регіонів України за індексом RITS

Значення індексу RITS в Києві істотно перевищує значення по інших регіонах України, далі йдуть Запорізька, Одеська та Івано-Франківська області. Загалом, спостерігається достатньо рівномірна картина поточного стану розвитку.

Слід зауважити, що за рівнем розвитку інформаційного суспільства Київ вже давно перевищує середньосвітові значення відповідних індексів. Виходячи з цього, подальший розвиток інформаційного суспільства в Україні у найближчому майбутньому може виглядати як «підтягування» інших регіонів до Київського рівня. За допомогою індикаторів національної системи, ця робота може виглядати як сукупність конкретних заходів, спрямованих на підвищення того чи іншого індикатора в залежності від регіону.

Як і в попередньому періоді, кількість користувачів Інтернет країни не має однозначного тлумачення: кількість абонентів на I кв. 2013 р. зросла до 5,4 млн. проти 4,0 млн. у 2012 р. Понад 5 мільйонів абонентів становили домашні абоненти Інтернет, що на 23,4% більше, ніж у I кварталі 2012 року [3].

Компанії GFK Ukraine, InMind та УНІАН, Інтернет-асоціація України, як і більшість інших компаній та організацій (в тому числі світу) надають дані з кількості Інтернет-користувачів - у I кв. 2013 р. в Україні (за різними оцінками) їх налічувалось від 17,34 до 19,7 млн. (або 43% населення України) проти 15,4 млн. на I кв. 2012 р. За підсумками I кв. 2013 року 79% комп'ютерів в країні були підключені до Інтернет (фіксований зв'язок), в 2012 р. цей показник становив 75%, в 2011-му - 70% [6].

Рівень проникнення мобільного зв'язку складає 121,8% від загальної чисельності населення України. Кількість абонентів мобільного Інтернету складає 14,1 млн. осіб, всього нараховується біля 3,5 тис. провайдерів та операторів телекомунікацій.

Найшвидше зростаючою віковою категорією в 2012 р. стали користувачі Інтернет у віці старше 60 років. Близько 25% Інтернет-користувачів заробляє менше 2 тис. грн. на місяць, близько 40% - від 2 до 4 тис., 20% - від 4 до 7 тис. грн.

За показником проникнення доступу в Інтернет серед підприємств також лідирує



Київ, де його мають біля 95% підприємств. У промислових регіонах, цей показник становить вище 85 – 87%, серед аутсайдерів – Чернівецька та Хмельницька області, де лише 72 - 75% обстежених підприємств мали доступ в Інтернет [3].

Українці проводять на тиждень 20 годин онлайн, у той час, як у Європейському Союзі цей показник у середньому становить 14,8 годин. Аудиторія - від дітей до пенсіонерів. Кількість чоловіків і жінок-користувачів практично зрівнялася. 80% українців заявили, що Інтернет допомагає в організації життя, 83% - залишатися на зв'язку із друзями та родичами, 33% вважають його корисним для управління фінансами, а 11% - для організації відпустки або поїздки.

Google є лідером серед пошукових систем в Україні: 60% переходів на інші сайти відбуваються саме з нього. На другому місці - Yandex (30%), далі йде mail.ru (7%) та ін. 100% користувачів українського Інтернету шукають онлайн-інформацію про продукти, а 83% хоча б раз робили покупку в Інтернет-магазинах.

Українці почали витратити на доступ до веб-мережі більше коштів. На початку 2013 р. середні витрати на широкосмуговий доступ до Інтернет вдома склали 82 гривні на місяць. Минулого ж року користувачі платили за цю послугу 79 грн. Майже кожен другий абонент щомісяця сплачував абонплату у 75 грн. У I кв. 2013 р. частка таких користувачів зменшилася до 45%. Досить високі витрати на доступ до Інтернет спостерігаються в Києві – у середньому 91 гривня на місяць [3].

За даними на I кв. 2013 р., 14% населення користувалися смартфонами, з них 50% щодня виходили в Інтернет, 57% респондентів щодня здійснюють пошук за допомогою свого смартфона, 52% з них краще б відмовилися від телевізора, ніж від смартфона, 91% регулярно відвідують соцмережі зі своїх пристроїв, а 51% - щодня [8].

Протягом I півріччя 2013 р. в Україні надано інформаційних послуг з програмування на суму 5,0 млрд. грн., за той же час населенню надано ІТ-послуг на суму 166 млн. грн. Сьогодні Україна є одним з найбільших ринків ІТ-послуг у Східній Європі. За останнє десятиліття Україна збільшила обсяг експорту ІТ-послуг майже в десять разів, досягнувши 1,5 млрд. доларів США [3].

В 2013 р. створений перший в Україні грантовий фонд в галузі інформаційних технологій - Global Technology Foundation (GTF), що планує підтримувати – ІТ-проекти в сфері державних послуг, зв'язку, медіа, освіти, охорони здоров'я; хмарових обчислень та ін. Стандартний розмір фінансової підтримки - 240 тисяч гривень.

Для підтримки ІТ-галузі торік були прийняті закони «Про державну підтримку розвитку індустрії програмної продукції» і були внесені зміни в Податковий кодекс України, що встановлюють особливий порядок оподаткування для ІТ-сфери.

Незважаючи на це, діючі в Україні умови для розвитку ІТ-бізнесу за обсягом стимулів для розвитку відповідної галузі значно поступаються тим, що створені у традиційних аутсорсингових локаціях, зокрема в Індії, Росії, Білорусії. Окрім того практичне застосування відповідних норм Податкового кодексу не відпрацьовано на рівні деталізації, що забезпечував би безперешкодне використання зазначених пільг. Як наслідок, протягом року після прийняття відповідного законодавства, спеціальним режимом оподаткування для ІТ компаній скористалися близько 200 ІТ компаній з більше ніж 2000, що свідчить про невідповідність наданих стимулів потребам бізнесу [3].

Великого поширення набуває також мобільний Інтернет, особливо у місцевостях, де імплементація дротового Інтернету є неможливою технічно чи недоцільно дорогою. Проводячи аналіз тенденцій поширення мобільного Інтернету, розглянемо тенденції поширення мобільного зв'язку як такі, що корелюють з першими.

За підсумками першого кварталу 2013 року, 89% українців старше 16 років користуються мобільним зв'язком. Це на 3% вище показника за аналогічний період 2012 року. Найбільш істотно кількість користувачів мобільного зв'язку зросла в містах з населенням до 50 тис. жителів - на 4,3% до 91,2%. Крім цього, помітно збільшилася частка користувачів у віковій групі старше 60 років, рівень проникнення для якої збільшився на 5,5% до 69,4% [3].

Водночас маємо відмітити і тренд щодо поступової заміни традиційного мобільного зв'язку різними форматами його інтеграції із можливостями мережі Інтернет. Наприклад у форматі VoIP (та перспективних технологій на кшталт WebRTC) або заміни стандартних SMS можливостями Інтернет-месенджерів (такими як WhatsApp). Все це вже зараз змушує провідних операторів мобільного зв'язку шукати альтернативи та корегувати стратегічні моделі свого розвитку [6].

У першому кварталі 2013 року, в Україні збільшилася кількість користувачів мобільного Інтернету. Всього мобільним Інтернетом зараз користуються 12,6% населення країни, в порівнянні з 10% за результатами першого кварталу 2012 р. 10,2% українців користуються мобільним Інтернетом на екрані мобільного телефону або смартфона. У 2012 цей показник становив 6,9% [3].

На початок 2013 р. абоненти в середньому витрачали на послуги мобільного зв'язку 45 грн., що перевищує середній рівень витрат за підсумками першого кварталу 2012 на 4 грн. [3].

Темпи зростання кількості користувачів мобільного Інтернету (2,6%) дещо нижчі за темпи зростання кількості абонентів мобільного зв'язку (3%), але можна говорити про кореляцію цих величин та про існування можливостей для подальшого зростання кількості користувачів мобільного Інтернету.

На шляху дійсно стрімкого розвитку зростання частки мобільного зв'язку в структурі користування українцями ресурсами всесвітньої мережі стоїть проблема невирішеності розподілу радіочастотного ресурсу в діапазоні 2100 МГц для організації надання послуг зв'язку третього покоління стандарту UMTS. Аналогічно не вирішеною проблемою залишається і впровадження технологій мереж 4-го покоління. І це при тому, що на сьогоднішній день немає жодної країни ЄС, в якій би не було або 3G або 4G, або обох одночасно.

**Висновки.** Українська інформаційно-телекомунікаційна інфраструктура непогано розвинена. Рівень доступу до Інтернет досяг 43% населення країни. Інтернет-користувачами є різні верстви населення, навіть, з незначними доходами. Це вказує, що подальше поширення гальмується, перш за все, цікавістю або потребами населення в наявності доступу до мережі. Тобто, поширення доступу обмежується не вартістю обладнання та тарифами доступу, а зацікавленням в корисності Інтернету та ін. Слід зазначити, що в Україні в межах світових тенденцій набуває поширення мобільний Інтернет, використання смартфонів і в інформаційно-розважальних потребах, і в сфері ділових інтересів. Таким чином, подальший розвиток інформаційного суспільства і системи зв'язку в Україні ґрунтується, насамперед, на підвищенні зацікавлення населення та бізнесу у IT-сфері, тобто у розширенні сфери інформаційних послуг, які надаються IT-ринком, державною та місцевою владою. Слід зауважити, що розвиток інформаційних технологій корелює з розвитком інновацій, безпосередньо впливає на конкурентоспроможність національних економік, відіграє вирішальну роль в наукових дослідженнях та освіті.

#### Анотація

У статті проведено огляд сучасного стану системи зв'язку та інформатизації в Україні, зокрема, інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури.

**Ключові слова:** система зв'язку, інформатизація, інформаційні технології, капітальні інвестиції, державна політика, інформаційне суспільство, інтернет.

#### Аннотация

В статье проведен обзор современного состояния системы связи и информатизации в Украине, в частности, информационно-телекоммуникационной инфраструктуры.

**Ключевые слова:** система связи, информатизация, информационные технологии, капитальные инвестиции, государственная политика, информационное общество, интернет.

**Summary**

The article is a review of the current state of communications and informatization in Ukraine, in particular, information and telecommunications infrastructure.

**Keywords:** communication system, information, information technology, capital investment, public policy, information society, internet.

**Список використаних джерел:**

1. Орлов В.Н. Вдосконалення організаційної структури і фінансів галузі зв'язку України: Навчальний посібник. – Одеса: 2007. – 246с.
2. Бабков В.Ю., Полицев П.В., Устюжанин В.И. Качество услуг мобильной связи. Оценка, контроль и управление. М.: Горячая линия-Телеком, 2005.- 160 с.
3. Офіційна сторінка компанії «Державна служба статистики України». Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку інформаційного суспільства в Україні» від 15.05.2013 № 386-р
5. Офіційна сторінка «Інститут телекомунікацій і глобального інформаційного простору НАН України». Електронний ресурс – Режим доступу: <http://itel.nas.gov.ua/>
6. Офіційна сторінка компанії «Watcher». Електронний ресурс – Режим доступу: <http://watcher.com.ua/tag/kilkist-korystuvachiv/>
7. Офіційна сторінка «ITCua». Електронний ресурс – Режим доступу: <http://itc.ua/articles/sostoyanie-i-perspektivy-i-onlayn-torgovli-v-ukraine-po-materialam-konferentsii-owox-2012/>
8. Офіційна сторінка «Gagadget». Електронний ресурс – Режим доступу: <http://gagadget.com/cellphones/2013-07-12-statistika-google-skolko-ukraintsev-polzuetsya-smartfonami-i-kak/>

УДК 338.242: 338.124.4

Космарова Н.А.

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

**Постановка проблеми.** У системі життєзабезпечення будь-якої країни економіка є центральною ланкою її розвитку. Рівень її розвитку залежить від того, наскільки ефективно держава реалізує свої конкурентні переваги як усередині країни, так і на міжнародній арені. Задля укріплення та подальшого розвитку системи економічної безпеки необхідне наукове дослідження ролі конкурентоспроможності країни в системі її національних економічних інтересів. На відміну від інших розвинених держав, в Україні й досі не сформовано конкретного плану підвищення національної конкурентоспроможності та забезпечення стійкої системи економічної безпеки. Економічні зміни, що відбуваються в Україні ще не набули стійкого характеру, і, як слідство, недостатня розробленість шляхів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, зумовили актуальність даного дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Термін «економічна безпека» є досить молодим поняттям, якщо розглядати його з позиції історичної науки, але в останні часи воно набуває все більшої актуальності. Що стосується іноземної практики, то ще в 1934 році Президент США Ф. Рузвельт утворив федеральний комітет по економічній безпеці. В



українських наукових школах засади економічної безпеки ще й досі досліджуються фрагментарно. До основних вітчизняних науковців, які приділяють увагу питанню конкурентоспроможності та економічної безпеки, відносяться: В.М. Геєць [5], Л.Л. Антонюк [2], Я.А. Жаліло [4]. Але, не зважаючи на це, ще й досі не сформувалось єдиного підходу щодо складових конкурентоспроможності та визначення економічної безпеки як цілісної категорії.

**Ціль статті:** проаналізувати основні складові конкурентоспроможності держави та визначити їх вплив на стан економічної безпеки України.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема конкурентоспроможності країни – найбільш актуальна та динамічна у світовій економіці. Конкурентоспроможність держави в цілому не може забезпечуватись певним чином без належного розвитку окремих її елементів – господарських суб'єктів, регіонів і т. д. Та навпаки, розвинена держава створює умови для успішного функціонування своїх економічних агентів.

Конкурентоспроможність є набором економічних та суспільних інститутів, стратегій та факторів, які визначають рівень продуктивності країни. В свою чергу, рівень продуктивності впливає на сталість рівня добробуту економіки. Загалом, концепція конкурентоспроможності враховує статистичні та динамічні складові: продуктивність країни визначає її здатність підтримувати високий рівень доходів, але при цьому, є основною детермінантою доходності інвестицій, що є одним з ключових факторів впливу на потенціал росту економіки. Конкурентоспроможність також можливо трактувати із позиції розвитку галузей економіки, коли мова йде про можливість груп підприємств, що входять до галузі, виробляти конкурентоспроможну продукцію.

Конкурентоспроможність можна розглядати із двох позицій: абсолютна та відносна конкурентоспроможність. Абсолютна – це сукупність географічних та соціально-економічних характеристик, що створюють умови для формування на території економічних структур. Відносна – це конкурентоспроможність економіки регіону у порівнянні з регіонами того ж рівня адміністративно-територіальної ієрархії країни, або ж країни в цілому порівняно із іншими державами світу.

Зв'язок конкурентоспроможності та економічної безпеки на теоретичному рівні майже не розглядається. На нашу думку, ці два поняття взаємозалежні одне від одного. Конкурентоспроможність є одним з елементів економічної безпеки. Так, якщо ефективно виробництво, фінансова діяльність, торгівля не забезпечені необхідним рівнем безпеки від конкурентів, вона не можуть вважатись конкурентоспроможними. Якщо немає такої високоякісної системи безпеки, ніякі конкурентні переваги не зможуть врятувати. Та, навпаки, якщо економічні суб'єкти та економіка в цілому не будуть володіти конкурентними перевагами, країна не зможе досягнути певного рівня економічної безпеки.

Економічна безпека – це стан держави, у якому вона забезпечена можливістю створення і розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки у сьогоденні та у майбутньому та у зростанні добробуту її мешканців [7, С.8]

На думку Я. Жаліло, економічна безпека – це здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на певному рівні потреб власного населення і держави, протистояння дестабілізаційній дії чинників, що створюють загрозу нормальному розвитку країни, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання [4, С.10-11]. До основних складових економічної безпеки він відносить потреби населення, протистояння загрозам та конкурентоспроможність національної економіки.

Ми погоджуємось з автором та вважаємо, що економічну безпеку можна трактувати як здатність національної економіки до ефективного та сталого розвитку шляхом збереження та розвитку конкурентних переваг та протистояння внутрішнім та зовнішнім загрозам на регіональному, національному та міжнародному рівнях. Таким

чином, конкурентоспроможність тісно пов'язана із економічною безпекою та є невід'ємною її частиною.

Таблиця 1

**Структура економічної безпеки**

Елемент	Сутність елементу
1. Економічна незалежність	Не зважаючи на певну відносність поняття, відображає можливість контролю за національними ресурсами.
2. Стабільність та сталість	Захист власності, створення умов для підприємницької активності, стримування дестабілізуючих факторів (кримінальних структур, недопущення розривів між розподілом доходів)
3. Здатність до саморозвитку та прогресу	Створення клімату для інвестицій та інновацій, постійна модернізація виробництва, розвиток людського капіталу
4. Конкурентоспроможність	Досягнення конкурентних переваг, створення високої якості продукції, що дозволить конкурувати та гідно приймати участь у світовій торгівлі, коопераційних зв'язках та обміні науково-технічними досягненнями

\* Створено автором з використанням [1]

Щороку Всесвітнім економічним форумом проводиться оцінка конкурентоспроможності країн світу. При визначенні Глобального індексу конкурентоспроможності усі критерії поділено на три основні групи:

1. базові вимоги: державні та суспільні установи, інфраструктура, макроекономічна стабільність, охорона здоров'я та початкова освіта;
2. підсилювачі ефективності: вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічне забезпечення, розмір ринку;
3. фактори розвитку інноваційного потенціалу: рівень розвитку бізнесу та інноваційний потенціал.

Як правило, країни з більш високими показниками національної конкурентоспроможності забезпечують більш високий рівень добробуту своїх громадян. Бажано, щоб показники Індексу використовувались державами, які прагнуть до ліквідації перешкод на шляху економічного розвитку та конкурентоспроможності, як інструмент для аналізу проблемних моментів в їх економічній політиці і розробки стратегій по досягненню стійкого економічного прогресу.

Таблиця 2

**Рейтинг конкурентоспроможності України за основними складовими у 2013 році**

№	Показник	Рейтинг (місце серед 144 країн)	Бал (від 1 до 7)
1	<i>Загальний індекс конкурентоспроможності</i>	73	4,1
2	<i>Базові вимоги (40,0%)</i>	79	4,4
	• державні та суспільні установи	132	3,1
	• інфраструктура	65	4,1
	• макроекономічне середовище	90	4,4
	• здоров'я та початкова освіта	62	5,8
	<i>Підсилювачі ефективності (50,0%)</i>	65	4,1
	• вища та професійна освіта	47	4,7
	• ефективність ринку товарів та послуг	117	3,8

3	• ефективність ринку праці	62	4,4
	• розвиток фінансового ринку	114	3,5
	• технологічна готовність	81	3,6
	• розмір ринку	38	4,6
	<i>Інноваційний потенціал (10,0%)</i>	79	3,4
	• рівень розвитку бізнесу	91	3,7
	• інновації	71	3,2

\* Складено автором на основі даних WEF [9]

Найбільш низький рейтинг у державних та суспільних установ (132 місце серед 144). Також міжнародні експерти відмітили низьку ефективність ринку товарів та послуг (117 місце), розвиток фінансового ринку (144 місце) та недостатній рівень розвитку бізнесу (91 місце). Найбільш проблематичними факторами для ведення бізнесу було визначено: доступ до фінансів (вага фактору 15,3 %), високий рівень корупції (вага 14 %), неефективна та непрозора податкова політика та податкові ставки (13,6% та 10,5 % відповідно). Вагомий «вклад» у низькі результати країни за легкістю ведення бізнесу зробили слабкий захист інвесторів (прав власності) та труднощі з отриманням дозволу на будівництво.

Загалом, не зважаючи на позитивну динаміку ІГК за останні три роки Україна так і не змогла досягнути свого максимуму 2005 року (64 місце) та у 2013 році вийшла на 73 місце (у порівнянні з 2012 роком – 82 місце). Показники якості вищої освіти та професійної підготовки, охорони здоров'я та початкової освіти, а також розмір ринку – це складові, за якими у країни все ще зберігаються конкурентні переваги.

У порівнянні з іншими країнами конкурентоспроможність України знаходиться на рівні таких країн як Словаччина та Румунія. Із найближчих сусідів ці країни мають найбільш близький результат до України у рейтингу 144 країн світу. Порівнянні із 12 країнами – новими членами ЄС – показує, що у рейтингу Україна має кращі показники, ніж середня оцінка за цими країнами, тільки за показником розміру ринку. Чотири роки тому Україна мала кращі оцінки і за інноваціями, але за чотири роки показала негативну динаміку та втратила цю перевагу. Найбільше відставання відмічається за складовою технологічної готовності, і за порівнянням з докризовим періодом розрив збільшився, навіть не зважаючи на зростання оцінки України. Це свідчить про те, що східно-європейські сусіди розвивались технологічно швидше, ніж Україна [6, С.10].

Ще одним важливим фактором, який підриває економічну безпеку є високий рівень корупції. Так, за даними міжнародної організації Transparency International та її рейтингу «Глобальний барометр корупції 2013» [8], Україна потрапила у категорію країн, де тільки за півроку 2013 хабар давали від 30 до 39% громадян. Це один з найбільш високих показників не тільки серед європейських країн, але й у світі в цілому. Найбільш корумпованою, на думку Українців є судова система (21% респондентів давали хабар у суді). У світі за рейтингом хабарництва ця інституція займає четверте місце. При цьому, самі українці не вірять у можливість протистояння цьому явищу своїми силами та зусилля влади у цьому напрямку вважає неефективним. Найчастіше населення дає хабарі у правоохоронних органах, при отриманні медичних послуг та ц сфері освіти.

За даними консалтингової компанії Ernst & Young, 85% менеджерів України відзначають, що у країні не обійтись без хабаря. За рівнем корупції у бізнесі Україна займає третє місце у світі, перше у Словенії – 95%, на другому місці – Хорватія – 90%. Таким чином, ці держави за рівнем корумпованості знаходяться майже на одному рівні із Кенією (94%) та Нігерією (89%). Найменший рівень корупції у Швейцарії (10%).

Задля аналізу стадії розвитку конкурентоспроможності та її впливу на економічну безпеку, усі показники було об'єднано у три групи: загальноекономічна ситуація, зовнішньоекономічна ситуація, соціально-демографічна ситуація (табл. 3).

## Складові конкурентоспроможності України

Група	Найменування показників	Рік		
		2011	2012	2013
1	2	3	4	5
Загальноекономічна ситуація	ВВП, млн. грн	1 302 079	1 411 238	1 454 931
	Капітальні інвестиції, млн. грн.	259932,3	263727,7	247891,6
	Обсяг державного фінансування інноваційної діяльності, млн. грн.	149,2	244,3	*
Зовнішньоекономічна ситуація	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол.	49362,3	54462,4	58156,9
	Експорт товарів, млн. долл.	61950,2	63084,7	57433,3
	Імпорт товарів, млн. долл.	74714,4	76860,7	70039,8
	Зовнішній борг, млрд. долл.	126,2	135,0	142,5
Соціально-демографічна ситуація	Чисельність населення, млн. ос.			
	Середня заробітна платня, грн	2633	3025	3234
	Заборгованість по заробітній платі, млн. грн.	977,4	893,7	1019,4
	Рівень безробіття, %	7,2	7,5	7,9

- Складено автором на основі даних Державної служби статистики

Станом на 2013 рік рівень показників, що впливають на економічну безпеку значно погіршився: зменшується обсяг капітальних інвестицій, експорту та імпорту товарів, зростає зовнішній борг, заборгованість по заробітній платні перед населенням та рівень безробіття. Слід зазначити, що останній показник розраховувався як співвідношення кількості безробітних до економічно активного населення (за методологією МОТ), а не до загальної кількості трудових ресурсів, що значно зменшує значення його значення.

Що стосується інвестування, то їх рівень зростає, але недостатньо. У період з 2010 року в економіку було інвестовано в 11 разів менше, ніж до країн ЄС, в 2,5 рази менше, ніж у Китаї і навіть втричі менше ніж в Росії. Слід зазначити, що малий та середній бізнес може стати важливим та потужним акумулятором внутрішніх інвестицій. Яскравим прикладом є Туреччина, де його доля складає 95% економіки. До факторів, що перешкоджають довгостроковим капіталовкладенням є: корупція, зарегульованість ринку, зовнішній борг, залежність від зовнішніх ринків ціноутворення на товар, що імпортується; низький рівень довіри у фінансовому секторі; висока ринкова вартість кредитних ресурсів [5].

Що стосується інноваційної складової економічної безпеки, то, як вже зазначалось, згідно рейтингу Всесвітнього економічного форуму Україна відноситься до країн із середнім рівнем інноваційності. Але слід зауважити, що існує певна нерівномірність та дисбаланс у розвитку різних складових інноваційності та факторів підвищення економіки. Наприклад, все, що стосується людських ресурсів – рівня освіти, наявності кваліфікованих кадрів, ринку праці, освітньої та наукової інфраструктури – залишається на достатньо високому рівні. Але інституційна та організаційна складові, у тому числі. Залучення компаній до інноваційних процесів, або фінансування НІОКР з боку держави, конкурентність на внутрішньому ринку, мало сприяють перетворенню інновацій у масові.

Таким чином, не зважаючи на те, що в країні є значний людський, інтелектуальний та творчий потенціал, цей потенціал практично істотно не впливає на економіку.

За той час, коли Україна коливалась між вибором тих або інших механізмів стимулювання інноваційних процесів, значно змінилась сама природа інноватики. Мова йде не тільки про побудову вдалої моделі взаємодії інтелектуального та реального секторів економіки, що дозволяє результатам наукових досліджень попадати на ринок та перетворюватись в новий продукт або технологію. Мова йде про суцільне проникнення інновацій на всі рівні та сфери людської діяльності, зміцненні інноваційних зв'язків між різними секторами промисловості, між економікою і соціумом, перетворення будь-якої діяльності в інноватику.

Наприклад, у Ізраїлі інноваційний бізнес стимулюється наданням фінансових грантів, податкових пільг і права на прискорену амортизацію. Розміри державного гранту розраховуються як частка у витратах на освоєння території під споруджувані виробничі будівлі та інвестиціях в основний капітал (включно з будівництвом і монтажем). Інноваційні підприємства також отримують податкові пільги на сім років, починаючи з першого року, коли підприємство отримує оподатковуваний дохід.

В Китаї держава стимулює участь фірм (незалежно від форм їх власності) у розвитку технопарків. Підприємства, що працюють в технопарку, платять податок на прибуток у розмірі 15% від встановленої ставки, а фірми, 70% продукції яких йде на експорт, - 10%. Новостворені підприємства звільняються від сплати податків на два роки з моменту реєстрації. Фірми звільняються від експортних податків при реалізації продукції на зовнішні ринки [3].

Підвищення рівня конкурентоспроможності та, як слідство, економічної безпеки, можливо за рахунок:

- створення прозорих умов для ефективного ведення бізнесу;
- удосконалення механізму стимулювання ефективного використання підприємствами приросту прибутку на закупівлю нових технологій та «ноу-хау» із високорозвинених країн;
- збереження та підвищення рівня людського капіталу;
- реалізації економічного потенціалу держави.

#### **Висновки:**

1. Конкурентоспроможність країни тісно пов'язана з поняттям «економічна безпека» і є його невід'ємною складовою. Усі складові можна розділити на три групи: внутрішньоекономічні, зовнішньоекономічні та соціально-демографічні. Всесвітній економічний форум при оцінці конкурентоспроможності держави використовує інші групи показників: базові вимоги, підсилювачі ефективності та інноваційний потенціал.

2. Серед слабких сторін конкурентоспроможності України, що негативно впливають на економічну безпеку можна визначити не тільки макроекономічні показники (високі кредитні ставки, зростаючий державний борг), але й слабка здатність до адаптації нових технологій, високий рівень корупції, низька якість суспільних інститутів та несприятлива підприємницька середина. Тим не менше, Україна має усі можливості та потенціал для пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності.

#### **Анотація**

У статті проаналізовано рівень конкурентоспроможності національної економіки та її основні показники, оцінено вплив на сучасний стан економічної безпеки України.

**Ключові слова.** конкурентоспроможність, економічна безпека, складові, Індекс глобальної конкурентоспроможності, інвестиції, інновації.

#### **Аннотация**

В статье анализируется уровень конкурентоспособности национальной экономики и ее основные характеристики, влияние современного состояния экономической безопасности Украины.



**Ключевые слова.** конкурентоспособности, экономической безопасности, компоненты, индекс глобальной конкурентоспособности, инвестиции, инновации.

### Summary

The article analyzes the level of competitiveness of the national economy and its basic characteristics, influence of the modern State of economic security of Ukraine.

**Key words:** competitiveness, economic security, the components, the index of global competitiveness, investment, innovation.

### Список використаних джерел:

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. 1994. № 12. С. 4–13.
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
3. Возможен ли в Украине инновационный рост [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [gazeta.zn.ua/science/vozmozhen-li-v-ukraine-innovacionnyu-pryzhok-.html](http://gazeta.zn.ua/science/vozmozhen-li-v-ukraine-innovacionnyu-pryzhok-.html)
4. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика / Ярослав Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
5. Инвестиционный климат Украины 2014-2015 годов и ассоциация с ЕС: прогнозы экспертов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.prostobiz.ua/finansy/investment/stati/investitsionnyu\\_klimat\\_ukrainy\\_2014\\_15\\_godov\\_i\\_assotsiatsiya\\_s\\_es\\_prognozy\\_ekspertov](http://www.prostobiz.ua/finansy/investment/stati/investitsionnyu_klimat_ukrainy_2014_15_godov_i_assotsiatsiya_s_es_prognozy_ekspertov).
6. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування; кер. проекту В. М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
7. Украина в мире: обзор международных индексов 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.feg.org.ua/docs/ukraine\\_inthe\\_world\\_2013\\_rus\\_web.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/ukraine_inthe_world_2013_rus_web.pdf).
8. Шлемко В. Т. Економічна безпека Україна: сутність і напрямки забезпечення : монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
9. Global corruption barometer [Electronic source]. – Access mode: <http://www.transparency.org/gcb2013/country/?country=ukraine>.
10. The Global Competitiveness Report 2010-2011 / World economic Forum [Electronic source]. – Access mode: [www3.weforum.org/docs/-WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/-WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf).

УДК: 330.51

Солтик Я. В.

## ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

**Постановка проблеми.** В кризових суперечливих умовах розвитку продовольчих та фінансових світових ринків все більшого значення в конкурентній боротьбі підприємств аграрного виробництва набуває формування та процес реалізації інноваційного потенціалу, що визначає якісні позитивні зрушення аграрної економіки України. Інноваційний розвиток аграрної сфери це процес структурованого та системного удосконалення національної економіки, який пронизує всі напрями на рівні економічної діяльності та базується на практичному впровадженні новітніх знань та компетенцій для

наращення масштабів суспільного прогресу та аграрного виробництва. Це засвідчує, що Україна, обираючи інноваційний курс розвитку аграрної економіки, намагаючись забезпечити конкурентоспроможність своєї продукції на світових ринках та зайняти достойну позицію серед країн - аграрних лідерів, зобов'язана мати сформований достатній потенціал аграрної сфери, потрібний з одного боку для досягнення продовольчої безпеки країни, а з іншого для реалізації стратегічних цілей на світових ринках. Отже, інноваційний потенціал необхідно розглядати як показник готовності та можливості втілити в життя задачі, що забезпечують успіх стратегічної інноваційної цілі, тобто як міру бажання до реалізації проекту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На думку спеціалістів, науково-технічний потенціал України практично виключений з економічних процесів держави. Обґрунтування цієї тези наведені в наукових дослідженнях провідних вчених В.Г.Андрійчука, О.І.Амоши, В.М.Гейця, Е.М.В.В.Лебедевой, І.Ю.Гришовой, О.Б.Наумова, О.О.Непочатнеко, В.В.Кужеля, І.О.Крюковой, Б.Й.Пасхавера, А.С.Мохненко, П.Т.Саблука, М.Й.Маліка, М.Ф.Огійчука, І.Н.Топіхи, Г.Є.Жуйкова, Л.І.Федулової[1-10] та ін. Саме тому проблеми інноваційного забезпечення промисловості України потребують подальших комплексних досліджень в напрямку зростання інвестицій в новациї в Україні.

**Метою даного дослідження** є визначення проблем формування інноваційної системи України та перспектив подальшого її розвитку як дієвого механізму підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Інноваційний потенціал всебічно розкриває можливості вітчизняних підприємств аграрної сфери утримувати лідерські позиції на ринку, нарощувати масштаби виробництва та ринкову вартість бізнесу, сприяти піднесенню галузі та відкриває виходи на світові ринки. Отже, управління інноваційним потенціалом аграрного виробництва є стратегічною задачею на рівні держави та підприємств аграрної сфери, адже ефективність аграрного бізнесу в суперечливих умовах трансформації ринкових відносин визначає перш за все здатність нарощувати й активно запроваджувати маркетингові, технічні, організаційні, логістичні та інші інноваційні складові, які генерують інноваційний потенціал.

Поняття "інноваційний потенціал" дістає концептуального відбиття зміни стратегічних цілей та засобів їх досягнення підприємств на початку ХХ століття, саме в той час, коли ресурсна концепція розвитку втрачає своє домінантне становище в аграрній науці, економічний потенціал набуває інших якостей та нову складову – «інноваційний потенціал», як результат вартісних змін за рахунок нововведень, нематеріальних активів, нових компетенцій персоналу тощо, а головною цільовою функцією розвитку бізнесу називають нарощення його ринкової вартості. Інноваційні пріоритети стратегічного розвитку аграрної сфери обумовили актуальність та необхідність дослідження складових інноваційного потенціалу та необхідність формування та реалізації організаційно-економічних механізмів управління інноваційним потенціалом на рівні національної економіки, аграрної сфери, сільськогосподарських та переробних підприємств. Актуальними та такими, що потребують подальших наукових опрацювань в контексті стратегічного розвитку агросфери, залишаються питання збалансування окремих елементів та їх синергетичний вплив на інвестиційну привабливість галузі та досягнення стратегічних цілей суб'єктів господарювання, створення «економіки знань», вивчали інструменти модернізації засобів виробництва та фінансові інновації, нарощення архітектури регіональної та національної інноваційної системи.

Огляд наукових джерел [1-10] показав відсутність єдиного авторитетного визначення економічної суті дефініції «інноваційний потенціал», методології його формування, оцінки та практичної реалізації. Одночасно, спостерігається пряма залежність між розумінням сутності та показників оцінки конкурентоспроможності

аграрних підприємств та розміром інноваційного потенціалу. Так, високий рівень інноваційного потенціалу є позитивним аспектом існування аграрних підприємств в динамічних умовах світових ринків. В умовах кризових трансформацій рівень та якість інноваційного потенціалу показують стійкість і конкурентоздатність галузі, а отже всі зміни, що відбуваються у вітчизняному економічному просторі, вимагають ефективного розвитку всіх складових інноваційного потенціалу та інвестиційного забезпечення його реалізації в майбутньому періоді.[ 1 ]

Ретроспективний аналіз дефініції «інноваційний потенціал» більшістю науковців трактується як приховані можливості щодо реалізації інноваційного проекту (впровадження процесних і продуктових інновацій), то це передбачає залучення додаткових ресурсів із метою завершення формування окремих елементів або збалансування різних складових між собою.[ 2 ] В теперішніх умовах інноваційний потенціал - це система взаємодії всіх наявних ресурсів в матеріальній, нематеріальній та фінансовій формі, що в процесі їх комплексного, синергетичного та ефективного використання забезпечують досягнення конкурентних переваг на внутрішніх та зовнішніх ринках за допомогою інновацій.

Таке розуміння дефініції інноваційного потенціалу аграрного потенціалу засвідчує, що підґрунтям його формування виступає не лише нарощення обсягів економічних ресурсів у формі фінансових інновацій чи у вигляді матеріально-речовинної форми, а у переважній більшості в здійсненні відповідних умов, коли саме бізнесові компетенції (інновації у нематеріальній формі) дістануть якнайкращі резерви залучення у виробничий процес економічних ресурсів з метою стратегічного нарощення ринкової вартості. Так, Гнатєва Т.М. наголошує, що прямий вплив на ресурсну складову призводить до збільшення потенціалу, але не дає максимального позитивного ефекту. В той же час вплив на формування можливостей підприємства, зміна стандартних операцій формують значний інноваційний потенціал, що може мати великі позитивні ефекти, які можна буде порахувати у матеріальній, грошовій формі.[ 1 ]

Відповідно до останніх досліджень прийнято вважати, що у процесі свого розвитку інноваційний потенціал проходить три стадії [ 3 ]:

- 1) ресурсну, що пов'язана з ревізією ресурсів і спрямована на встановлення ступеня укомплектованості досліджуваного об'єкта ресурсами, потенційно необхідними для проведення конкретної інноваційної діяльності;
- 2) стадію можливостей, реалізація якої "сигналізує" про потенційну придатність ресурсів, що аналізуються, до інноваційної діяльності;
- 3) стадію готовності до інноваційної діяльності.

Як зазначає професор Савенко І.І., інноваційний тип економічного розвитку є тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Основною ознакою сучасного розкладу сил в світі є суттєвий відрив країн-лідерів, що створюють «інноваційний анклав» в світі, від менш потужних країн, які змушені повністю залежати від позиції « активних гравців». [4 ]

Тобто, узагальнення системи інноваційного підходу дозволяє виділити дві формуючі складові частини – ресурсну, що визначає витрати накопичених ресурсів, їх ефективне використання та потенціальних можливостей, зокрема підвищення рівня інвестиційної привабливості галузі, набуття нових технологічних розробок, підвищення конкурентоздатності тощо, що можуть бути використані в майбутньому періоді. Отже, дефініція інноваційного потенціалу аграрного виробництва характеризується як дуалістична економічна категорія, що об'єктивно існує в процесі економічних відносин аграрного виробництва і визначає конкурентоздатність аграрної сфери на світових ринках, інвестиційну привабливість галузі, потенціал нарощення ринкової вартості аграрного бізнесу.

Нарощення інноваційного потенціалу пов'язане з підвищенням рівня конкурентоспроможності продукції аграрного виробництва, яка встановлює

відповідність умовам внутрішніх та світових ринків, вимогам міжнародних стандартів за якісними, енерго – та ресурсозберігаючими, організаційними, логістичними, соціальними та іншими характеристиками, екологічній безпеці, конкретним побажанням споживачів за своїми технічними, якісними, естетичними та економічними параметрами.

Останні дослідження інноваційного розвитку аграрного виробництва вказують на екстенсивний шлях розвитку аграрної сфери під впливом широкого кола деструктивних чинників. Підвищення ефективності аграрного виробництва на основі інтенсифікації потрібно просліджувати в контексті прискорення введення звершень науково-технічного прогресу в практику аграрного бізнесу, що розкриваються в нарощенні масштабів виробництва аграрної продукції, забезпечення продовольчої безпеки країни, удосконаленні її якості й більш продуктивному застосуванні як наявних, так і залучення додаткових високоякісних ресурсів за умови підвищення рентабельності аграрного виробництва. Концептуальними засадами залучення досягнень інноваційної моделі управління в аграрне виробництво, як напряду інтенсифікації повинна стати прийняття комплексу заходів по системному й оперативному розвитку законодавчої й нормативно-правової бази галузі й послідовній реалізації інноваційної стратегії та інструментів наукових, дослідно-експериментальних робіт і структурних перетворень в аграрному виробництві.

Деякі автори розглядають інноваційний потенціал аграрного виробництва як чіткий алгоритм (сукупність взаємопов'язаної послідовності дій) створення нової або поліпшеної аграрної продукції, нової або поліпшеної продукції її переробки, а також оригінальних (знову створених) або поліпшених (удосконалених) технологічних і організаційних моделей виробництва такої продукції в динамічній системі розвитку науково-технічного прогресу. [1]

Нагальною проблемою формування інноваційного потенціалу аграрної сфери є недостатність та дисбаланс її інфраструктури, Україна різниться від світових лідерів невідповідністю між академічною, університетською та фірмовою наукою, інноваційна інфраструктура знаходиться у зародковому стані. У провідних країнах науково-дослідні інституції співпрацюють з великими корпораціями та агрохолдингами. Так, в аграрному секторі США концентрація НДДКР у великих корпораціях становить близько 50 % і поєднується з високою часткою самофінансування цих робіт (понад 90 % усіх витрат на НДДКР в аграрному бізнесі)[10-11]

У зарубіжних корпораціях відбувся перехід до відкритої моделі інноваційної діяльності за рахунок децентралізації НДДКР. Саме в інноваційній сфері ефективно співпрацюють великий і малий бізнес – корпорації скуповують малі інноваційні фірми, укладають з ними ліцензійні й контрактні угоди, стають інвесторами їх наукової діяльності, утворюють партнерства для реалізації нововведень, що дозволяють долати технічну і ринкову невизначеність нових продуктів. Корпорації надають позики та проводять операції з акціями малих фірм. Досвід свідчить про ефективність таких структур, як кластерні об'єднання, технологічні альянси, венчурні й аутсорсингові фірми, науково-дослідні консорціуми у сфері аграрного сектору, інформаційно-комунікаційних технологій, біотехнологій, виробництва нових матеріалів, та інших галузях. Наприклад, об'єднання Chemical Industry VISION 2020 Technology Partnership включає 15 компаній-членів, а також 167 компаній, 39 університетів та 21 державну установу у якості учасників.[5-6] Проте, економічна ефективність венчурної моделі інноваційного потенціалу доволі невисока, що визначає поворот траєкторії розвитку інституцій у сторону вектору залучення чужоземних інноваційних технологій, передусім, для аграрних підприємств. Одним з головних джерел нарощення та фінансового забезпечення інноваційного потенціалу аграрних підприємств є притягнення зарубіжного капіталу як інструменту «запозичення» світових технологій агропереробки продукції, що дозволяє покривати їх стійкий економічне піднесення, що супроводить надбанням в аграрну

економіку не тільки технологічних інновацій, але й нових компетенцій і технологій управління інноваційним розвитком.

В Україні законодавством передбачена фінансова підтримка технопарків. Відповідно до цього законодавства зареєстровано 16 технопарків. Технопарками з 2005 р. по 2012 р. реалізовано інноваційної продукції на суму 12,2 млрд грн, у 2009 р. цей показник становив лише 341,7 млн грн, що на 509,8 млн грн менше, ніж у 2008 р. Частка технопарків у реалізованій інноваційній продукції у 2008 р. становила лише 1,9 %, тоді як у 2012 р. – 9,1 %. Зменшення обсягів інноваційної продукції відбувається внаслідок недосконалої законодавчої бази, зокрема скасування окремих статей Закону «Про інноваційну діяльність», недосконалості інших нормативних актів, що регулюють інноваційну діяльність в аграрній сфері, блокування Закону «Про спеціальний режим діяльності технопарків».

Безумовно, нарощення та реалізація інноваційного потенціалу галузі неможлива без фінансового забезпечення інноваційного розвитку та оптимізації інвестиційних потоків, тому деякі вчені застосовують поняття інвестиційно-інноваційний розвиток стосовно управління інноваційним потенціалом, зокрема в аграрному виробництві.

**Висновки:** Важливою умовою активізації інноваційної діяльності в аграрному секторі стає партнерство між урядовими установами, аграрними компаніями, вищими навчальними закладами, місцевими органами влади в рамках формування національної та регіональних інноваційних систем.

Стимулом інноваційного розвитку можуть стати технологічні трансферти – передача акціонованим аграрним підприємствам результатів науково-дослідних розробок, створених у державному секторі або за кошти держави. У світовій практиці апробовані організаційно-економічні заходи, що мотивують розвиток аграрних інноваційних структур: наукових, технологічних, інноваційних і промислових парків, інкубаторів малого інноваційного бізнесу; центрів трансферу технологій з державного сектору в аграрний бізнес; реалізація цільових програм, прями державні субсидії й цільові асигнування місцевих органів влади; податкові пільги.

#### **Анотація**

В статті окреслене коло основних проблем формування інноваційної системи аграрної економіки України, доведено неефективність та недостатність фінансового забезпечення інноваційного розвитку в сучасних умовах.

**Ключові слова:** інноваційна система, інноваційний розвиток економіки, фінансове забезпечення інноваційного розвитку.

#### **Аннотация**

В статье определен круг основных проблем формирования инновационной системы сельскохозяйственной экономики, оказался неэффективным и недостаточная финансовая поддержка инновационного развития в современных условиях.

**Ключевые слова:** инновационные, инновационное развитие экономики, финансирования инновационного развития.

#### **Summary**

We set the scope of the main problems of the formation of the innovation system of Ukraine's economy, proved ineffective and insufficient funding of innovation in the modern world.

**Keywords:** innovative, innovative model of economic development, funding innovative economic development



**Список використаної літератури:**

1. Гнат'єва Т.М. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнат'єва // Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62
2. Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
3. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
4. Гришова І.Ю. Державна підтримка як невід'ємний механізм економічного зростання. Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур. Колективна монографія / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: СПД Сочінський, 2013. – С.36-44.
5. Чирва О. Г. Удосконалення інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку конкурентоспроможності харчових підприємств / О. Г. Чирва // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України», (Умань, 24 січ. 2012 р.). – Умань : СПД Жовтий, 2012. – С. 42–44.
6. Непочатенко В.О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І.О. Крюкова, В.О. Непочатенко // Науковий журнал Одеського національного політехнічного університету «Економіка: реалії часу». - Одеса, 2013. - № 4(9). – С. 133-142.
7. Крюкова І.О. Методологічні засади формування механізму інноваційного розвитку підприємства на основі управління фінансовими потоками / І.О. Крюкова // Матеріали науково-практичної конференції [«Економічний розвиток: теорія, методологія, управління»] (Будапешт-Валенсія-Київ, 26-30 листопада 2013р.): Науково-дослідний інститут економічного розвитку. – Київ, 2013. – С. 81-87.
8. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку молокопереробних підприємств / І.О. Крюкова // Облік і фінанси. – 2013. - № 2 (60). – С. 87-93.
9. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Інст демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
10. Лебедева В.В. Управління конкурентною стійкістю промислових підприємств в контексті їх інноваційного розвитку/ В.В.Лебедева// Наукові праці Полтавської державної аграрної академії.Вип.2(5) – Т.1. – Полтава: ПДДА. – 2021. – С.139-145.
11. Проблема ефективності в ХХІ веке: економіка США / ред. В. И. Марцинкевич; ИМЭМО РАН. – М. : Наука, 2006. – С. 269.

## ЕВОЛЮЦІЙНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Постановка проблеми.** Ускладнення інтеграційних процесів функціонування аграрних підприємств потребує розробки комплексної моделі аналізу результативності їх здійснення. Запуск механізмів диверсифікації без системного методологічного, аналітичного, інформаційно-маркетингового, організаційного та ресурсного забезпечення не сприяє трансформації системи управління до стратегічного рівня оригінатора. Формалізований підхід та використання ортодоксальних методик, які не в повній мірі визначають результативність інтеграційних процесів, нівелюють потенційні можливості удосконалення їх напрямів, механізмів та інструментів, що призводить до погіршення кінцевих результативних показників діяльності господарюючих суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науково-методологічні аспекти диверсифікації як стратегічного напрямку трансформаційних перетворень постали у колі уваги значної кількості зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед яких: Томсон А., Стрікленд А., Портер М., Ансофф І., Баранова Н.І., Білецька К. В., Гришова І.Ю., Саблук П.Т., Вітковський О.С., Герасимчук В.Г., Корінько М. Д., Обеременчук В.Ф., Сафронов В.В., Кужель В.В., Крюкова І.О., Шабатура Т.С. та інші. [1-12] Разом з тим, розширення сфери інтеграційних перетворень та ускладнення механізмів їх реалізації потребують ефективної моделі емпіричних та експертних оцінок, що дають можливість комплексно оцінити результативність інтеграційних процесів.

**Мета статті** полягає у обґрунтуванні комплексної моделі оцінювання ефективності процесів диверсифікації та спеціалізації діяльності аграрних підприємств з урахуванням системних принципів і методологічних засад аналізу інтеграційних тенденцій в аграрній сфері.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність здійснення диверсифікації безпосередньо залежить від своєчасної орієнтації сільськогосподарського підприємництва на виробництво тих видів продукції, товарів, робіт, послуг, які користуються попитом та є конкурентоспроможними за рахунок показників якості та безпечності, що визначається відповідними стандартами та іншими вимогами.

Ефективність диверсифікації як економічної категорії відображає якісну та кількісну результативність діяльності, яка, разом з поглибленням теорії економічної ефективності, ускладнюється, поширюючи свій зміст на різні сфери діяльності підприємства. Загальна ефективність ринкового механізму, як зазначає П.Т. Саблук, визначається ступенем забезпечення економічних інтересів найменш захищених галузей [9]. Отже, оцінка ефективності диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах функціонування внутрішнього і зовнішнього ринку має свої особливості, викликані, головним чином, інтересами суб'єктів, задіяних для досягнення цілей диверсифікації. Побудова коеволюційної моделі визначення ефективності інтеграційних процесів в аграрному виробництві об'єктивно потребує чіткої схеми їх класифікації та деталізації. Значна кількість і несистематизованість видів диверсифікації призводить до ускладнень і певної плутанини у питанні вибору найоптимальнішого її типу. Тому вважаємо за доцільне класифікувати види диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств за відповідними критеріями, які є найхарактернішими для умов аграрного виробництва продукції (табл. 1).

**Класифікація основних видів диверсифікації  
діяльності сільськогосподарських підприємств**

Критерії класифікації	Види диверсифікації
Зв'язаність із сільськогосподарською діяльністю	Зв'язана, незв'язана
Стійкість на агропродовольчому ринку	Соціально-орієнтована
Ризикованість	Помірна, значна, інтенсивна
Фінансові можливості	Горизонтальна, вертикальна
Державне регулювання	Програмна, цільова
Географічно-територіальна належність	Міжнародна, регіональна, обласна, районна
Структуризованість	Конгломератна, концентрична
Рівень невизначеності	Випадкова, супутня

Запровадження різних видів диверсифікації є цілком виправданим, оскільки, наприклад, вертикальна або горизонтальна інтеграція приводять до синергетичного ефекту, за рахунок якого підприємство формує значний економічний потенціал, поведінка даного підприємства на аграрному ринку стає більш гнучкою і кон'юнктурною, зростає рівень зайнятості та професійної підготовки працівників, підвищується рівень ефективності господарської діяльності в цілому.

Ансофф довів, що заснована на вигодах синергізму стратегія діяльності підприємства, може розглядатися як "червона нитка" інтеграційних процесів, дозволяючи компанії скористатися поточними перевагами в нових галузях діяльності [1]. Прикладом пов'язаної диверсифікації можуть бути сучасні аграрні підприємства, які охоплюють сферу сільськогосподарського виробництва, торгівлі та розвиток переробних виробництв сільськогосподарської сировини, мають потужний економічний потенціал (з площею 50 тис га і більше) та характеризуються високими результативними показниками.

Багатогранність категорії "ефективність" як комплексу умов взаємодії продуктивних сил та виробничих відносин не дозволяє встановити єдиний критерій для її виміру. Множинна деталізація форм прояву ефективності включає технологічну, соціальну, господарську, узагальнюючу процес суспільного відтворення в цілому, локальну (окремих регіонів), часткову (окремих економічних факторів, окремих фаз відтворення) та інші її види.

При цьому, враховуючи, що показники стану і розвитку економіки досліджує багато вітчизняних і зарубіжних вчених, проблематика формування системи показників вимірювання ефективності диверсифікації у вітчизняній економічній науці навіть не окреслена.

Проведений аналіз підходів до оцінки ефективності диверсифікації діяльності підприємства дозволив виявити особливості та окремі недоліки сучасних методик переважно російських вчених, які сформувалися під впливом окремих соціально-економічних теорій. Серед значної кількості методик доцільно зупинитися на наступних:

- рівень диверсифікації діяльності оцінюється шляхом оцінки питомої ваги різних її видів, які мають місце на підприємстві [5]. Однак у більшості методик принцип виокремлення окремих видів діяльності підприємства та використані авторами класифікатори не обґрунтовані;

- ефективність диверсифікації діяльності підприємства ототожнюється з ефективністю його виробничої диверсифікації за відсутності аналізу та оцінки рівня диверсифікації ринків збуту [11];

- оцінюється один вид диверсифікації – горизонтальна диверсифікація. Вертикальна диверсифікація дослідженню не підлягає, бо це суперечить економічній сутності диверсифікації;

– оцінюється лише рівень урізноманітнення діяльності, а не рівень спорідненості її окремих видів [2];

Проблематика визначення ефективності диверсифікації із використанням трьохфакторної моделі ефекту диверсифікації розглянута і запропонована також і С.М. Поповою [8]. Напрями диверсифікації, на думку В.М. Дерези, доцільно формувати, використовуючи такі показники, як частка ринкова частка підприємства на ринку певної продукції та стартовий фінансовий стан підприємства, який визначається через коефіцієнт запасу фінансової міцності [4].

На наш погляд варто дотримуватися підходів до визначення ефективності диверсифікації, побудованих на основі портфельної теорії Г.Марковіца та О.С. Вітківського, які побудовані на кореляційній залежності ризиків та інвестиційних доходів [3].

У більшості методик, як російських і білоруських, так і вітчизняних науковців, використовується один показник, що синтезує стан економіки – прибуток. На наше переконання, цей методичний підхід щодо ув'язки оцінки стану економіки лише з її економічними мотивами максимізації прибутку недостатній. Це дещо спрощений підхід до аналізу складних явищ. Адже, як макроекономіка, так і економіка підприємства спирається на використання безлічі факторів, ресурсів, процесів, які спрямовані на досягнення багатьох цілей. З огляду на це, використання одного, навіть надзвичайно важливого показника, такого як прибуток, є недостатнім. При такому підході не має можливості дослідити характер змін, процесів, які відбуваються в економіці підприємств. Як правило, дана методика підходить для крупних промислових або великомасштабних агропромислових підприємств. Для сільськогосподарських підприємств з традиційною спеціалізацією вибір методики розрахунку економічної ефективності визначається деякими специфічними особливостями галузі, зокрема такими як:

- переважання зайнятості сільського населення на сільськогосподарському ринку праці;
- занижений рівень заробітної плати порівняно із промисловістю;
- запровадження технологічних новацій зумовлює міграцію сільського населення;
- збитковість більшості підприємств аграрного сектора економіки;
- відсутність необхідних інфраструктурних умов для товаровиробників та вільної конкуренції в системі товаропросування.

Дослідження показали, що найпоширенішими видами диверсифікації для сільськогосподарських підприємств є горизонтальна та вертикальна. З огляду на це, вважаємо доцільним в моделі оцінювання ефективності інтеграційних процесів використовувати для визначення ефективності диверсифікації індекс (методику) Херфіндаля-Хіршмана [7], який передбачає розрахунок за такою формулою:

$$H_j = \left[ \sqrt{\sum_{i=1}^n \left( \frac{x_i}{x} \right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}} \right] / \left( 1 - \sqrt{\frac{1}{n}} \right),$$

де  $H$  – індекс підприємства;

$n$  – кількість видів продукції за галузевою класифікацією;

$i$  – індекс товару (від  $i=1-n$ )

$x_i$  – вартість  $i$ -товару, виробленого підприємством  $j$ ;

$x$  – загальна вартість товарної продукції підприємства  $j$ , яка розраховується за формулою:

$$X = \sum_{i=1}^n x_i$$

Для оцінки ефективності диверсифікації, як міри відхилення товарної структури підприємства від галузевої структури товарної продукції, пропонуємо використовувати наступну формулу:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^n |h_{ij} - h_i|}{2},$$

де  $S_j$  – індекс диверсифікації товарної продукції підприємства  $j$ ;

$h_{ij}$  – частка  $i$ -го товару в загальному обсязі виробленої на підприємстві продукції;

$h_i$  – частка  $i$ -го товару в загальногалузевому обсязі виробленої продукції.

За допомогою такої моделі можна встановити не лише кількісну відмінність товарної структури від структури галузевого випуску продукції, але і порівняти ефективність структури експорту декількох підприємств. Найбільший недолік цієї методики полягає у залежності даного показника від ринкових коливань цін на сільськогосподарську продукцію.

Як свідчить зміст переважної більшості проаналізованих методик щодо визначення економічної ефективності інтеграційних процесів аграрних підприємств, актуальним є дослідження сукупності показників, які, поряд із наведеними індексами, закладні нами в коеволюційну модель оцінювання рівня їх результативності. Одного або двох показників для оцінки процесу диверсифікації в аграрному секторі явно недостатньо, необхідним є агрегування комплексу критеріїв, які дозволяють не лише системно оцінити ефективність того чи іншого виду диверсифікації діяльності, але і здійснити прогноз наслідків організаційно-економічних і соціальних перетворень на аграрному підприємстві.

Для оцінки ефективності диверсифікації найважливішими економічними показниками варто вважати: по-перше, ті, які характеризують, ефективність сільськогосподарського виробництва на рівні підприємства; по-друге, ті, що свідчать про фінансовий стан і результати діяльності підприємства; по-третє, ті, що відображають рівень конкурентоспроможності товарів, робіт та послуг. Дані показники доцільно об'єднати у відповідні групи і подати їх як комплексну модель оцінки ефективності диверсифікації в реальній економіці: 1 група – показники економічної ефективності виробництва сільськогосподарської продукції; 2 група – показники рівня економічного розвитку галузі; 3 група – показники фінансового стану та економічної безпеки підприємства; 4 група – показники ефективності формування і використання фінансових і матеріальних потоків; 5 група – показники рівня якості і конкурентоспроможності продукції; 6 група – показники ефективності реалізації інвестиційних проектів у сфері інтеграційних процесів.

Коеволюційна модель порівняльного економічного аналізу підприємства виконується на основі мультиплікативного методу. Мультиплікативний метод включає розрахунки аналітичних показників по заданих параметрах та результуючого показника – рентабельності власного капіталу. Отримані значення аналітичних показників вказуватимуть на параметри, значення яких слід змінити, щоб отримати бажаний результат. Зразок виробничого підприємства використовується для порівняння та оцінювання сільськогосподарських підприємств. Як зразок обране усереднене виробниче підприємство з початковим власним капіталом 100 одиниць та іншими заданими параметрами діяльності (табл. 2, табл. 3).

Таблиця 2

### Параметри балансу підприємства-зразка

Розділи балансу	Значення
Активи:	1,5
коефіцієнт основних засобів	0,6



коефіцієнт запасів	0,3
коефіцієнт оборотних засобів	0,6
Пасиви:	1,5
коефіцієнт власного капіталу	1
коефіцієнт кредитів	0,3
коефіцієнт кредитів заборгованості	0,2

*Джерело:* власні дослідження.

Параметри зразка відображають усереднені значення підприємств, які можна розглядати як еталон сільськогосподарської діяльності.

Таблиця 3

### Фінансові результати підприємства-зразка

Показники	Значення
Тривалість операційного циклу (дні)	75
Оборотність оборотних засобів	4,87
Рентабельність витрат	0,50
Ставка сукупного податку	0,50
Ставка відсотків за кредит	0,20
Ставка дивідендів	0,25
Ставка амортизації	0,10

*Джерело:* власні дослідження.

Тривалість операційного циклу, яка для зразка складає 75 днів, суттєво нижча, ніж у реальних сільськогосподарських підприємств. Структурний (вертикальний) аналіз параметрів балансу зразка показує, в якому ступені розділи активів забезпечені розділами пасивів.

Безумовно, наведена система показників не є вичерпаною. Зокрема, ряд вчених, серед яких В.Я. Красніков, Р.В. Солошенко, В.В. Сафронов та інші зазначають, що наука має визначитися у тій частині системи показників, через які характеризується стан, результати та перспективи диверсифікації виробництва [10].

Якщо рівень спеціалізації характеризується питомою вагою провідної галузі у загальному обсязі реалізованої продукції господарством, регіоном, рівень концентрації виробництва – обсягами виробництва продукції на підприємстві, то рівень диверсифікації виробництва – відношенням обсягу вироблених видів продукції до 100%.

До них, на думку авторів, слід віднести показники кількості продуктів, асортимент товарів, структуру галузей, кількість вкладених інвестицій та їх структуру, професійну структуру робочої сили, структуру каналів реалізації продукції, ринків, показники оновлення асортименту товарів, кількість нових товарів і послуг [6]. До зазначеної системи показників варто додати і соціальну та екологічну ефективність диверсифікації.

Адже без врахування соціального ефекту не логічно вважати процес диверсифікації ефективним, оскільки його сутність та значення виявляються у питаннях: раціональної зайнятості населення, розміру заробітної плати працюючих, функціонування соціальної сфери, рівня одержання суспільних благ, раціонального використання ресурсів, стану навколишнього природного середовища, тощо.

Соціальна важливість процесу диверсифікації, як справедливо зазначають вчені-аграрії [9], дозволяє загальмувати широко розповсюджене останнім часом “відступництво” селян. Слід зауважити, що стосовно соціальної та екологічної складових ефективності диверсифікації, то ні у науковому, ні у практичному плані їм не приділялося належної уваги. Технологічні, економічні, соціальні та екологічні ефекти тісно взаємопов’язані, але вони різноякісні та можуть характеризувати результати реалізації програм диверсифікації

як в окремому, так і водночас агрегованому вигляді, проте при цьому зажди лише за притаманними їм категоріями показників.

**Висновки.** За результатами аналізу методичних підходів і існуючих методик оцінювання рівня ефективності інтеграційних процесів аграрних підприємств можна констатувати, що максимально адаптаційною і системною може постати лише комплексна коеволюційна модель аналізу, яка ґрунтується на базових принципах спеціалізації, диверсифікації і інтеграції діяльності аграрних підприємств, враховує специфіку їх функціонування та формує систему індикаторів оцінки результативності діяльності в розрізі всіх аспектів. При використанні запропонованої моделі мета інтеграційних процесів діяльності аграрних підприємств – домогтися у майбутньому підвищення показників комплексної ефективності при використанні наявних ресурсів – ймовірно, буде досягнута.

#### **Анотація**

В статті розглянуто сучасні методичні підходи до визначення ефективності процесів диверсифікації і спеціалізації діяльності аграрних підприємств. Удосконалено класифікацію видів диверсифікації діяльності аграрних формувань. Запропоновано комплексну модель оцінювання рівня ефективності диверсифікації діяльності підприємств з урахуванням різноманітних аспектів їхнього розвитку.

**Ключові слова:** інтеграційні процеси, ефективність, диверсифікація, спеціалізація, аграрні підприємства.

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены современные методические подходы к определению эффективности процессов диверсификации и специализации деятельности аграрных предприятий. Усовершенствована классификация видов диверсификации деятельности сельскохозяйственных предприятий. Предложена комплексная модель оценивания уровня эффективности диверсификации деятельности предприятий с учетом разнообразных аспектов их деятельности.

**Ключевые слова:** интеграционные процессы, эффективность, диверсификация, специализация, аграрные предприятия.

#### **Annotation**

The modern methodological approaches to the definition of efficiency of processes of diversification and specialization of agrarian enterprises have been reviewed in this article. The classification of diversification of agricultural enterprises are improved. The comprehensive evaluation model of the level of effectiveness of diversification, taking into account the various aspects of their activities is offered here.

**Key words:** integration processes, efficiency, diversification, specialization, agrarian enterprises.

#### **Список використаної літератури:**

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – СПб : Питер ком, 1999. – 416с.
2. Баранова Н.И Диверсификация производства как эффективный механизм адаптации предприятия к рыночным условиям / Н.И. Баранова, М.В. Рымар //БИЗНЕСИНФОРМ. – 2010. – Вып. 4 (3). – С. 51-54.
3. Вітковський О.С. Ефективність стратегії диверсифікації діяльності в умовах нестабільного зовнішнього середовища / О.С. Вітковський // Економіка та держава. – 2009. - №8. – С. 32 – 36.

4. Дереза В. М. Диверсифікація виробництва і капіталу як фактор стабілізації фінансового стану підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец.: 08.06.01 / В.М. Дереза. - Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ., –2005. – 19 с.
5. Корінько М. Д. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: [монографія] / М.Д. Корінько. - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 488 с.
6. Охтеня А.А. Оценка потенциала диверсификации производства на промышленных предприятиях / А.А. Охтеня, В.В. Трубочанин // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – Вип. 3 (21). – С. 105-110.
7. Паскье М. Диверсифікація та ефективність / М. Паскье // Проблеми теорії і практики управління. – 1994. – №3. – С.79-82.
8. Попова С.М. Диверсифікація діяльності підприємств в умовах трансформаційної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец.: 08.06.01 / С.М. Попова ; Харк. нац. екон. ун-т. – Харків, –2004. – 20 с.
9. Саблук П.Т. Світове і регіональне виробництво аграрної продукції: монографія / П.Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 210 с.
10. Сафронов В.В. Диверсифікація агропромислового виробництва / В.В. Сафронов, В.Я. Красников, Р.В. Солошенко // Аграрная наука. - 2005. - № 10. - С. 6-8.
11. Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
12. Гришова І.Ю. Финансовое обеспечение перерабатывающих предприятий в контексте формирования финансовых потоков./ И.Ю. Гришова// Азимут научных исследований: экономика и управление.- Россия. - 2012.- № 1. - С.22-24.

УДК: 631.152:658.562

Зайкіна Г. М.

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Постановка проблеми:** В умовах переходу до ринкової економіки успішний розвиток виробництва залежить від споживчого попиту. Тому продукція, пропонована на ринку, має бути конкурентоспроможною, а наявність конкурентного середовища зобов'язує кожне підприємство приділяти все більшу увагу проблемам якості. Досвід показує, що неможливо забезпечити конкурентоспроможність і вихід продукції на світовий ринок без застосування міжнародних стандартів на системи якості, що є одним із вирішальних факторів конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато зарубіжних та вітчизняних авторів завжди приділяли значне місце питанням якості у своїх дослідженнях. Особливо можна виділити роботи таких класиків як А. Фейгенбаум, Е. Демінг, К. Ісікава, Дж. Харрінгтон. Саме їх дослідження та розробки, а також їх практичне використання при формуванні філософії загального управління якістю і допомогли багатьом нині розвиненим країнам (США, Японія та ін.) перетворитися на країни - лідери світової економіки. Питання управління якістю сільськогосподарської продукції знайшли своє відображення у працях Ю.О.Лупенка, В.Г.Андрійчука, І.Ю.Гришової, М.Й.Маліка, І.І.Савенка, В.В.Лагодієнка, О.Б.Наумова, М. В. Зось-Кіора [1], Н. С. Соколової [2], Л.

Дудар [3], Х. З. Махмудова [4], А. М. Царенка [5] та ін. Наявні публікації сформували чітке уявлення про те, що від стану якості продукції залежать результати суспільного виробництва, його економічна ефективність; при реалізації механізму управління якістю продукції велику роль відіграють державні стандарти і стандарти підприємств.

**Метою дослідження** є узагальнення теоретичних основ впровадження системи якості на підприємствах харчової промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно із сучасними ідеями в сфері забезпечення якості кінцевої продукції, менеджмент якості виступає фактично наскрізним аспектом управління підприємством поряд із витратами, часом тощо. Виходячи з цього, сам термін «якість» зазнав змін, які знайшли своє відображення у текстах міжнародних стандартів. Більшість визначень, що надавалися науковцями (як філософами, так і економістами), існують як альтернативна спроба уточнити дане поняття та розкрити його зміст, виходячи із загальних тенденцій розвитку науки управління на певному історичному етапі. У деяких теоретичних джерелах «якість» визначають як «придатність для використання» чи «відповідність меті», чи «задоволення потреб споживача», чи «відповідність вимогам». Усе це відбиває тільки окремі аспекти якості. Аналізуючи наведені визначення, можна дійти висновку, що якість є однією зі складних категорій, з якими людина стикається в процесі своєї діяльності. Багатозначність трактувань даного поняття визначається тим, що під терміном «якість» розуміється велика кількість специфічних властивостей предметів і явищ. Сучасне трактування якості, надане в стандарті ISO 9000-2000 вказує на те, що, по-перше, не можна акцентуватись виключно на характеристиках продукції при визначенні якості, по-друге, об'єктом уваги компанії виступає не тільки продукція, а й процеси, в межах яких вона створюється, а також система управління, що має певні цільові орієнтири щодо виробництва продукції та задоволення споживача.

Виходячи з формулювань наданих у стандарті ISO 9000-2000 «Система управління якістю», на рис.1 представлено аналіз терміну «якість», [1].

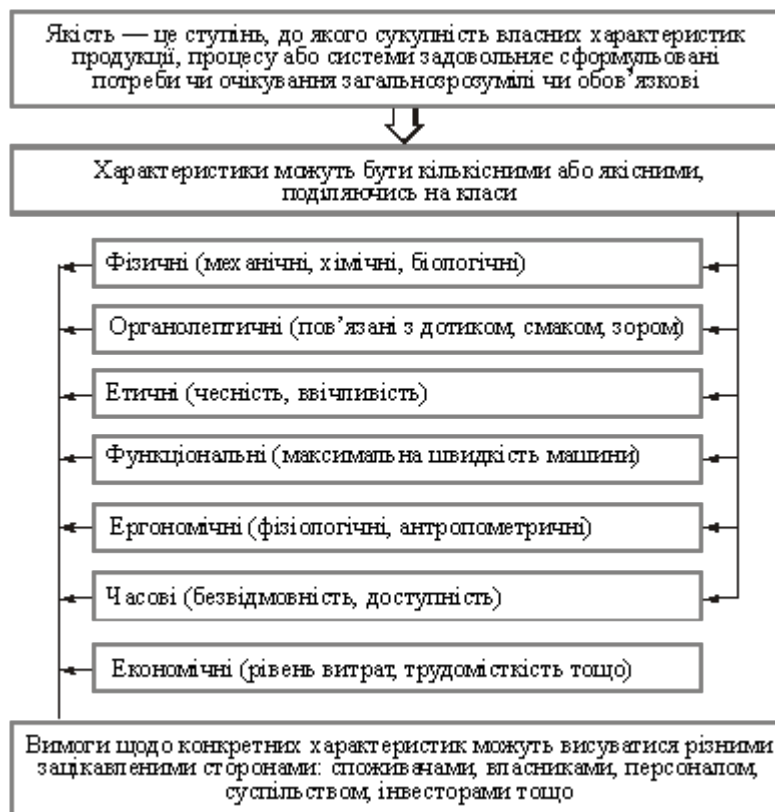


Рис. 1. Сучасне розуміння категорії «якість» [ 3-6 ]

Більш того, з точки зору сучасної концепції менеджменту якості саме останній аспект відіграє найбільш значиму роль у створенні якісної продукції, що можна продемонструвати за допомогою так званої «петлі якості» (рис.2), яка слугувала методологічною основою попередньої версії стандарту, але не втратила актуальності на сьогодні. Аналізуючи етапи життєвого циклу продукту, що представлені у «петлі якості» можна дійти висновку, що система управління якістю охоплює усі ключові процеси, що здійснюються при створенні, виробництві та представленні споживачу конкретної продукції. Слід також зауважити, що розуміння якості знаходиться в області суб'єктивних оцінок кожної зацікавленої сторони і має тенденцію до постійних змін. Отже, якість – є динамічною характеристикою, що відображає ступінь задоволення вимог конкретного споживача в умовах конкретної компанії на визначеному ринку.

Процес управління якістю на підприємстві, виходячи із основних положень сучасної концепції менеджменту якості, розглядається як самостійна, складна функція управління бізнес-процесами, цілями реалізації котрої є:

- підвищення конкурентоспроможності та прибутковості підприємства за рахунок підвищення якості продукції та всіх основних, допоміжних та управлінських процесів;
- зниження всіх видів витрат і укріплення економічної стабільності підприємства;
- дотримання вимог охорони навколишнього середовища;
- забезпечення цілеспрямованого та системного впливу на параметри якості в напрямі їх постійного поліпшення.

Об'єктами управління виступають процеси, від реалізації яких залежить якість кінцевої продукції, згідно з «петлею якості» (рис.2).

Варто звернути увагу на те, що поряд із терміном «управління якістю» часто використовується термін «менеджмент якості» як ідентичний йому. Це пояснюється тим, що в процесі перекладу з англійської мови ряду термінів виникають певні розбіжності, наприклад, термін «quality management» можна перекласти як «менеджмент якості», «керування якістю», «управління якістю» тощо. У такому розумінні термін «управління якістю» є ідентичним з терміном «менеджмент якості»[3]. Згідно з міжнародним стандартом ISO серії 9000 версії 2000 року, менеджмент якості — це координована діяльність з управління та керування діяльністю організації стосовно якості. Керування та управління у зв'язку з якістю передбачають запровадження: політики та завдань у сфері якості; планування якості; управління якістю; забезпечення якості; поліпшення якості.

У процесі визначення сутності та співвідношення між наведеними термінами, студентам слід розуміти, що термін «управління якістю» може розглядатись у двох аспектах:

1) як один із напрямів управлінської діяльності, що здійснюється в межах системи управління організацією та охоплює всі стадії життєвого циклу продукції згідно з «петлею якості»; за таких умов він відповідає за своїм змістом термінові «менеджмент якості»;

2) як один з аспектів загального управління якістю, коли акцент робиться саме на оперативний рівень управління якістю, тобто діяльність, яка здійснюється в рамках операційної системи та яку спрямовано на запобігання виникненню дефектів за допомогою засобів та інструментів контролю.





Рис. 2. «Петля якості» або типові стадії життєвого циклу, на яких забезпечується якість продукції[7]

Сутність сучасної концепції менеджменту якості розкривається за допомогою принципів, якими повинно керуватись підприємство в процесі здійснення своєї діяльності. У науковій літературі існує кілька підходів до розгляду та з'ясування сутності принципів менеджменту якості. Перший — це принципи, сформульовані Э. Демінгом, що носять не методологічний, а швидше прагматичний характер. Фактично це установки чи постулати по формуванню поведінки менеджерів для досягнення цілей в області якості, сутність яких зводиться до наступного:

- 1) Постійною метою діяльності повинно бути поліпшення якості продукції.
- 2) Не повинно допускатися жодного дефекту в будь-якій сфері діяльності.
- 3) Необхідно вимагати від постачальників, виходячи з використовуваних статистичних методів, гарантій якості видів продукції, що поставляються.
- 4) Не укладати контракти на поставки продукції, орієнтуючись на низькі ціни.
- 5) Постачальник повинен виявляти проблеми, пов'язані з якістю і вирішувати їх.
- 6) Навчатися повинні всі працюючі на підприємстві. Використовувати нові методи управління.
- 7) Не допускати виникнення у працюючих страху відповідальності за помилки. У діяльності відділів не повинно бути ніяких бар'єрів.
- 8) Не використовувати в організації робіт заклики та гасла, не підкріплені реальними діями.
- 9) Не оцінювати кількісними нормами діяльність нікого із працюючих.
- 10) Усувати всі причини, що зменшують у працюючих почуття поваги і гордості до своєї організації. Заохочувати прагнення до навчання і самоосвіти.
- 11) Керівники вищої ланки повинні чітко встановлювати свої зобов'язання в області якості.

Сутність усієї концепції Э. Деминга можна представити як трикутник, вершинами якого є: усі — одна команда (постулати 8-9), одержимість якістю (постулати 1-6, 12-14), науковий підхід до управління якістю (постулати 7, 10-11).

Другий підхід орієнтовано на розгляд змісту сучасних принципів менеджменту якості, покладених в основу стандарту ISO версії 2000 року [7].

Згідно з міжнародним стандартом ISO 9000:2000 серед основних функцій процесу управління якістю на підприємстві обов'язково називають планування, оперативне

управління, забезпечення й поліпшення якості, які реалізуються в межах системи якості на всіх етапах життєвого циклу продукту, що зображено на рис.3.

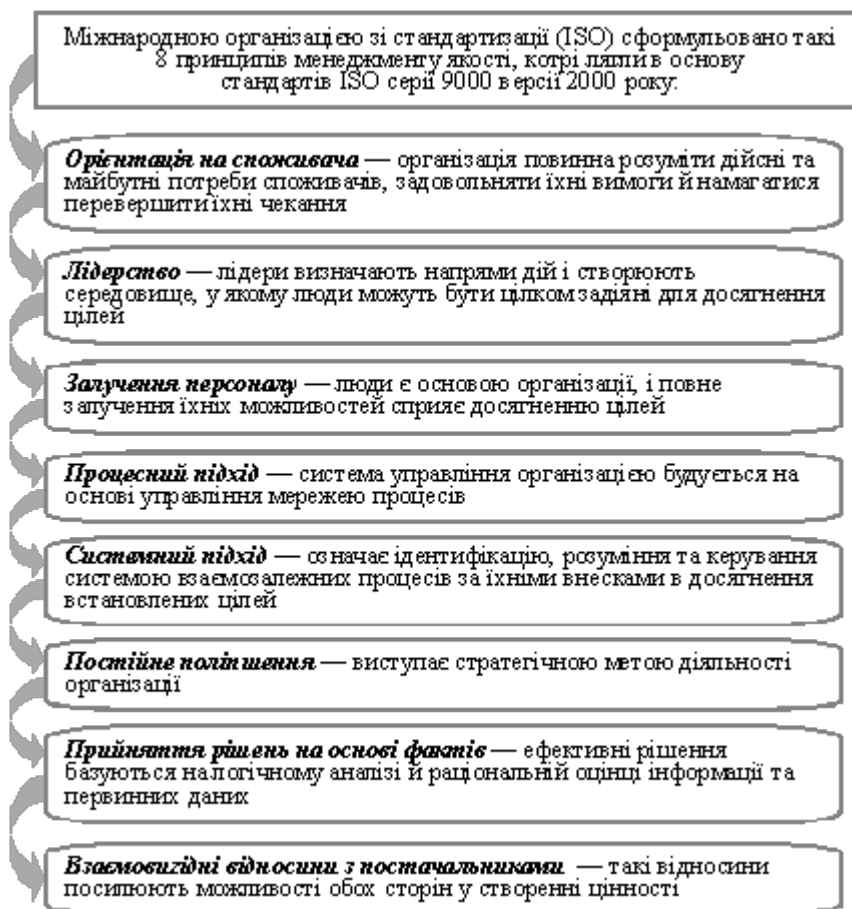


Рис. 3. Сучасні принципи менеджменту якості[8]

Ураховуючи те, що процес управління в цілому являє собою вплив суб'єкта на об'єкт шляхом реалізації управлінських функцій установленими методами, можна стверджувати, що процес управління якістю в організації здійснюється через ті функції, послідовна реалізація яких забезпечує досягнення цілей організації в галузі якості. Кожен із названих напрямів діяльності має свої особливості, і разом вони являють собою чотири основні функціональні підсистеми системи якості.

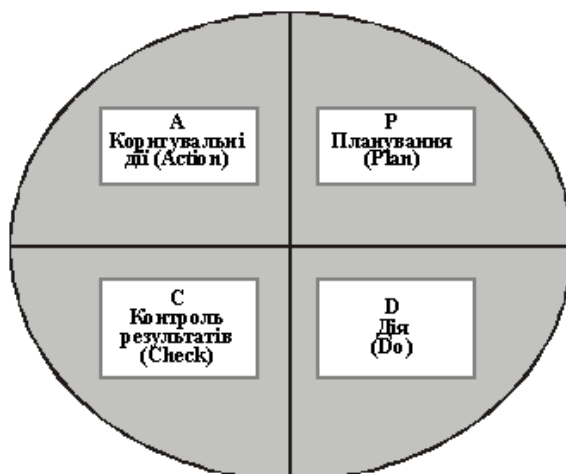


Рис.4. Цикл Демінга (PDCA) [9]

Діяльність по вдосконаленню усіх процесів організації повинна здійснюватись за етапами робіт, представленими у циклі Е.Демінга, який вважається сучасним циклом менеджменту якості. У цьому циклі (рис.4) передбачається виконання 4-х етапів робіт: планування (Plan — P); виконання робіт — дія (Do — D); контроль результатів (Check — C); коригувальні дії (Action — A). Таким чином, реалізація розглянутих 4-х функцій складає зміст процесу управління якістю в рамках підприємства, коли здійснюється вплив системи якості на виробничий процес.

Крім розглянутих підходів до виділення функцій управління якістю, заслуговує на увагу також поділ функцій із точки зору адміністративного та оперативного аспектів управління якістю [10]. Наведені аспекти управління утворюють два взаємопов'язані контури управління, які названо вертикальною та горизонтальною петлями управління. Вертикальна петля включає функції, виконання яких належить до повноважень вищого керівництва підприємства, та виконує завдання адміністративного управління якістю. Горизонтальна петля управління включає функції, що виконуються в процесі оперативного управління якістю. Повна «петля якості» повинна включати дві складові: *вертикальну петлю адміністративного управління якістю (quality management)* та *горизонтальну петлю оперативного управління якістю (quality control)* — у відповідності з двома аспектами управління якістю. Становлення та розвиток сучасних ідей в галузі якості відбувалося у тісному зв'язку із загальними тенденціями формування менеджменту як науки. У науковій літературі, присвяченій даному питанню, досить ґрунтовно аналізуються всі періоди становлення менеджменту якості відносно загальних тенденцій розвитку науки управління. Найбільшої уваги заслуговує підхід, спрямований на розгляд етапів розвитку документованих систем управління якістю [7]. Для надання змістовної характеристики основним етапам розвитку систем управління якістю використовується «зірка якості» [7], графічна інтерпретація якої у вигляді «знаку якості» використовувалася за радянських часів (рис. 5).

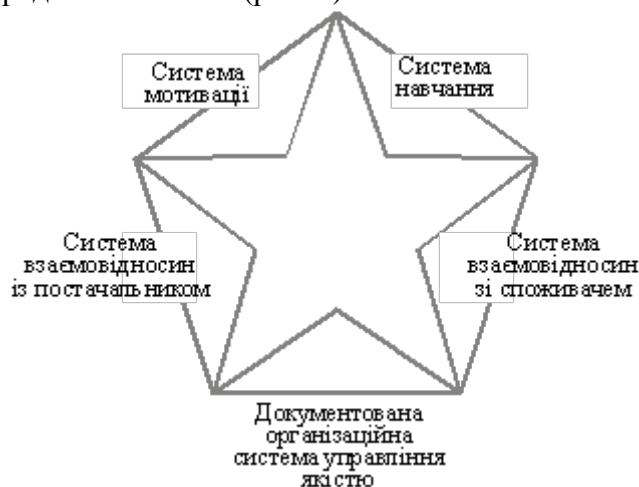


Рис. 5. «Зірка якості»

Якщо скористатися наведеною «зіркою якості», то в історії розвитку документованих систем якості можна виділити 5 етапів і представити їх у вигляді 5-ти «зірок якості».

З точки зору стратегічного підходу у становленні та розвитку систем управління якістю виділяються три ключові етапи: якість у виробництві, формалізована якість, стратегічний менеджмент якості. Саме ці етапи найбільш чітко відображають характер еволюційних змін, що відбуваються в процесі розвитку підходів до управління якістю.

Аналіз етапів розвитку менеджменту якості, дозволяє зрозуміти, що домінуючим підходом до управління сучасними організаціями є підхід, що базується на застосуванні філософії TQM.

Всеохоплюючий менеджмент якості (Total Quality Management - TQM). — це концепція, яка передбачає загальне, цілеспрямоване та добре скоординоване застосування систем і методів управління якістю в усіх сферах діяльності — від досліджень до післяпродажного обслуговування — за участі керівництва та співробітників усіх рівнів та за умов раціонального використання технічних можливостей. Метою концепції є досягнення довгострокового успіху шляхом максимального задоволення запитів усіх груп, зацікавлених у діяльності компанії. В поняття «зацікавлені сторони» входять люди або групи, зацікавлені в успіху діяльності організації. До них належать споживачі, власники, робітники, постачальники та суспільство, але й ряді випадків можуть належати і інші сторони. Завданнями TQM є постійне поліпшення якості шляхом регулярного аналізу результатів та коригування діяльності, прагнення до повної відсутності дефектів та зниження невиробничих витрат, забезпечення конкурентоспроможності та завоювання довіри всіх зацікавлених груп за рахунок використання передових технологій, гнучкості, своєчасних поставок, енергії колективу [13].

Цикл управління в організації, що працює за принципами TQM, являє собою цикл безперервного поліпшення всіх показників діяльності та включає три ключові аспекти:

- 1) планування вдосконалення (аналіз потреб споживачів, суспільства, співробітників та організації, що постійно змінюються; аналіз внутрішніх можливостей організації з поліпшення якості; розрахунок перспективних витрат на якість);
- 2) реалізація вдосконалення (визначення пріоритетів серед процесів, що піддаються коригувальним діям; створення команди з удосконалення процесу; уточнення завдань; збирання даних; причинно-наслідковий аналіз; планування та впровадження рішень, документування; оцінка результатів; стандартизація);
- 3) самооцінювання (національні та міжнародні премії з якості; внутрішньофірмова система балів).

Узагальнюючи різні підходи до розуміння концепції TQM, порівняльну характеристику традиційних принципів управління та принципів управління в системі TQM можна представити у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

**Відмінності основних принципів традиційної системи управління та системи TQM**

Традиційні принципи управління	Принципи системи TQM
Задоволення потреб замовника	Задоволення потреб споживача, суспільства й співробітників організації
Планування, забезпечення й контроль поліпшення якості продукції	Планування, забезпечення й контроль поліпшення якості всіх процесів і систем
Розробка переважно коригувальних дій	Розробка переважно попереджувальних дій
Навчання управлінню якістю тільки співробітників відділу контролю якості	Навчання управлінню якістю всього персоналу
Покладення функцій забезпечення якості на відділ контролю якості	Покладення функцій управління якістю на всіх співробітників
Вирішення в напрямі якості тільки «гарячих» питань і завдань сьогодення	Регулярне виявлення й вирішення в напрямі якості хронічних проблем
Виконання кожним автономно поставленого завдання	Координація та взаємодія діяльності всіх співробітників у сфері якості

**Висновки:** Підводячи підсумок, необхідно зазначити, що питання забезпечення, підтримання та підвищення якості і конкурентоспроможності обов'язково необхідно розглядати у взаємозв'язку, орієнтуючись на ті підходи та концепції, що домінують як в межах країни, так і на рівні компанії. Якість створюється у конкретних організаціях і процес її

забезпечення у кожній бізнесовій організації починається із свідомості співробітників і чіткого розуміння ними тих цілей, що є пріоритетними для компанії. А визначення пріоритетності цілей компанії здійснюється на основі концепції державної політики і тих пріоритетів, які чітко сформульовані і проголошені на рівні держави у вигляді національної політики у галузі якості.

#### **Анотація**

У статті обґрунтовано основні особливості формування та впровадження систем управління якістю на підприємствах харчової промисловості на сучасному етапі їх розвитку.

#### **Анотация**

Статья обосновывает основные особенности формирования и реализации систем управления качеством на предприятиях пищевой промышленности на нынешнем этапе их развития.

#### **Summary**

In article the main features of development and implementation quality management systems in agricultural enterprises at the present stage of their development.

#### **Список використаної літератури:**

1. Зось-Кіор М. В. Управління якістю і конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств в умовах глобалізації економіки / М. В. Зось-Кіор, Н. С. Соколова: монографія. – Луганск: ЛНАУ, Елтон-2, 2012. – 248 с.;
2. Соколова Н. С. Особливості управління якістю продукції на підприємствах  
Н. С. Соколова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - № 2. , Т.2.– С.28-31.
3. Дудар Л. І. Система управління якістю-основа для підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції / Л. І. Дудар // Наукові записки : зб. наук. праць каф. екон.аналізу. – Тернопіль : Економічна думка, 2004. – Вип. 13, ч. 1. – С. 48-53.
4. Махмудов Х. З. Шляхи забезпечення ефективності систем управління якістю на ринку продовольства / Х. З. Махмудов // АгроСвіт. - 2008. - № 5. - С. 30-32.
5. Царенко О. М. Фактори формування та забезпечення якості агропромислової продукції / О. М. Царенко, В. П. Руденко, І. В. Ковальова // Современные технологии, экономика и экология в промышленности, на транспорте и в сельском хозяйстве. – Т. 1. – Алушта, 2001. – С. 47-51.
6. Зось-Кіор М. В. Управління якістю і конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств в умовах глобалізації економіки / М. В. Зось-Кіор, Н. С. Соколова: монографія. – Луганск: ЛНАУ, Елтон-2, 2012. – 248 с.
7. Мороз О. В., Ткачук Л. М. Організаційно-економічні фактори управління якістю на підприємствах. – Вінниця: УНІВЕРСАМ - Вінниця, 2005. – 137 с.
8. TQM как современная концепция управления качеством: [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://www.topknowledge.ru/index.php?option=com>.
9. Бармашова Л. В. Совершенствование системы управления качеством выпускаемой продукции на промышленном предприятии: [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://www.barmashova.ru/publikacii>.
10. Шаповал М. І. Менеджмент якості: Підручник. – 3-тє вид, випр. і доп. – К. :Т-во «Знання», КОО, 2007. – 417с



## ОБҐРУНТУВАННЯ ПОРЯДКУ ВИЗНАЧЕННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

**Постановка проблеми.** Для успішного функціонування в умовах ринкової економіки суб'єктам підприємницької діяльності в будь-яких сферах досить важливим є не тільки розуміти сучасні механізми, але й формувати і використовувати стратегію і тактику, яка б відповідала вимогам сьогодення. Проблеми стійкого розвитку підприємств активно досліджуються вітчизняними та зарубіжними вченими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В багатьох наукових працях розглядаються питання, пов'язані із напрямками стійкого розвитку як окремого підприємства, так і складних систем в цілому. Значна кількість вчених – економістів приділяє цьому аспекту значну увагу, а саме: Ю.П. Анісімов, Ю.В. Журавльов, Н.А. Флуд, В.А. Сумін, Т.В. Безрукова, А.І. Хорев, О.В. Браткова, В.Ф. Гапоненко, Гурков І.Б., Костирко Л.А., Тридід О.М., та інші. Теоретичні та практичні аспекти розвитку підприємств та організацій споживчої кооперації України знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних вчених С.Г. Бабенка, П.Ю. Балабана, М.П. Бутка, С.Д. Гелея, В.В. Гончаренка, І.А. Маркіної, І.А. Абдукарімова, М.І. Баканова, П.І. Вахріна, С.С. Сададьського, Є.В. Ісаєнко та ін. Нами в попередніх дослідженнях запропонована принципова модель стійкого розвитку в рамках системи фінансового контролінгу підприємств і організацій споживчої кооперації. Разом з тим, дана модель буде мати практичну значимість у випадку можливості оцінки об'єктів, що входять до її складу.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування можливостей та порядку використання таксономічного аналізу для розрахунку показника стійкого розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Визначення показників, які б дали змогу оцінити рівень розвитку системи споживчої кооперації є дуже актуальною проблемою, але виникає питання які критерії брати для оцінки. Існує досить багато методів оцінки діяльності підприємства, кожен з яких має власні переваги і недоліки. Ми вважаємо, що необхідно підібрати універсальний метод, який надасть можливість врахувати усі складові моделі стійкого розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації та надати оцінку рівня розвитку. На нашу думку для таких цілей підійде метод таксономічного аналізу, що ґрунтується на визначенні інтегрального показника.

Оскільки більшість статистичних методів для досягнення достовірного результату вимагає досить велику кількість спостережень (кореляційно-регресивний аналіз, дисперсійний аналіз), а на практиці не завжди є така можливість, то виникає проблема підбору методів, які б враховували особливості досліджуваного економічного явища і ступінь впливу на нього найбільш вагомих факторів та ознак. Крім того, економічні явища характеризуються значною кількістю змінних, а стандартні статистичні методи і моделі використовуються при наявності невеликої кількості факторів і ознак. В такому випадку використання традиційних методів значно ускладнюється або стає неможливим. В сучасних умовах господарювання набули широкого використання таксономічні методи, які значно розширили можливості економічних досліджень.

Проблемою багатомірного аналізу в економічних явищах займались С.А. Айвазян, З.І. Бажаєва, В. Плюта, М.Флуд [2, 9, 12]. В працях [8, 10, 11] таксономічний показник використовується для визначення рівня конкурентоспроможності підприємств. В роботі В. Плюти [9] дається детальна характеристика таксономічних методів (упорядкування, розбиття, репрезентативності груп). В нашому випадку нас цікавить оцінка стійкого розвитку системи, тому доцільно звернути увагу на лінійне упорядкування.

В цьому аспекті особливе значення має робота З. Хельвіга [13], де представлена концепція показника рівня розвитку. Згідно даної концепції досліджувані об'єкти упорядковуються за відстанню до точки, яка є еталоном розвитку. З. Хельвіг є одним із перших використувачів методики агрегування ознак у синтетичну величину, яка виражає вплив усіх ознак, що характеризують досліджуване економічне явище. Таким чином дана синтетична величина, що запропонована як таксономічний показник розвитку явища, використовується в багатовимірному аналізі в економічних дослідженнях [13].

На думку В. Плюти «розраховане таким чином значення показника розвитку описують динаміку змін досліджуваних ознак. Вони в узагальнюючій формі представляють зміни, що відбуваються в аналізованому явищі» [9, с.20].

Враховуючи універсальність даного показника ми пропонуємо використовувати метод таксономічного аналізу для визначення рівня розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації. Даний метод не потребує додаткових матеріальних витрат для його використання і впровадження. Значення таксономічного показника розвитку дає можливість оцінити рівень розвитку системи і визначити проблеми, на які треба звернути увагу. Розрахований інтегральний показник розвитку показує ступінь розвитку системи споживчої кооперації в рамках показників, що були використані при його розрахунку. Набір показників може змінюватись в залежності від пріоритетів, які визначені на момент оцінки.

Методика розрахунку таксономічного показника розвитку складається з декількох взаємопов'язаних етапів з попереднім формуванням множини відповідних показників. Універсальність методу полягає в тому, що в процесі оцінки визначаються показники-стимулятори і дестимулятори, в залежності від мети оцінки та набору показників вплив того чи іншого показника на господарську ситуацію може діаметрально змінюватись. Причому способи опису і розмірність факторів можуть бути різними, оцінка таксономічного показника розвитку здійснюється в межах від 0 до 1. Чим вище значення показника тим на більшому рівні розвитку знаходиться підприємство. Методика розрахунку таксономічного показника розвитку складається з почергового виконання етапів - кроків. Ґрунтуючись на думках авторів, висвітлених в літературних джерелах [9, 11, 20, 23] розглянемо більш детально методику розрахунку таксономічного показника розвитку для підприємств і організацій споживчої кооперації.

**Крок I.** Необхідно сформувати матрицю спостережень (цифрове значення кожного включеного показника по періодам). Для цього виділяються основні показники рівня розвитку з подальшим визначенням середнього значення та формується матриця вихідних даних  $X = (x_{ij})$ :

$$X = \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{pmatrix}. \quad (1)$$

**Крок II.** Здійснюємо стандартизацію матриці спостережень по відношенню до середнього значення показника по періодам. Стандартизація забезпечує вирівнювання ознак з точки зору одиниць виміру (як натуральних так і грошових) з одночасним вирівнюванням дисперсії

Для стандартизації показників матриці розвитку використовується формула:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j}{S_j}, \quad (2)$$

де  $\bar{x}_j = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m x_{ij}$  – середнє значення для  $j$ -го показника розвитку підприємства;

$$S_j = \sqrt{\frac{1}{m} \sum (x_{ij} - \bar{x}_j)^2} \quad \text{– середньоквадратичне відхилення } j\text{-го показника}$$

розвитку підприємства. (3)

**Крок III.** Визначаємо вектор-еталон розвитку підприємства з виділенням показників-стимуляторів (що позитивно впливають на розвиток підприємства) і дестимуляторів (впливають негативно). Таким чином виділяємо із множини показників множину стимуляторів ( $M1$ ) і дестимуляторів ( $M2$ ). Вектор-еталон утворюється за таким правилом: з множини стимуляторів обираємо показники з максимальними значеннями, а дестимуляторами – мінімальними.

$$P_0 (X_{o1}, X_{o2}, X_{oi}, X_{oj}) \quad (4)$$

де:  $X_{oi} - \max$ ,  $X_{oj} - \min$ , якщо  $i - M1$ , а  $j - M2$ .

**Крок IV.** Визначення відстаней між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном. Дана процедура передбачає здійснення оцінки показників розвитку і дозволяє упорядкувати показники, які включені для визначення рівня розвитку підприємства. Визначений показник є синтетичною величиною і є рівнодіючою обраних ознак розвитку.

Алгоритм розрахунку передбачає спочатку визначити відстань між точками, які характеризують досліджувані елементи, й еталонною точкою  $P_0$  Евклідова відстань:

$$C_o = \left[ \sum_{k=1}^n (z_{ik} - z_{ok})^2 \right]^{\frac{1}{2}}. \quad (5)$$

**Крок V.** Визначаються відстані між спостереженнями та вектором – еталоном. Після цього визначається середня величина відстані між точками:

$$\bar{C}_o = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io}. \quad (6)$$

Наступним моментом є визначення середньоквадратичного відхилення  $d_1$  як різниці між визначеними відстанями окремих спостережень (періодів) і вектором-еталоном та середньою величиною відстані між точками:

$$S_o = \left[ \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{io} - \bar{C}_o)^2 \right]^{\frac{1}{2}}. \quad (7)$$

**Крок VI.** Визначаємо таксономічний показник розвитку за допомогою формули:

$$d_1 = 1 - \frac{C_{io}}{C_0}. \quad (8)$$

Далі, визначаємо відстань, що є величиною  $C_0$  за наступною формулою:

$$C_0 = \bar{C}_o + 2 \cdot S_o, \quad (9)$$

Для наочності будується графік динаміки змін інтегрального показника розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації, що дає можливість оцінити рівень розвитку системи за досліджуваний період з урахуванням показників, які представляють трудовий, майновий та фінансовий потенціал.

В результаті розрахунку таксономічного показника ми маємо справу з одним синтетичним показником, який характеризує зміни ознак запропонованих напрямків розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації. Висновки щодо інтерпретації розрахованого таксономічного показника розвитку залежать від значень показників-стимуляторів і дестимуляторів. Так таксономічний показник розвитку приймає значення більш близьке до одиниці при більших значеннях показників-стимуляторів і низьке при більших значеннях показників дестимуляторів. Даний показник дає можливість керівництву отримувати інформацію у стислому вигляді і приймати рішення з урахуванням перспектив розвитку як у короткостроковому так і довгостроковому аспектах.

**Висновки.** Сучасні умови господарювання вимагають від керівників вищого менеджменту підприємств і організацій споживчої кооперації бачення проблем в комплексі, що сприяє прийняттю виважених управлінських рішень.

Саме розрахунок синтетичного показника розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації у своїй основі враховує різнобічні напрямки діяльності і надає можливість виділити найбільш пріоритетні завдання в контексті обраної фінансової стратегії.

В нашому наступному дослідженні буде розраховано таксономічний показник розвитку для підприємств і організацій споживчої кооперації, враховуючи фактори, які впливають на фінансовий розвиток системи.

#### Анотація

В статті узагальнені дослідження вчених щодо використання таксономічного аналізу при розрахунку синтетичного інтегрального показника розвитку. Автором запропоновано порядок проведення таксономічного аналізу для визначення рівня стійкого розвитку підприємств і організацій споживчої кооперації.

**Ключові слова.** Таксономічний аналіз, стійкий розвиток, інтегральний показник розвитку, підприємства і організації споживчої кооперації

#### Аннотация

В статье обобщены исследования ученых, касательно использования таксономического анализа при расчете синтетического интегрального показателя развития. Автором предложен порядок проведения таксономического анализа для определения уровня устойчивого развития предприятий и организаций потребительской кооперации.

**Ключевые слова.** Таксономический анализ, устойчивое развитие, интегральный показатель развития, предприятия и организации потребительской кооперации.

#### Summary

The article generalizes the studies concerning taxonomic analysis application to calculation of synthetic integral indicator of development. The author proposes a procedure of conducting the taxonomic analysis with the purpose of identification of sustainable development level for enterprises and organizations related to the consumer cooperatives system.

**Key words:** taxonomic analysis, sustainable development, integral indicator of development, enterprises and organizations of the consumer cooperatives system.

#### Список використаної літератури:

1. Аджаматова Д.С. Понятие устойчивости в современном управлении предприятием/ Д.С. Аджаматова // Российское предпринимательство, 2007 - №3 – С.60-63
2. Айвазян С.А., Бажаева З.И., Староверова О.В. Класифікація багатомірних спостережень – М.: Статика, 1974.

3. Анисимов Ю.П. Устойчивость развития предприятия при инновационной деятельности [Текст] / Ю.П.Анисимов, О.Н.Григорова; под ред. Ю.П.Анисимова. - Воронеж : АОНО «ИММиФ», 2006. – 188 с.
4. Безрукова Т.Л. Управление устойчивым развитием мебельных предприятий [Текст] / Т.Л. Безрукова. – Воронеж; ВГУ, 2003. – 116 с.
5. Безрукова Т.Л. и др. Формирование механизма устойчивого развития мебельных предприятий: монография / Т.Л. Безрукова, А.И. Хорев, В.С.Стародубцев, В.С.Петровский, С.С.Морковина; Воронеж: Воронежский гос. ун-т., 2004.- 148 с.
6. Браткова О.В., Гапоненко В.Ф. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий / О.В.Браткова, В.Ф.Гапоненко. – М.: Компания Спутник + , 2006.- 177с.
7. Гурков И.Б. Адаптация промышленной фирмы: теория и практика [Текст] / И.Б. Гурков. – М.: ВШЭ, 1997. – 234с.
8. Забродский В.А., Клебанова Т.С., Скурихин В.И. Анализ и предупреждение дестабилизации функционирования предприятия. – К.: Северо-научный центр НАН Украины. Изд-во «Манускрипт». – 1994. – 78 с.
9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с польск. В. В. Иванова. Науч. Ред. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
10. Тридід О. М. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства // Економіка розвитку. ХДЕУ. – 2002. – №2(22) – С. 75 – 76 (0,1 д.а.).
11. Тридід А. Н. Оценка конкурентного статуса предприятия // Управління розвитком ХДЕУ. – 2002. – №2 – С. 119 – 125 ( д.а.).
12. Флуд Н.А. Как измерить «устойчивость развития»? [Текст] / Н.А. Флуд // Вопросы статистики . – 2006. - №10. – С.19-29.
13. Hellwig Z. Zastosowanie metody taksonomicznej do topologicznego podziału krajow ze wzgledu na poziom ich rozwoju i strukture wyktalifikowanych kadr. – Przegląd Statystyczny, 1968, №4.

УДК: 330.341.1:625.11

Копитко О.В.

### КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

**Постановка проблеми.** Ефективне управління інноваційними процесами на залізничному транспорті в сучасних умовах неможливо без оцінки зв'язків між різними факторами і результативними показниками, виявлення їх тенденцій та розробки економічних нормативів і прогнозів розвитку. Пошук інноваційних можливостей і формування їх ефективних комбінацій для залізничного транспорту зводиться до вибору та реалізації конкретного інноваційного проекту, який являє собою складну систему взаємообумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцям заходів, спрямованих на досягнення цілей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оpubліковано велику кількість робіт, присвячених всебічному аналізу інноваційної привабливості різних аспектів діяльності окремих галузей природних монополій. Вони тісно взаємозв'язані з проблемами реформування залізничного транспорту і висвітлені в дослідженнях відомих українських



вчених: Бакаєв Л.О., Бараш Ю.С., Гненний О.М., Дикань В.Л., Ільчук В.П., Сич Є.М., Макаренко М.В., Цветов Ю.М. та ін.

**Формулювання цілей статті.** Проблеми інноваційної політики розвитку залізничного транспорту України на сьогоднішній потребує подальших досліджень. Зокрема, вона вимагає сучасного підходу до визначення стратегічної мети, завдань, елементів та проблем, що потребують розв'язання дослідження і аналізу інноваційної політики залізничного транспорту України, що має забезпечити вирішення задач оптимізації вантажних та пасажирських потоків.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Державна політика реформування та розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України в останні роки здійснюється відповідно до Програми економічних реформ на 2010-2014 рр., а також з урахуванням основних напрямів розвитку, визначених у Транспортній стратегії України на період до 2020 р., затвердженій розпорядженням КМУ від 20.10.2010 р. № 2174 [1] не в повній мірі враховує інноваційну складову, адже залізничний транспорт - це не тільки рухомий склад, але й інфраструктура, що включає магістральні та станційні колії, об'єкти електропостачання, сигналізації та зв'язку, будівлі, споруди та інші об'єкти, необхідні для його діяльності.

Одним з перспективних джерел фінансування інновацій в залізничний транспорт на умовах проектного фінансування як зазначає автор в роботі [2, с.11] є кошти крупних вантажовласників, які мають власні під'їзні колії або здійснюють значні обсяги вантажних перевезень. Основним мотивуючим чинником при цьому може стати надання знижки до тарифу на перевезення вантажів за умови зростання обсягів перевезень. Іноземних інвесторів та світові інвестиційні фонди може зацікавити розвиток міжнародних транспортних коридорів, логістичних центрів тощо.

В останні роки відбулися певні зміни в техніці, методах експлуатації пасажирського транспорту. Підвищуються швидкості руху – сиворення маршрутів Інтерсіті+ на базі корейських потягів Hyundai Rotem, які були зняті з експлуатації через виявлену несправність в одному з них, що дає змогу стверджувати про необхідність комплексного вирішення даного питання. Незважаючи на те, що подовжуються плечі обслуговування локомотивів, вводяться в експлуатацію нові залізничні лінії, а також поїзди є проблема оновлення вантажних вагонів. Звідси, як зазначає автор [3, с. 64], виникла загроза системного відриву національної економіки від економіки розвинених країн через несумісність технологій, низьку здатність виробництва до інвестицій та інновацій. Тому сьогодні з урахуванням нових економічних і технічних реалій саме нові підходи до вироблення і реалізації інноваційної стратегії повинні забезпечити стійке зростання технічної та технологічної бази залізничної галузі і, як наслідок, її розвиток в цілому.

Сучасний етап характеризується значним зносом матеріально - технічної бази галузі, різким збільшенням витрат на енергоресурси у собівартості транспортної продукції, адаптацією залізничного комплексу до роботи в кризових економічних умовах, загостренням загальної екологічної ситуації з активізацією заходів і робіт, спрямованих на захист навколишнього середовища. Основні завдання залізничного транспорту - своєчасне, якісне та повне задоволення потреб у послугах перевезення пасажирів і вантажів, фінансове та організаційне відділення пасажирських перевезень від вантажних, підвищення ефективності та якості роботи всіх ланок транспортної системи.

Інноваційний розвиток залізничного транспорту має відбуватися відповідно до всебічним комплексним планом, в якому чітко визначені стратегія, цілі галузі та способи їх досягнення. Це визначило виникнення низки суттєвих проблем на шляху інноваційного розвитку, серед яких можна виділити наступні: нестача власних коштів, значний термін окупності інвестицій та знос основних засобів. Модернізація управління інноваційним розвитком повинно базуватися на врахуванні вітчизняного та зарубіжного досвіду. Для забезпечення подальшого розвитку залізничного транспорту, необхідно забезпечити:

оновлення основних фондів із врахування досягнень НТП, Модернізацію діючого устаткування, технічне переозброєння виробничої бази, маркетинго-логістичну стратегію перевізного процесу. У галузі необхідно розробити нові норми витрати матеріалів і запчастин з метою зниження ремонтної складової у загальній собівартості перевезень; здійснити модернізацію та оновлення існуючого рухомого складу; застосовувати імпортозамінні технології. Одним з рішень цих проблеми є відмова від закупа частини номенклатури матеріалів в ближньому і далекому зарубіжжі для того, щоб розмістити замовлення на їх виготовлення на власних виробничих потужностях і на вітчизняних заводах.

Забезпечення ефективного функціонування економіки залізничного транспорту передбачає постійний аналіз ефективності роботи всіх його підрозділів, а також оцінку результатів їх діяльності, оптимізацію управлінських структур у відповідності з цілями підприємства, адже виникли дискусійні питання в період оприлюднення концепції реформування галузі(2010р). Тому, для підвищення конкурентоспроможності та сталого економічного, а також технологічного зростання вирішальне значення для розвитку залізничної галузі необхідно:

- визначення ключових орієнтирів і вибір напрямів в господарської та технічної політики;
- забезпечення стратегії інноваційного розвитку та концентрація ресурсів на перспективних напрямках;
- модернізація організаційної структури.

Активізація використання інноваційного чинника призведе до створення конкурентоспроможної української економіки, а для цього необхідне проведення активної державної інноваційної політики, спрямованої на розвиток науково-технічного потенціалу країни та формування українського бізнесу, зацікавленого у використанні інновацій [4, с. 90].

Розробка програм соціально-економічного та технічного розвитку галузі, окремих її сфер діяльності є початковим етапом в організації регулювання економіки залізничного транспорту. При цьому потрібна величезна робота по реалізації намічених цілей і пошуку реальних коштів і можливостей для їх здійснення, оскільки фундаментальними проблемами для управління інноваційним розвитком на залізничному транспорті є невизначеність і різноманіття цілей. Це веде до недостатньо відпрацьованої стратегії організації і способам, за допомогою яких галузь може адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Недосконала структура відповідальності погіршує ситуацію і нерідко означає, що менеджери - керуючі залізничного транспорту не несуть відповідальності за свої дії, адже можна погодитись з автором, що інноваційні рішення у сфері залізничного транспорту мають бути економічно обґрунтованими[5,с.49].

Відсутність належного оціночного критерію їх діяльності або неможливість їх застосування внаслідок загального характеру призводить до втрати зацікавленості в результатах праці підприємств. На діяльність підприємств залізничного пасажирського транспорту можуть впливати специфічні фактори макросередовища. Зміни макросередовища, зокрема політичні, впливають на стратегічні позиції підприємства на ринку залізничних послуг, діючи на елементи мікросередовища.

На жаль, зазначені методи поки не отримали на практиці широкого поширення з різних причин, в тому числі через відсутність надійної інформаційної бази. Велике число зацікавлених у діяльності підприємств груп створює складності в управлінні, пов'язані з тим, що кожна група використовує власні критерії оцінки функціонування підприємства, оцінює діяльність керуючих з точки зору своїх інтересів. У тій мірі, в якій зацікавлена група не задоволена результатами роботи підприємства, вона чинитиме тиск на нього з метою зміни ситуації. У практичній діяльності застосовуються різні методи реагування на зміни факторів зовнішнього середовища: вибір стилю управління. Цей підхід, який передбачає прийняття управлінських заходів після здійснення змін, раніше поширений на

підприємствах залізничного пасажирського транспорту; розширення сфер діяльності або диверсифікація виробництва і капіталу як засіб можливого зменшення комерційного ризику при зміні факторів зовнішнього середовища; удосконалення організаційної структури управління для підвищення його гнучкості.

**Висновки.** Інноваційний розвиток залізничного транспорту України ставить завдання реформування системи перевезень. Вони повинні бути зорієнтовані на підвищення загальноекономічної ефективності і включають: фінансове та організаційне відділення пасажирських перевезень від вантажних; досягнення повної прозорості фінансових потоків, зменшення збитків і зменшення дотацій, посилення ролі приватного сектора на основі державно-приватного партнерства; забезпечення конкуренції в організації пасажирських перевезень. Модернізація управління інноваційним розвитком повинно базуватися на врахуванні вітчизняного та зарубіжного досвіду, а при здійсненні модернізації та оновлення існуючого рухомого складу застосовувати імпортозамінні технології. Підвищення рівня невизначеності результатів, змушує розвивати таку специфічну функцію як управління інноваційними ризиками. При наявності інвестиційних ризиків проектів перед керуючою системою даної організації з'являється якісно нова концепція управління, щодо інноваційного розвитку залізничного транспорту і охоплює основні етапи, орієнтовані на досягнення поставлених цілей.

#### Анотація

У статті розглянуто концептуальні підходи до інноваційного розвитку залізничного транспорту України, для підвищення конкурентоспроможності, сталого економічного та технологічного зростання, обґрунтовано якісно нову концепцію інноваційного розвитку залізничного транспорту.

**Ключові слова:** інноваційного розвиток, управління інноваціями, залізничний транспорт, залучення інновацій.

#### Аннотация

В статье рассмотрены концептуальные подходы к инновационному развитию железнодорожного транспорта Украины, для повышения конкурентоспособности, устойчивого экономического и технологического роста, обоснованно качественно новую концепцию инновационного развития железнодорожного транспорта.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, управление инновациями, железнодорожный транспорт, привлечение инноваций.

#### Summary

The article reviews the conceptual approaches to innovation development of railway transport of Ukraine, to enhance competitiveness, sustainable economic and technological growth, justified qualitatively new concept of innovative development of railway transport.

**Key words:** innovation development, innovation management, railways, generate innovations.

#### Список використаної літератури:

1. Розпорядження КМУ від 20.10.2010 № 2174-р «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 р.» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>

2. Базавлук А. В. Інноваційний розвиток залізничного транспорту України та його фінансове забезпечення // Наука й економіка / 2012, № 3 (27) - Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету. Випуск 3 (27), 2012 р., с. 7-12.

3. Головченко Т.М. Інноваційний розвиток як основний напрямок забезпечення конкурентоспроможності підприємства / Т.М. Головченко, Б.В. Рябошапка // Економічний простір : збірник наукових праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – № 7. – С. 60–66.

4.Федулова Л.І. Державна політика в національній інноваційній системі: стабільність зберігається / Л.І. Федулова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (22). – С. 90–103.

5.Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. –Харків: УкрДАЗТ, 2008. –194 с.

5.Дикань В.Л. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко. –Харків: УкрДАЗТ, 2008. –194 с.

УДК: 338.439:658

Бугаєнко С.А.

### ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ВЛАСТИВОСТЕЙ І ХАРАКТЕРИСТИК ТОВАРУ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ І ШИРОКОГО СПОЖИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** З розвитком ринкових відносин все більше загострюється проблема реалізації товарів підприємства. Насамперед з нею зіштовхуються виробники, які працюють на ринку, що характеризується насиченістю однорідними товарами, гострою конкурентною боротьбою та вибірковістю споживачів щодо великої кількості представлених торговельних марок. Прикладом такого ринку є ринок продовольчих товарів, який має всі подібні передумови для свого розвитку й тому вимагає активного застосування інструментів маркетингу вітчизняними підприємствами харчової промисловості. Надзвичайно актуальними сьогодні для підприємства є питання управління продажами, щоб найбільш ефективно представити свою продукцію на ринку, привернути до неї увагу потенційних споживачів і найбільш повно задовольнити їхні потреби. Так, забезпеченню ефективних продажів готової продукції мають передувати певні дії виробника щодо їхнього планування, організації й контролю, тобто комплексна реалізація різних стратегічних і тактичних рішень в галузі продажів. Крім усі товари фахівці ділять на товари промислового призначення та товари широкого вжитку. Для грамотної їх класифікації маркетологу у своїй діяльності необхідно знати всі відмінності та особливості даних товарів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати аналізу наукової літератури з проблем підвищення ефективності маркетингової і виробничо-комерційної діяльності підприємств досліджуються в працях таких відомих зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, як Дж. Таун, Л. Баклін, Е. Райсом, Ф.Котлер, Г. Ривс, Ф. Уебстер, Ч. Еймса, Р. Корі, Ч. Шива, Г. Портер, К. Лавлок, Г. Беквіт та інші.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою статті є дослідження властивостей і характеристик товару через призму груп класифікацій, до яких цей товар належить.

**Виклад основного матеріалу.** Фахівці дають такі визначення: " товари промислового призначення - товари, які використовуються у виробництві інших товарів; товари широкого вжитку ( споживчі товари ) - товари, що задовольняють особисті потреби покупців " [ 1 ]. У роботі Ф. Уебстер - всесвітньо відомого фахівця в області теорії і практики промислового маркетингу "Основи промислового маркетингу" показано причини, які демонструють необхідність конкретних відмінностей наукових методів управління в маркетингу товарів промислового призначення від маркетингу споживчих товарів . Промисловий маркетинг, за свідченням Ф. Уебстер , - це продаж товарів і послуг

промисловим клієнтам ( виробникам , комунальним підприємствам , підприємствам торгівлі , підприємствам сфери послуг тощо) [ 2 ]. Ф. Котлер дає таке визначення: "Ринок товарів промислового призначення - сукупність осіб і організацій, що закупають товари і послуги, які використовуються при виробництві інших товарів або послуг, що продаються , що здаються в оренду або що поставляються іншим споживачам " [ 3 ]. Визначення Ч. Шива: "Промисловий маркетинг - процес передбачення , дослідження і виробництва таких товарних специфікацій і специфікацій на послуги , які задовольняють вимог кожного покупця. Промисловий ринок - " ринок виробників", що складається з фірм, зайнятих виробництвом промислових товарів " [ 4 ].

Головна відмінність, на думку багатьох маркетологів, промислового маркетингу від споживчого - різні напрями використання товарів кінцевими споживачами, а отже і різні за своїм вимогам цільові споживчі групи. Ф. Котлер називає такі особливості ринку промислових товарів: менше порівняно з ринком споживчих товарів кількість покупців; великі обсяги споживання товарів даних нечисленних покупців; географічна концентрація покупців в промислових районах; попит на товари визначається попитом на товари широкого вжитку; попит на товари промислового призначення нееластичний; попит на товари промислового призначення різко міняється; покупці товарів промислового призначення - професіонали [ 5 ]. Ф. Уебстер дає таку класифікацію промислових товарів: будівництво; важке і легке обладнання; деталі і складальні вузли; сировину; оброблені матеріали; обладнання для технічного обслуговування , ремонту та експлуатації; послуги [ 6 ] . Ф. Котлер дає наступну класифікацію: матеріали і деталі (повністю споживаються в процесі виробництва) - сировина ( продукція рослинництва , тваринництва , корисні копалини); напівфабрикати (використовуються для подальшого доопрацювання ); деталі (комплектуючі вироби кінцевого продукту , що включаються до його складу без зміни , повністю); капітальне майно (товари , призначені для ведення процесу виробництва продукції) - стаціонарні споруди (виробничі та адміністративні будівлі , споруди та стаціонарне обладнання ) ; допоміжне обладнання ( рухоме майно підприємства і конторське обладнання ) ; допоміжні матеріали та послуги (товари , приймають непряму участь у процесі виробництва) - допоміжні матеріали ( робочі матеріали та матеріали для технічного обслуговування і ремонту); ділові послуги ( послуги з технічного обслуговування, ремонту та консалтингу ) [ 1 ] . Основними галузями діяльності , що формують ринок товарів промислового призначення, є, на його думку сільське, лісове та рибне господарство, гірничодобувна, обробна промисловість, будівництво, транспорт, зв'язок, комунальне господарство, банківське, фінансове та страхова справа, сфера послуг. Н. Нагапет'янц ділить товари промислового призначення залежно від призначення для покупця: вихідні ( сировинні товари переважно сільськогосподарського виробництва, природні багатства, виробничі матеріали, вироби та комплектуючі матеріали); основні (споруди, підприємства, капітальне основне і допоміжне обладнання ); супутні матеріали, необхідні для експлуатації основного обладнання та машин, барвники для ремонтних робіт та послуги з ремонту, технічного обслуговування , консультаційні послуги). Він пропонує наступні види промислових товарів : промислове обладнання (будівлі, споруди, основне, допоміжне обладнання, спорядження, інструменти, меблі); промислові товари (сировина, напівфабрикати, вироблені продукти, комплектуючі матеріали для виробництва); промислове забезпечення ( пакувальні матеріали , енергія , деталі для виробництва); промислові послуги (послуги служби контролю , технічного обслуговування обладнання , послуги забезпечення, що полегшують процес виробництва та організації, консультаційні послуги); послуги , супутні товари промислового призначення ( лізинг, послуги постачання і збуту ) [ 6 ] . Згідно Ф. Уебстер основні клієнти на ринку промислових товарів складають три групи: промислові - виробничі , оздоблювальні та торгові підприємства, що продають продукти іншим виробничим підприємствам ; інституційні - заклади охорони здоров'я , освітні , державні ; урядові -



установи муніципальної та державної влади. Кожна споживча група має особливі цілі придбання різних промислових товарів .

Однією з відмінних рис маркетингової товарної політики промислових ринків виступає процес закупівлі товарів для виробництва інших товарів, у тому числі і промислового призначення. Цей процес досить складний і вимагає чіткого знання всіх його елементів , тобто маркетолог промислового підприємства повинен не тільки володіти загальною теорією маркетингової товарної політики, а й мати знання теорії та практики закупівельної діяльності промислових товарів . Процес закупівлі передбачає , згідно Ф. Уебстер , знання та обліку концепції управління матеріальними потоками , методики розробки закупівельної стратегії , процесу прийняття рішення про закупівлі , моделювання купівельної поведінки на ринку , методик управління закупівлями і стратегії закупівель та інших особливостей . І, головне , процес прийняття рішення про закупівлі здійснює група фахівців - закупівельний центр . При продажу промислових товарів дуже важлива роль відводиться торговому представнику , який повинен вигідно демонструвати імідж підприємства-постачальника і потрібний підприємству - споживачеві товар . Інші елементи комплексу маркетингових комунікацій: реклама , стимулювання збуту , пропаганда - покликані лише доповнювати головний елемент - особистий продаж . Ф. Уебстер називає торгового представника частиною торговельної пропозиції підприємства . Особливості особистого продажу в промисловому маркетингу полягають у тому , що торговий представник : пояснює , навіщо товар промислового призначення необхідний потенційному підприємству-покупцю ; відповідає за установку, обслуговування та якість промислового товару; відповідає за представлення інтересів підприємства -клієнта на власному підприємстві. Діяльність торгового представника пов'язана з психологічними , технічними , технологічними , економічними перешкодами . У маркетинговому заході особистого продажу необхідно враховувати дані особливості. Тому, ключовим моментом маркетингу промислових товарів виступає підготовка кваліфікованого персоналу відповідно до цілей маркетингової діяльності .

Для підвищення ефективності маркетингової діяльності на підприємствах, що виробляють промислові товари , необхідно використовувати виділені нами маркетингові особливості цих товарів. Продовольчі товари , що мають відношення до групи товарів промислового призначення доцільно представити цільовими групами, обґрунтованими нами на базі аналізу існуючих класифікацій промислових товарів взагалі і врахування особливостей продовольчих товарів:

#### 1 . Сировина:

а ) сільськогосподарську сировину рослинного походження для виробництва продовольчих товарів (овочі , фрукти ) ;

б) сільськогосподарську сировину тваринного походження для виробництва продовольчих товарів (молоко , м'ясо) ;

в) сировина рибного господарства (риба , молюски) ;

г ) сировину мінерального походження ( сіль ) ;

д) перероблене сировина для виробництва продовольчих товарів ( борошно , цукор , спирт).

2 . Напівфабрикати промислові ( виноматеріали у виробництві вина , тісто в дрібнооптовому продажу , заморожена піца , суміші для випічки ) .

3 . Інгредієнти ( смакові і ароматичні добавки , прянощі , харчові кислоти , розпушувачі ) .

4 . Відходи харчових виробництв ( патока ) .

5 . Промислові послуги ( оптова торгівля ) .

Продовольчі товари промислового призначення мають ряд маркетингових особливостей. Сільськогосподарську сировину та сировину рибного господарства схильне сезонності отримання і, отже, продажів. Ця ситуація обумовлює розробку маркетингових заходів, пов'язаних з нівелюванням негативного впливу сезонності на можливість

продажу. У процесі розробки МТП підприємств, що постачають на ринок сировинні товари промислового призначення, необхідна кореляція обсягів сировинних ресурсів з розміром виробничих потужностей переробника. У міжсезоння доцільно здійснити підготовку до маркетингової роботи в розпал сезону: провести маркетингові дослідження з визначення можливих напрямків збуту сировинної продукції; виділення і ретельне вивчення споживачів (промислових і кінцевих покупців); обмежень у цінній політиці, тому що продовольчі сировинні ресурси, як правило, виступають стратегічними для держави; вимог конкурентного ринку і т.д. Підприємства, які постачають сировину, повинні мати можливість його зберігання в такому якісному і кількісному вигляді, який необхідний споживачам. Відходи харчових виробництв також є товаром. Відходи, які можна вживати в їжу (при виробництві з них інших продовольчих товарів), виступають продовольчим товаром промислового призначення. Наприклад, патока використовується в кондитерському і консервному виробництвах. Більшість продовольчих товарів промислового призначення виступає і товарами широкого вжитку. Це дає можливість маркетологу харчового підприємства розширити ринок збуту і максимізувати прибуток виробничо-комерційної діяльності.

Товари широкого вжитку (споживчі товари) - товари, що задовольняють особисті потреби покупців. Ці товари виступають базовим істинним об'єктом докладання маркетингових зусиль. За свідченням фахівців, маркетинг починався саме з цих товарів. Тобто маркетингові особливості товарів широкого вжитку включають практично весь спектр здійснення маркетингових заходів. Але окремі групи товарів широкого вжитку мають притаманні тільки їм маркетингові особливості, облік яких необхідний у ході діяльності харчових підприємств. У 1923 р. М. Т. Коплендом запропоновано класифікацію споживчих товарів, згідно з якою ці товари діляться на три групи, термінологічно оформлені в 1948 р. Комітетом по термінах АМА: товари повсякденного попиту, попереднього вибору, товари особливого попиту [ 7 ]. Л. Баклін групує ці товари в групи товарів з різним ступенем залученості в процес покупки [ 8 ]. Товари з високою залученістю - товари, яких споживач регулярно породжує нове рішення для задоволення своєї потреби кожного разу, коли вона виникає. Це ті товари, цінність яких визначається в результаті пошуку перед здійсненням покупки. Товари з низьким ступенем залученості - товари, для придбання, якого покупець може використовувати наявні рішення проблеми пошуку товару для задоволення потреби; такі товари мають детермінанти процесу покупки, які не змінюються або вважається, що вони змінюються незначно в проміжку між здійсненням покупок. Ф. Котлер розширює список груп товарів широкого вжитку, додаючи групу товарів пасивного попиту [ 3 ].

Товари повсякденного попиту - товари, які споживачі купують часто, без особливих роздумів і порівнянь асортиментних варіантів (хліб, сигарети). Як правило, це недорогі товари досить короткочасного використання. Ці товари в маркетинговій літературі називають також FMCG - Fast Moving Consumer Goods (високооборотні товари масового попиту). Маркетингові фахівці акцентують увагу в першу чергу на частоті покупок таких товарів, а не на масовість їх придбання. Ринок товарів повсякденного попиту характеризується такими ознаками: первинність купівельного попиту, масовий ринок, велика кількість споживачів - носіїв попиту, індивідуальне прийняття рішення про покупку, розвинена багаторівнева збутова система, великий асортимент товарів, масова без діалогова комунікація з покупцями, потужна конкуренція, відносно низька рентабельність продукції, але масовість споживання обумовлює отримання виробником високих прибутків; найбільші витрати на рекламу, найбільшу кількість брендів. До продовольчих товарах повсякденного попиту доцільно віднести доступні харчові продукти, які досить часто споживаються. Ф. Котлер ділить товари повсякденного попиту на основні товари постійного попиту, товари імпульсної покупки і товари екстрених випадків [ 1 ]. Ці угруповання можна використовувати і маркетинг продовольчих товарів. Основні товари постійного попиту - регулярно використовувані товари. До цієї групи

мають відношення більшість продовольчих товарів, включених в повсякденний раціон харчування, смакові переваги в яких сформовані і особливо не змінюються з часом. Товари імпульсної покупки - товари, що купуються стихійно, без попереднього плану і пошуку (жуйка, шоколадні батончики). Маркетинговою особливістю таких товарів є подібний девіз їх придбання та споживання - "а, чому б і ні?" Цю ситуацію необхідно використовувати при розробці комплексу маркетингу: упаковувати продовольчий товар дрібно розфасовки в зручну упаковку, що дозволяє полегшити процес його споживання; вказувати ціну за кілограм продовольчого товару, а за одиницю; забезпечити його виклад на очах потенційного покупця, на місцях очікування своєї черги до кас, на вітринах тютюнових і газетних кіосків і т.д. Товари екстрених випадків - товари, придбані при виникненні екстремальних споживчих ситуацій. До таких товарів доцільно віднести дієтичні продовольчі товари, лікувальне та дитяче харчування. Маркетинговою особливістю таких продовольчих товарів є періодична потреба в них, тому механізм розробки їх МТП повинен базуватися на медичних висновках і рекомендаціях; цінова політика повинна забезпечувати їх доступність; розподіл, всюди в продовольчих магазинах; політика маркетингових комунікацій повинна ґрунтуватися в першу чергу на цілі інформування, а не вмовляння. Товари попереднього вибору - товари, які купуються покупцем після порівняння характеристик їх асортиментних варіантів. До продовольчих товарах попереднього вибору доцільно віднести сировинні товари, що використовуються в домашньому господарстві, а також відносно однакові товари за різними цінами. Подібні товари - вироби, однакові за якістю, але різні за ціною в такій мірі, щоб виправдати їх порівняння між собою при покупці. Серед продовольчих товарів схожими можуть бути брендові товари однієї групи, вибір яких залежить від рівня рекламування і податливості споживача (молочні продукти, чіпси, м'ясні продукти і т.д.). Несхожі товари - різні за зовнішнім виглядом, якістю та ціною. До несхожим продовольчих товарах доцільно віднести одноманітні товари різної розфасовки і упаковки, при виборі яких споживач порівнює якісні та споживчі характеристики з ціною кожного розфасованого товару. Маркетинг продовольчих товарів попереднього вибору повинен включати багатоасортиментну оптимальну маркетингову політику, диференційоване ціноутворення, креативне просування, щоб показати відмінність від подібних конкурентних товарів. При продажу таких товарів маркетолог повинен впливати на когнітивні ресурси людини, залучаючи його увагу. Ці ресурси Г. Блекуелл описує, як "розумові здібності людей, необхідні для виконання різних дій з обробки інформації" [9]. Товари особливого попиту (престижні) - ексклюзивні товари з унікальними якісними і споживчими характеристиками. Серед продовольчих такими товарами є делікатеси, дорогі вина, послуги ресторанів вищого класу.

Товари пасивного попиту - товари, покупка і використання яких покупцем не планується, а збуджується зовнішніми маркетинговими інструментами: рекламою, особистим продажем. До цієї групи доцільно віднести продовольчі товари, що задовольняють потребу в підтримці та зміцненні здоров'я хворої людини: хліб з висівками, збагачені добавками і вітамінами товари, мюслі. Для таких товарів найбільш ефективним способом просування є пропаганда здорового способу життя, як за межами магазинів, так і в самому магазині.

**Висновок.** На підставі вище викладеного вважаємо, що споживчі властивості і характеристики товару доцільно аналізувати через призму груп класифікацій, до яких цей товар належить. Для того щоб легше орієнтуватися в маркетингових особливостях товару необхідно визначити до якої специфічної групи він належить і використовувати відмінні риси групи у власній діяльності. Для грамотної маркетингової діяльності необхідно знати всі відмінності та особливості, починаючи вивчення з глобальної групи, і далі, закінчуючи конкретним продуктом з асортиментного ряду.

**Анотація**

Статтю присвячено дослідженню та аналізу класифікації товарів підприємств харчової промисловості, в частині товарів промислового призначення і широкого вжитку. З метою підвищення ефективності маркетингової діяльності на підприємствах виділені маркетингові особливості продовольчих товарів.

**Ключові слова:** маркетинг, товар, промисловий маркетинг, споживчий маркетинг, товари повсякденного попиту, товарів промислового призначення, товар широкого вжитку.

**Аннотация**

Статья посвящена исследованию и анализу классификации товаров предприятий пищевой промышленности, в части товаров промышленного назначения и народного потребления. С целью повышения эффективности маркетинговой деятельности на предприятиях выделены маркетинговые особенности продовольственных товаров.

**Ключевые слова:** маркетинг, товар, промышленный маркетинг, потребительский маркетинг, товары повседневного спроса, товаров промышленного назначения, товар широкого потребления.

**Annotation**

The article studies the classification and analysis of products of the food industry, in terms of industrial goods and consumer goods. To enhance the effectiveness of marketing activities in enterprises selected features of food marketing.

**Keywords:** marketing, goods, industrial marketing, consumer marketing, consumer goods, industrial products, consumer products.

**Список використаної літератури:**

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: учебник для вузов / Ф. Котлер, Г. Армстронг. - 9-е изд. ; пер. с англ. - М. : Вильямс, 2003. - 1200 с.
2. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер ; пер. с англ. В.Г. Быстрова, М.В. Ткаченко. - М.: Издат. дом Гребенникова, 2005. - 416 с.
3. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Ф. Котлер ; пер. с англ. О. Литвиновой. - М. : Олимп-Бизнес, 2006. - 224с.
4. Шил Ч.Д. Курс МВА по маркетингу / Ч.Д. Шил, А. В. Хайэм ; пер. с англ. - М. : Экономика, 1990. - 354 с.
5. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Метод. созд. гениальных идей / Ф. Котлер, Триас де Без Ф. ; пер. с англ. - СПб. : Нева, 2004. - 192 с.
6. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебн. пособ. ; под ред. Н.А. Нагапетьянца. - М. : Вузовский учебник, 2007. - 272 с.
7. Коупленд Т. Стоимость компаний - оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер ; под ред. Т. Коупленда ; пер. с англ. - М. : Олимп-Бизнес, 2005. - 569 с.
8. Баклин Л. Стратегия розничной торговли и классификация потребительских товаров / Л. Баклин ; пер. с англ. - СПб. : Питер, 2001. - 269 с.
9. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей. / Г. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел. - 10-е изд. ; пер. с англ. - СПб. : Питер, 2007. - 944 с.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

**Постановка проблеми.** В Україні працюють представники як формального, так і неформального секторів, однак повноцінний ринок венчурних інвестицій ще не сформовано. Враховуючи актуальність та новизну використання венчурного капіталу для вітчизняних переробних підприємств, з метою формування такого ринку вважаємо доцільним більш глибоко дослідити існуючі у світі механізми венчурного інвестування і шляхи їх ефективного використання на практиці.

Сьогодні можемо впевнено стверджувати, що в Україні поступово відбувається становлення нового професійного фінансового сектору - венчурних фондів, основною метою яких виступають проекти й компанії на ранніх стадіях їхнього розвитку. Формується пул професійних венчурних інвесторів. Поки їх не так багато. У майбутньому ринок венчурних інвестицій серйозно виросте за рахунок як перетікання капіталу з банківського, страхового й пенсійного секторів, так і створення венчурних фондів великими фінансово-промисловими компаніями.

Інвестиції – це довгострокове вкладення коштів у грошовій, матеріальній і не матеріальній формах в об'єкти підприємницької діяльності після всебічної оцінки ступеню ризиків з метою отримання доходу. Інвестиційний ринок - це сукупність фінансових взаємовідносин які складаються між торговцями інвестиційних продуктів і послуг та їх можливими клієнтами з вкладення коштів у придбання активів, корпоративних прав та цінних паперів. Питання залучення інвестицій задля гарантованого отримання вигод від швидкого зростання завжди знаходяться в центрі уваги вчених, бізнесменів та влади, оскільки раціональне фінансування перспективного бізнесу призводить до економічного зростання країни у вигляді збільшення кількості працюючих та податкових надходжень. Постійне технологічне оновлення, інновації, особливо в умовах сучасного світу вимагають наявності на ринку достатнього числа компетентних фахівців з розвитку інноваційних проектів, а також достатній капітал для їх безперервного фінансування.

Необхідно звернути увагу на те, що суб'єкти інвестиційного ринку, діючи в системі з значною ентропією, наражаються на ризик, тобто існує імовірність виникнення непередбачених фінансових втрат (наприклад у вигляді зниження або цілковитої втрати очікуваних доходів, втрати капіталу тощо) у випадку не вірної оцінки умов інвестиційної діяльності.

Інвестиційний ризик – сукупність конкретних видів ризиків, пов'язаних із здійсненням інвестиційної діяльності підприємств, оскільки окремі види інвестиційного ризику пов'язані з можливою втратою капіталу інвестора, його слід віднести до групи найнебезпечніших ризиків (іноді навіть катастрофічних).

Ми вважаємо, що характерною рисою сучасного економічного простору України є утворення багатоступінчастої моделі інвестиційної діяльності. Її структуризація та інституціоналізація з розмежуванням функцій, завдань між різними суб'єктами господарювання дає змогу відобразити ставлення різних типів людей до ризику і діяльності, пов'язаної з ним. Побудова цієї моделі та її застосування в системі державного управління є актуальним та важливим завданням сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми врахування інвестиційних ризиків різного типу знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, можна зазначити роботи І.Борщука, О.Бугрова, В.Варені, В.Головатюка, А.Дагаєва, І.Дворака, О.Зальотова, О.Іваницької, М.Клапківа, В.Мартиненка, А.Пересади, О.Чечелюка, Гришовой І.Ю., Шабатури Т.С., Крюковой І.О., Кужеля В.В., Чирви О.Г., Непочатенко О.О., Наумова О.Б., Лагодієнка В.В., Чупіса А.В.,



Борисової В.А., Маліка М.Й., Жука Н.В., Лупенка Ю.О., Стоянової – Коваль С.С. та ін. [1-12].

Від англійського слова “*venture*”, яке перекладається в словнику В.К.Мюллера [1] як “ризикове підприємство”, “спекуляція”, “сума, яка підлягає ризику” беруть початок терміни “*венчурний капітал*” і “*венчурний бізнес*”.

Дослідження свідчать, після Другої світової війни з'явилися перші ознаки венчурного бізнесу. Подібним до венчурних фірм фінансове партнерство “Дж. Х. УїтнієндКомпані” [2]. В Силіконовій долині, де у 1957 р. Артур Рок знайшов альтернативну можливість фінансування виробництва нового кремнієвого транзистора. Саме він вперше вжив термін „венчурний капітал”. Так була заснована FairchildSemiconductors – перша компанія з виробництва напівпровідників [3]. Поява венчурного капіталу обумовлена в кінці 70-х років.

**Метою написання статті** є негайна потреба у формуванні економічного середовища, яке б здійснювало цілеспрямований пошук, підготовку й реалізацію нововведень, що забезпечують конкурентоздатність в сучасних умовах підвищених ризиків та високих темпів інфляції. Визначальним є вибір оптимальної інноваційно-інвестиційної моделі, яка дозволить підприємцям на прозорій основі отримати і використати оптимальні економічні і фінансові ресурси.

**Виклад основного матеріалу дослідження** Ми вважаємо, що сутність венчурного фінансування зводиться до наступного: сприяти підйому певного бізнесу через надання конкретних засобів в обмін на пакет акцій фірми. Венчурний бізнес вважається посередником між інвесторами і бізнесменами, він ніяк не вносить особисті засоби до акцій фірм.

Це є принциповою особливістю цього типу інвестування. Метою венчурного капіталу є одержання високого доходу від інвестицій, незважаючи на ризики.

Підйом грошових коштів в 10 разів за 5-7 років - звично прогнозований підсумок європейського або американського венчурного фонду. За західними еталонами венчурне інвестування (або інвестування ризикових грошових коштів) вважається різновидом прямих вкладень, а венчурні фонди, які вважаються джерелом для венчурного грошових коштів, в традиційному осмисленні фінансуються з пенсійних і страхових фондів.

По суті це залучення капіталу на кілька років у компанії, що мають шанси швидкого росту, як правило, у малі та середні підприємства. З цього випливає і головне призначення венчурного інвестування - надання обігових коштів для невеликих рентабельних фірм. Дослідження демонструють, ніби фірми з венчурною допомогою найбільш підготовлені до засвоєння інновацій, швидше розвиваються і створюють більш робочих місць, ніж величезні фірми.

Модель становлення інвестиційної діяльності, яка базується на венчурному бізнесі як одиничному вигляді підприємництва, вважається потрібної для вдалого становлення економіки України і просування лише суспільства. Законодавче регулювання венчурного направлення, присутність конкретного чисельності інвесторів, з необхідним розміром грошових коштів, які можуть бути суб'єктами венчурної діяльності.

Само поняття “*венчурний бізнес*” внесено до Законів і актів України, а, саме в Рішенні Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку від 8 січня 2002 р. № 8 та 9, постанові Верховної Ради “Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні” від 16 червня 2006 р., проте досі не дано визначення суті, функцій, принципів діяльності саме венчурних фондів і венчурних фірм.

Сьогодні здійснюються операції з ліцензування фірм з управління активами інститутів загального інвестування (ІСІ). У Єдиному муніципальному реєстрі загального інвестування зареєстровано 32 інститути загального інвестування, з яких 22 венчурних фонди [4].

Законом про ІСІ ще передбачається, ніби розкриті інвестиційні фонди інвестиційних фірм, які були зроблені в узгодженні з Указом Президента України “Про інвестиційні фонди і інвестиційні компанії”, вимушені усуватися або привести власну діяльність в співвідношення з вимогами законодавства протягом 2-х років і нараховує не більше десятка працюючих на ньому компаній, фонд прямих інвестицій “Україна” (інвестував 22,5 млрдол.) [5].

Єдиною межею, властивою для венчурного фінансування, вважається рівна підневільність між ризиком і вірогідністю роздобути вкладення – ніж верховний грошовий ризик, тим важче бізнесменові роздобути потрібну оплату для його планів і тим високу вартість необхідно виплачувати за заманені засоби у вигляді відсотків, або у розмірі доходів грядущої компанії.

Але виявляється, ніби в критеріях активного наукового прогресу відмова від втілення ризикових, проте багатообіцяючих підприємницьких планів на практиці несе небезпеку істотно більших грошових втрат для економіки і співтовариства в цілому через втрату конкурентоспроможності державних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для України південноамериканська система венчурного бізнесу вважається більш прийнятною. Для неї істотною є високий рівень ризиків, який розрізняє її від найбільш популярних механізмів підтримки бізнес-планів, як, інвестування в банківські кредити.

Потрібні засоби мають всі шанси надаватися за відсутності гарантованого забезпеченню заставною власністю, збереженнями, або іншими активами бізнесмена. Якщо план провалиться, інвестор має можливість вимагати частину активів даної компанії, пропорційну його долі у зареєстрованому статутному фонді. Інвестор венчурних грошових коштів виступає партнером та розподіляє ризики і відповідальність спільно з бізнесменом.

Потреба в отриманні кредитів такого роду найчастіше виникає у молодих або дрібних бізнесменів, винахідників, експертів і інженерів, які намагаються без допомоги інших втілити новітні унікальні і багатообіцяючі дослідження.

Шлях в комерційний банк неможливі завдяки таким чинникам:

- більшість проектів починають приносити прибуток через 3-5 років, що є неприйнятним для банків у сучасних умовах;
- банки бажають працювати з проектами низького рівня грошового ризику;
- банки стануть неодмінно вимагати гарантій.

Функціональна роль інвесторів полягає в управлінні фінансування планів на всіх кроках, починаючи з експертизи ідей бізнесменів і завершуючи постачанням ліквідності акцій створеної компанії.

Венчурні фонди готові вкладати засоби в наукоємні дослідження у тому числі і з високим рівнем невизначеності. Оскільки конкретно тут криється великий потенціал здобуття надприбутку.

Зрозуміло, що інвестори йдуть назустріч бізнесменам, виходячи ніяк не з альтруїстичних думок. Інтерес інвестора міститься якраз в тому, щоб максимізувати прибуток від власних фінансових вкладень, який виявиться значно більшим, ніж розташування вільних грошових коштів на банківських депозитах, або при їх вкладенні в цінні папери з фіксованим прибутком.

Беручи до уваги те, що Український уряд переходить на інвестиційну модель розвитку, зараз набирає особливого значення державна регуляція інвестиційного процесу в Україні, що виражається в формуванні передумов:

- введення відповідної законодавчої бази, контролю за дотриманням законодавства;
- стимулювання розвитку венчурного бізнесу та ІСІ;
- забезпечення прозорості, чесної конкуренції на виробництві, у сфері послуг і банківському секторі, що унеможливить отримання надприбутків, використовуючи екстенсивні чинники ведення бізнесу;

- ведення єдиної бухгалтерської звітності замість двох чи трьох: для податкової, акціонерів і для себе;

- підготовка спеціалістів – професіоналів, які зможуть іти на виправданий ризик.

Основними суб'єктами державної системи у сфері венчурного бізнесу виходить Державна комісія згідно регуляції ринку грошових послуг спільно з Державною комісією регуляції фондового ринку. До складу управління координаційної ради, зробленої з метою координації діяльності муніципальних органів згідно питанням функціонування ринку значимих паперів, потрібно підключити Голову ДКФП.

Істотний інтерес і контроль потрібно приділяти питанням патентування і гарантування прав інтелектуальної власності, які є безумовно необхідним елементом інвестиційної сфери.

Створення і постачання реалізації політики щодо інвесторів, залучення капіталів для інвестицій і інновацій, формування і функціонування ринку коштовних паперів і їх похідних, обіг акцій на вторинному ринку паперів, сприяння до інтернаціональних еталонів вважається тією рушійною потужністю яка здатна піднести інвестиційний ринок в країні.

Перспективним в даному напрямку досліджень є визначення державної політики щодо формування необхідних передумов для венчурного фінансування, зокрема в сфері податкової політики, митного законодавства.

Інвестиційний ринок компаній продовольчої сфери потрібно роздивлятися як інтегровану систему з величезною чисельністю господарюючих суб'єктів, різноманітням суспільно-фінансових дій, неоднозначністю завдань, великими масивами інформації, безперервно зростаючою кількістю взаємозв'язків між співучасниками ринку. Його головними системними якостями вважається структурованість та плинність.

Створенню благоприємного інвестиційного клімату харчової промисловості України, і відповідно підвищенню конкурентоспроможності продукції харчових підприємств на міжнародних ринках, перешкоджає нестача необхідних для забезпечення стабільного функціонування правового поля екстернальних інституцій, що гарантувало б дієвість антимонопольного законодавства, дотримання контрактних зобов'язань, права власності й т. ін. Проте вже сьогодні на території України для іноземних інвесторів встановлюється національний режим інвестиційної діяльності шляхом створення благоприємного правового поля, що регулюється відповідними Законами України, зокрема: "Про інвестиційну діяльність", "Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження" "Про режим іноземного інвестування" тощо, якими передбачена:

1. державна гарантія захисту інвестицій, незалежно від форм власності;
2. відшкодування збитків, у т. ч. упущену вигоду та моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора;
3. повернення інвестиції іноземному інвестору в натуральній формі, або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі в разі припинення інвестиційної діяльності;
4. застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території України до суб'єктів підприємницької діяльності або інших юридичних осіб, створених за участю іноземних інвестиційних потоків, незалежно від форм та часу їх внесення [1].

Разом з цим, створення сприятливого інвестиційного клімату також залежить від ефективності застосування інструментів залучення іноземних інвестиційних потоків в економіку України, зокрема, залучення інвесторів на умовах здійснення угод злиття та поглинання, які в міжнародній практиці залишаються одним із перспективних напрямів

інвестиційного розвитку галузей економіки, нарощування їх стратегічного потенціалу.

**Висновки.** Беручи до уваги те, що Україна переходить на інвестиційну модель розвитку, набирає особливого сенсу державна регуляція інвестиційного процесу в Україні, яке направлена на створення конкретних передумов:

- вдосконалення відповідної законодавчої бази, посилення контролю за дотриманням законодавства;
- стимулювання розвитку венчурного бізнесу та ІСІ;
- забезпечення прозорості, чесної конкуренції на виробництві, у сфері послуг і фінансовому секторі, що унеможливить отримання надприбутків, використовуючи екстенсивні чинники ведення бізнесу;
- введення міжнародних стандартів бухгалтерської звітності як у державному секторі економіки так і у приватному бізнесі;
- підготовка спеціалістів – професіоналів, які зможуть правильно оцінювати виправданість ризику.

#### **Анотація**

Проведено дослідження інвестиційно-інноваційних ресурсів як основоположних засобів становлення європейської моделі розвитку національної економіки. Проаналізовано сучасний стан інноваційного процесу в економіці України, а також напрями іноземних інвестицій, зокрема венчурного капіталу, та їх значення для економіки країни. Запропоновано напрями активізації притоку іноземних інвестицій в Україну.

**Ключові слова:** інноваційний розвиток, державна регуляція інвестиційного процесу, інвестиції, ефективність інвестиційного процесу, інвестиційні ресурси, венчурний капітал

#### **Аннотация**

Проведено исследование инвестиционно-инновационных ресурсов как основных средств становления европейской модели развития национальной экономики. Проанализировано современное состояние инновационного процесса в экономике Украины, а также направления иностранных инвестиций, в частности венчурного капитала, и их значение для экономики страны. Предложены направления активизации притока иностранных инвестиций в Украину.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, государственная регуляция инвестиционного процесса, инвестиции, эффективность инвестиционного процесса, инвестиционные ресурсы, венчурный капитал

#### **Summary**

Research investment and innovation resources as a basic means of becoming the European model of development of the national economy. The current state of the innovation process in the Ukrainian economy, as well as the direction of foreign investment, in particular venture capital, and their importance to the economy. The directions of enhancing the inflow of foreign investments in Ukraine.

**Key words:** innovative development, government regulation of the investment process, investment performance of the investment process, investment funds, venture capital

#### **Список використаної літератури:**

1. Мюллер В.К. Англо-русский словарь: 53000 слов / Мюллер В.К. – М.: "Русский язык", 1978. – 884 с. (172)
2. Дагаев А.А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России / Дагаев А.А. // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1. (72)
3. Електронний ресурс -[http:// www.venture-nvf.ru](http://www.venture-nvf.ru) (106)

4. Річний звіт ДКЦПФР за 2009 рік. Стан ринку спільного інвестування. // Аналітичний огляд станом на 30.06.09р. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/files/f1153830499.mht> (200)
5. Княжанський В. Продається “українська ідея”. Без венчурного капіталу інновацій не буде / Княжанський В. // День. – 2003. – № 9. (128)
6. Гришова І.Ю. Державна підтримка як невід’ємний механізм економічного зростання. Інституційні чинники розвитку підприємницьких структур. Колективна монографія / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: СПД Сочінський, 2013. – С.36-44.
7. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 47-51. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
8. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>
9. Кужель В.В. Економічна природа механізмів державної підтримки аграрної сфери / В.В.Кужель// Бізнес-навігатор. Науково-виробничий журнал. – Херсон, 2011. – №5 (26). – С. 187-192.
10. Кужель В.В. Державна підтримка економічного розвитку аграрного сектору / В.В. Кужель // Ефективна економіка". Науковий журнал. – 2013. – № 6. – Режим доступу до журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=6&y=2013>
11. Чирва О.Г. Трансформація сучасної парадигми теорії конкурентоспроможності / О.Г. Чирва // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»: науковий збірник / Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, 2010. – № 177. – С. 21 – 28.
12. Шабатура Т.С. Інвестиційні потоки к фактор нарощення інноваційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] /С.С. Стоянова-Коваль, Т.С. Шабатура, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3. – С. 160-165. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>



## ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РИБОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Постановка проблеми.** Перш за все, при розгляді проблеми ефективності виробництва в рибопродуктовому комплексі необхідно зупинитися на дефініції «ефект». Кожна виробнича система з урахуванням її місця в суспільному розподілі праці вносить свій вклад в загальні результати виробничої діяльності або має свій, властивий лише їй, ефект. Для рибопродуктового комплексу ефект виробництва виражається у відповідній масі споживчих вартостей – риби-сирцю, рибопродукції і товарної риби. Таким чином, в натуральній формі ефект або результат виробництва в рибогосподарській галузі відповідає кінцевому продукту його виробничої діяльності.

Дещо складніше ідуть справи з визначенням результату або ефекту, представленого у вартісній формі. Відносно пов'язаних з живою природою галузей існує дві точки зору. Одні вчені в якості ефекту рибогосподарського виробництва пропонують рахувати чистий дохід. Інша група спеціалістів в якості ефекту пропонує рахувати валовий дохід. На цій же позиції стоїть ряд практиків рибовиробництва.

Наше бачення полягає в тому, що валовий дохід найбільш доцільно вважати ефектом або результатом виробничої діяльності для підприємств рибогосподарської галузі. Валовий дохід є чистою продукцією рибопродуктового виробництва, включає в себе чистий дохід і фонд оплати праці, і до нього можна в повній мірі віднести визначення «соціально - економічний ефект».

Від визначення «ефект» необхідно перейти до визначення «ефективність виробництва». Ефективність, як економічна категорія, будь-якого матеріального виробництва відображає результативність прийнятої моделі господарювання, її дієвість, дохідність, прибутковість.

Найбільш загальним підходом до визначення сутності економічної ефективності є її характеристика як відношення корисного результату (ефекту) до затрат, понесених на його отримання. Стосовно рибогосподарського комплексу України, проблема ефективності надзвичайно актуальна, враховуючи сучасний стан її економіки, зв'язок з іншими галузями, насамперед, харчовою, соціальне значення останньої і її вплив на продовольчу безпеку населення держави.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз літератури, присвяченої визначенню сутності економічної ефективності, показує, що в ринкових умовах можна виділити наступні види економічної ефективності стосовно до нашої теми дослідження: макроекономічну ефективність рибопродуктового комплексу країни, ефективність регіональних рибооб'єднань, ефективність окремих складових (підгалузей) рибогосподарської індустрії. А.І. Пасхавер розрізняє соціальну і економічну ефективності, які пов'язані між собою: соціальний результат являє собою мету, а економічний результат – засіб для досягнення цієї мети, який виступає завжди у формі доходу. Ефективність класифікується також за іншими ознаками. Так, наприклад, автори Г.Н. Шадурська і В.Я. Хрінач виділяють ефективність: з позиції розглянутого рівня: глобальна (ефективність виробництва на макрорівні); локальна; за ступенем охоплення результату суспільного виробництва і витрат суспільної праці: загальна (співвідношення даних компонентів ефективності, визначених у повному обсязі, складі); часткова (співвідношення тільки окремих елементів, що входять як складові частини в компоненти результату суспільного виробництва і витрат суспільної праці). У наукових джерелах часто зустрічається поняття технологічної ефективності, де вона визначається як «показник здатності виробника виготовляти максимальний обсяг продукції прийнятної якості з мінімальними витратами факторів виробництва» (рис. 1).

## Економічна ефективність функціонування рибопродуктового комплексу

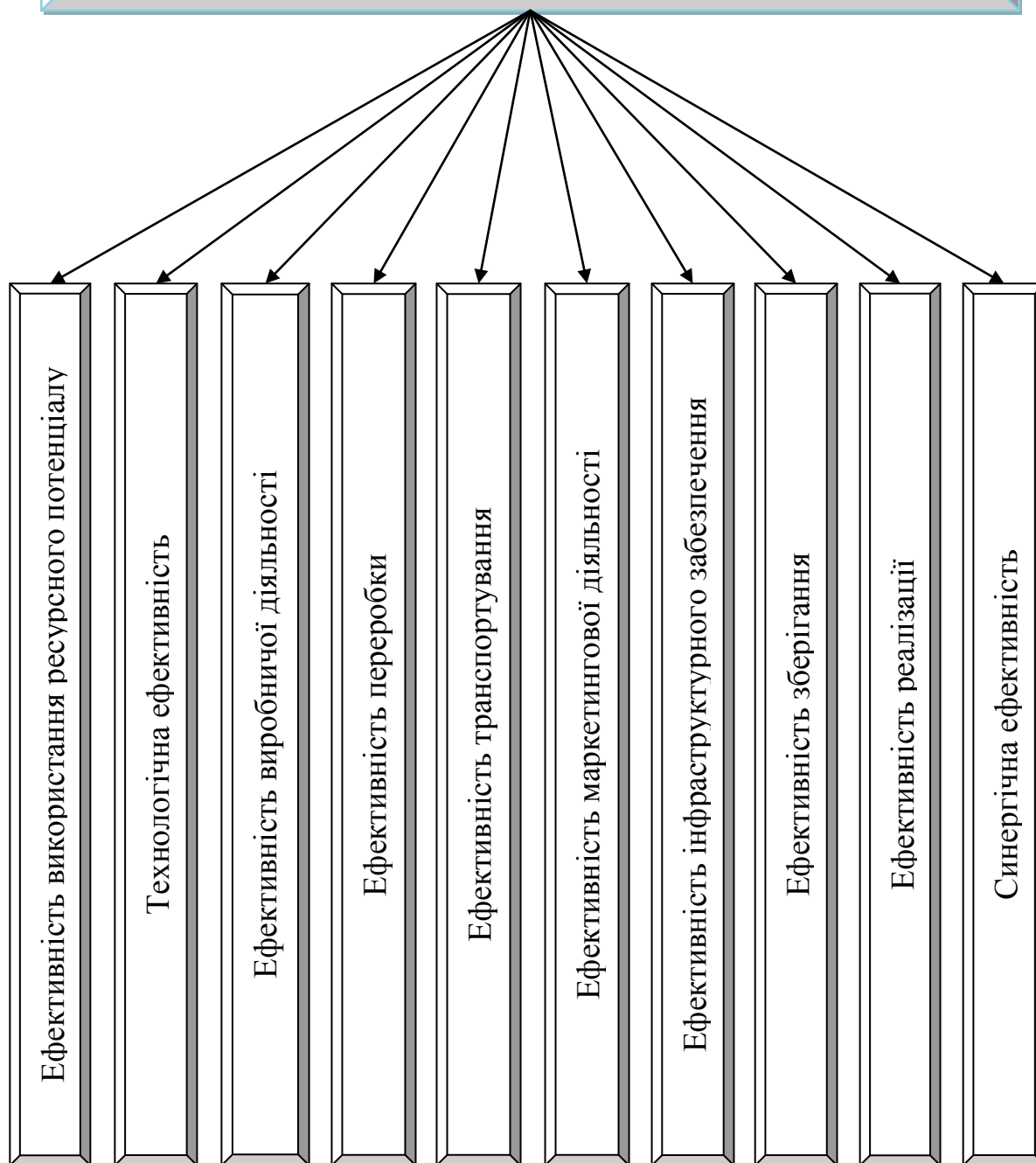


Рис. 1. Принципи класифікації економічної ефективності функціонування рибопродуктового комплексу

Особливої уваги заслуговує мультиплікаційна ефективність, виділена болгарським фахівцем Н. Стефановою. Суть її полягає в тому, що ефективність має не разовий, а наростаючий (мультиплікаційний) характер: одне нововведення викликає через складність суспільних відносин та економічних зв'язків резонанс в інших сферах. Мультиплікаційний ефект має різні форми прояву: ефект дифузії, ефект резонансу, ефект стартового вибуху і т.д.

**Завдання дослідження** полягає у поглибленні теоретичних положень категорії «економічна ефективність» та удосконаленні методичних підходів до її визначення стосовно галузі рибного господарства.

**Виклад основного матеріалу.** У країнах з розвинутою ринковою економікою для виділення результативності господарювання використовують термін «продуктивність системи виробництва», під якою розуміють ефективне використання ресурсів. Таким чином, ефективність виробництва і продуктивність системи – це, по суті, терміни-синоніми, проте загальна продуктивність системи – поняття ширше.

Ряд дослідників пропонують включати у виробничу функцію, як фактор виробництва, підприємницький талант. Тому підприємницький талант – якість, притаманна лише людині, є головною умовою ефективного використання інших факторів виробництва. В умовах ринкової конкуренції, роль факторів ефективності і конкурентоспроможності рибогосподарського виробництва істотно зростає і, на нашу думку, потребує класифікації, виходячи із напрямів впливу на ці категорії сталого розвитку галузі [5].

Деякі дослідники пропонують у якості факторів виробництва додатково вважати фінансові та інформаційні ресурси. На думку А. Маршалла, існують тільки два фактори виробництва: природа і людина. Капітал і організація є результатом роботи людини, здійснюваної за допомогою природи і керованої його здатністю передбачати майбутнє і готовністю подбати про збереження створеного товару.

Багато економістів до особливих видів ресурсів, що сприяє об'єднанню в єдину систему розрізнених виробничих факторів і підвищує ефективність їх застосування, відносять також такі економічні категорії, як організація виробництва і робочого часу [4].

Однак ці фактори при всьому їх значенні слід все ж вважати допоміжними, які беруть участь у створенні продукції побічно, через ефективність використання водних ресурсів, живої і матеріалізованої праці. Тому в якості виробничої функції рибогосподарського виробництва правильним буде визнання класичної тріади рибопродуктивності, праці та виробничих фондів.

Таким чином, виробнича функція, що формує умови взаємозамінності факторів виробництва, дозволяє не лише виявляти можливий діапазон цієї взаємозамінності, але й вирішувати конкретні виробничі завдання, а саме:

1. Максимізувати технологічну ефективність виробництва, що характеризує максимально можливий обсяг одержання рибопродукції в процесі використання наявного обсягу факторів виробництва;
2. Максимізувати економічну ефективність рибовиробництва, що характеризує мінімальний обсяг сукупних витрат факторів виробництва, які забезпечують випуск заданого обсягу рибопродукції;
3. Прогнозувати темпи економічного розвитку рибопродуктового комплексу, забезпечуваного оптимальними пропорціями окремих факторів виробництва.

В.Г. Андрійчук виділяє дві категорії: «виробничий потенціал» і «економічний потенціал», до складу останнього входять і грошові ресурси. Ці дві категорії, як підкреслює автор, не замінюють один одного, але взаємодіють. Разом з тим, кожен з потенціалів має самостійне значення: «економічний потенціал» визначається як сукупність органічних, взаємопов'язаних виробничих ресурсів, які беруть участь на всіх стадіях їх кругообігу, а «виробничий потенціал» характеризується як сукупність органічно взаємопов'язаних ресурсів рибогосподарського виробництва, які дозволяють досягти при відповідних умовах об'єктивно обумовленого рівня ведення господарства.

На нашу думку, поняття економічний потенціал слід сприймати у більш широкому трактуванні. Як економічна категорія, економічний потенціал означає відтворення економічних відносин у процесі виробництва, а також максимальне використання його можливостей і ресурсів (виробничих, трудових, матеріально сировинних, інформаційних, інтелектуальних, тощо), що зумовлює підвищення задоволення потреб суспільства. Крім того, економічний потенціал забезпечує економічну безпеку держави і визначає його

економічну могутність, конкурентоспроможність, і є чинником, який характеризує кількісне значення накопичених і відтворюваних ресурсів.

В інтерпретації А.Е Юзєфовича, ресурсозабезпеченість галузей відображає кількісне значення наявності ресурсів, а ресурсний потенціал розкриває можливості їх використання. Автор дає таке визначення: «Ресурсний потенціал суб'єктів господарювання, регіонів і країни визначається кількістю, якістю і збалансованістю природних, біологічних, матеріальних і трудові ресурсів, у процесі взаємодії яких реалізується їх інтегральна продуктивність, тобто здатність виробляти відповідні обсяги та види продукції». Отже, поняття ресурсний потенціал стосується всіх галузей, а слово рибпромисловий характеризує цю приналежність, фіксуючи наявність ресурсів, їх інтегральну здатність до виробництва продукції. Прихильники організаційних чинників при визначенні потенціалу господарств і регіонів пропонують використовувати багатофакторні показники – коефіцієнти спеціалізації, структуру валової або товарної продукції тощо.

На нашу думку, поняття «виробничий потенціал» найбільш відповідає сутності рибпромислового потенціалу, оскільки дана категорія відображає продуктивні сили і не фактичні результати виробництва, а їх потенційні можливості у досягненні цих результатів при раціональному використанні факторів виробництва.

До них відносять: природні ресурси (водні та рибні ресурси), скорочено – рибні; трудові ресурси (люди з їх здатністю виробляти товари і послуги), скорочено – праця; капітал (у формі грошей, грошового капіталу, або засобів виробництва, тобто реального капіталу); підприємницькі здібності людей до організації виробництва товарів і послуг, скорочено – підприємницька здатність (підприємливість) ; науково-технічний прогрес, скорочено – наука.

Потрібно відзначити, що виробнича функція – це технологічна функція, вона встановлює залежність в натуральному вираженні. Для оцінки економічної ефективності потрібно досліджувати як натуральні, так і вартісні показники.

Залежність між витратами і отриманою в господарствах продукцією вимірюють, перш за все, спочатку в натуральних показниках. Похідними від залежностей між витратами та обсягом продукції є залежності між собою витрат, необхідних для отримання даного обсягу продукції, і видів продукції, які можна отримати за даних витрат.

Натуральні показники відображають лише одну сторону досягнутої ефективності. Для виявлення економічного ефекту необхідно вираз продукції і витрат у вартісній формі. На цій основі можливий подальший аналіз зміни фізичного обсягу виробництва, а також визначення економічної ефективності. Економічна теорія розглядає два рівня розвитку ефективного виробництва, з позиції ринкової економіки важливо знати ефективність вкладення ресурсів, а не поточних витрат, тому надійнішою може бути комплексна оцінка ефективності.

З цією метою можлива побудова інтегральних показників. При цьому дієвість відповідних заходів співвідносять із загальними результатами і оцінюють сукупний ефект. Під економічністю виробництва ми розуміємо досягнення максимуму ефекту при даному обсязі капіталу або заданого ефекту при мінімальній витраті капіталу. Аналіз продуктивності фізичного капіталу, як справедливо зазначає ряд авторів, по суті, є вивченням формування ресурсного потенціалу виробництва та ступеня ефективності його фактичного використання.

Науковий пошук критерію економічної ефективності рибпродуктового виробництва приводить нас до розуміння того, що відношення прибутку до вартісної оцінки ресурсів, котрі залучаються для виробництва, може дійсно виражати сутність ефективності і служити таким показником [1].

Спираючись на розглянуті точки зору при оцінці економічної ефективності розвитку економіки рибпродуктової галузі, слід визначити сукупність факторів, які визначають її розвиток. Це в масштабах всього рибпродуктового комплексу фактори виробництва: Х1

(ОЗ) – основні засоби; X2 (ОБЗ) оборотні кошти; X3 (ЛК) – людський капітал; X4 (ГОР) – грошова оцінка рибних ресурсів.

Крім факторів виробництва на розвиток економіки впливають: X5 (ДКР) – довгострокові кредити; X6 (ККР) – короткострокові кредити; X7 (ФБ) – фінансування з державного бюджету. В якості критерію економічної ефективності економіки рибного господарства нами прийняті два критерії – приросту валової доданої вартості (ВДВ) і приросту прибутку (до оподаткування). Тому можлива побудова рівняння множинної кореляції:

$$Y = aX1 + bX2 + cX3 + dX4 + fX5 + gX6 + hX7 + C \quad (1.1)$$

Така модель дозволить виділити вплив кожного з факторів на зростання валової доданої вартості (або прибутку) за певний проміжок часу, але не розкриє сукупного впливу, який може бути визначено тільки за формулою 1.2 або 1.3.

$$\varepsilon = \frac{\text{ПВДС}}{D\{OC + OBC + CK + DOZ + DKP + KKP + FB\}} \quad (1.2)$$

$$\varepsilon = \frac{\text{ДПР}}{D\{OC + OBC + CK + DOZ + DKP + KKP + FB\}} \quad (1.3)$$

Приріст валової доданої вартості (прибутку), обумовлений приростом факторів виробництва, безумовно дуже важливий показник, що відображає економічну ефективність економіки рибогосподарської галузі, але все ж цей показник не відповідає на питання про ефективність зростання економіки галузі, на що дає відповідь приріст прибутку (до оподаткування).

Наша точка зору полягає в тому, що стосовно рибогосподарського комплексу необхідно виходити із наявності двох форм ефективності: соціально-економічної і економічної, які базуються на соціально-економічному ефекті рибовиробництва – валовому доході.

Найвищий рівень ефективності – соціально-економічна ефективність. Критерієм соціально-економічної ефективності може бути, очевидно, максимізація результатів економічного і соціального розвитку рибогосподарських структур на базі раціонального використання виробничих і невиробничих ресурсів для найбільш повного задоволення потреб працівників галузевих підприємств. В методологічному плані дослідження цієї категорії ми представляємо наступним чином.

Критерієм економічної ефективності є максимізація валового доходу за рахунок збільшення випуску рибних товарів і вилову риби або зниження витрат на виробництво. Від визначення форм ефективності і критеріїв слід перейти до визначення показників ефективності [2].

На наш погляд, формулювання показників ефективності функціонування рибопродуктивної галузі слід уточнити і удосконалити. Очевидно, слід вести розмову про показники, які характеризують рівень соціально-економічного розвитку в тому чи іншому виробничому формуванні рибогосподарської галузі, і за якими можна було б оцінювати рівень ефективності. Динаміка цих показників може бути індикатором ефективності виробництва, а отже і соціально-економічною оцінкою рибогосподарської галузі.

Рахуємо за необхідне мати окремі показники економічного і соціального розвитку, за динамікою яких можна говорити про рівень соціально-економічної ефективності рибопродуктового комплексу. Почнемо з показників економічного розвитку. Постає питання про поєднання натуральних і вартісних показників. Тут необхідно виходити із суспільної практики. В умовах ринку і товарно-грошових відносин не може бути мови про визначення вартісних показників ефективності виробництва. Разом з тим, вартісна оцінка виробничих результатів має той недолік, який пов'язаний з недосконалістю існуючої системи ціноутворення. По мірі розвитку ринкових відносин цей недолік поступово буде ліквідовано поки що нарівні з вартісними показниками рибогосподарської діяльності, які в



достатній мірі відображають ефективність виробництва рибопродукції в конкретній соціально-економічній системі.

Вірогідно, найбільш повно ефективність виробництва відображається в показнику продуктивності праці, визначеного через ефект виробництва в натуральних одиницях. Справа в тому, що всі зміни в техніці, технології виробництва, організації праці, виробництва і управління повинні знайти свій концентрований вираз в динаміці цього показника. Цим вимогам в деякій мірі відповідає діючий в риболовецькій системі показник продуктивності праці – середній вилов на одного працівника-рибалку. Недоліком цього показника є те, що не враховується вся кінцева продукція (в натуральному виразі) підприємства і вся витрачена жива праця.

Що стосується вартісних показників економічного розвитку, за якими можна визначити рівень ефективності рибогосподарського виробництва, то при їх виборі виникає питання: використовувати систему чи один інтегральний показник?

Ознайомлення з працями вчених-економістів, котрі досліджували дану проблему, дало можливість зробити висновок про існування двох точок зору з цього питання. Одні виступають за єдиний, узагальнюючий показник, інші – за систему показників. З'явилася і третя точка зору, яка передбачає поряд із системою показників наявність єдиного, інтегрального показника економічної ефективності. Цей підхід в останній час став переважаючим [3].

На нашу думку, більш правильною є позиція, яка передбачає поєднання узагальнюючого і часткових (індивідуальних) показників. Конкретна комбінація показників залежить від масштабів виробничої системи.

**Висновки.** Запропонований підхід дає змогу не тільки визначити результати економічної діяльності рибогосподарських підприємств, але й виявити наявність додаткових резервів підвищення ефективності виробництва в галузі. Це можуть бути внутрішні резерви, пов'язані з удосконаленням бізнес-планування, ціноутворенням, стимулюванням в рибогосподарській діяльності, так і зовнішні важелі впливу – перш за все, збільшення вартості основних фондів, особливо що стосується суден, берегового устаткування, знарядь лову, переробної техніки тощо.

#### **Анотація**

В статті розглянуто сучасні теоретико-методичні погляди на визначення сутності та практичного застосування категорії «економічна ефективність» в рибогосподарській діяльності.

**Ключові слова:** ефект, економічна ефективність, ресурси, рибна галузь.

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены современные теоретико-методические взгляды на определение сути и практического применения категории «экономическая эффективность» в рыбохозяйственной деятельности.

**Ключевые слова:** эффект, экономическая эффективность, ресурсы, рыбная отрасль.

#### **Summary**

The article examines the modern theoretical and methodological perspectives on the definition of the nature and practical application of a category of "economic efficiency" in fisheries management.

**Key words:** effect, cost-effectiveness, resources, the fishing industry.

#### **Список використаної літератури:**

1. Гордон Л.М. Экономика, организация и планирование рыбоводства / Л.М. Гордон. – М.: Пищевая промышленность, 1980. – 286с.

2. Гринжевский Н.В. Экономическая эффективность и пути её повышения / Н.В. Гринжевский // Рыбоводство и рыболовство. – 1982. - №10. – с. 2-3.
3. Кокорев Ю.И. Необходимость системного подхода и проблема эффективного использования ресурсного потенциала отрасли / Ю.И. Кокорев // Материалы конференции «Повышение эффективности использования водных биоресурсов». – М.: ВНИРО, 2006. – с. 9-12.
4. Новиков Ю.И. Государственные механизмы регулирования экономики Украины / Ю.И. Новиков. – Симферополь, 2009. – 331 с.
5. Риждова К.І. Природно-економічні умови та особливості розвитку рибництва у внутрішніх водоймах / К.І. Риждова, М.А. Хвесик // Продуктивні сили і регіональна економіка. – К.: РВПС України НАН України, 2002, Ч. 2. – с. 18-26.

УДК: 338.439

Орленко О.В.

### РЕГІОНАЛЬНІ ТА СВІТОВІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ АГРОФОРМУВАНЬ КРУП'ЯНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

**Постановка проблеми.** Для України, аграрне виробництво є стратегічно важливою галуззю економіки. Фінансове забезпечення сільського господарства є одним з найбільш вагомих факторів, що забезпечує його економічний розвиток. За останнє ж десятиріччя аграрний експорт збільшився в 7,5 разів, досягнувши в 2012 році майже 18 млрд. дол. США. За цей час країна стала головним постачальником рослинної олії, увійшла до п'ятірки кращих експортерів зерна, впевнено закріпилася на ринку ячменю, кукурудзи та ріпаку. Головні покупці вітчизняного продовольства - країни Близького Сходу та Північної Африки, а також Росія, Індія, Китай, Іспанія. Наша країна може потроїти врожайність власної сільгосппродукції, світовий попит і ціна на яку стрімко зростають. Так, Україна цілком здатна щорічно експортувати близько 90-100 млн. тонн зернових. Проте, виробникам не вистачає зерноосховищ і транспортних ресурсів, потрібна модернізація припортових терміналів.

Водночас, слід відзначити, що в останні роки в Україні сформувався клас великих виробників - агроформувань, які обробляють нині до 20 відсотків сільськогосподарських земель, застосовуючи сучасні технології інтенсивного виробництва зернових та технічних культур, маючи широку мережу заготівельних та збутових інфраструктурних об'єднань, маючи можливості напряму здійснювати експорт сільськогосподарської продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку агроформувань висвітлені у наукових працях вчених-економістів. До найбільш відомих належать наукові праці Алтухова А., Гладія М., Дем'яненка В., Лобаса М., Саблука П., Свірідова В., Ситника В., Худолій Л., Шпичака О., Щура М. та ін. Проте, комплексному дослідженню аспектів формування ринку круп'яних культур приділялося недостатньо уваги. Особливо актуальною ця проблема є сьогодні – в період реформування агропромислового комплексу.

**Завдання дослідження** полягає у вивченні сучасних тенденцій регіональних та світових особливостей розвитку агроформувань круп'яного підкомплексу, перспектив їх розвитку, основних напрямів активізації продовольчого сектора України.

**Виклад основного матеріалу.** Продовольча криза, що останнім часом відбувається в світі, надає можливості для розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні.

З'являється можливість реалізувати свої конкурентні переваги, такі як значні запаси чорнозему, сприятливі природно-кліматичні умови, зручне розташування сільськогосподарських угідь, наявність дешевої робочої сили (рис. 1). Саме тому в Україні слід приділяти особливу увагу розвитку аграрного виробництва та втілювати заходи спрямовані на його підтримку.

Бізнес-групи з земельним банком в кілька десятків тисяч гектар землі сільськогосподарського призначення не входять до десятки найбільших. Кількість компаній і агроформувань в країні, що обробляють понад 10 тисяч га - вісім десятків. Керівники заявляють про плани збільшити свій земельний банк до сотні тисяч і більше гектарів землі. Для порівняння, у великих країнах Західної Європи компанії із земельним банком понад десять тисяч гектарів - одиниці. Там вважаються великими агропромисловими компаніями ті, у яких у власності або оренді 2-3 тисячі гектарів землі. За даними з відкритих джерел, до початку 2013 року найбільший земельний банк був у агрохолдингу UkrLandFarming - 532000 га. У трійку найбільших латифундистів в Україні увійшли також New Century Holding і Kernel Group, земельний банк яких склав 450 тис. га і 330 тис. га відповідно.

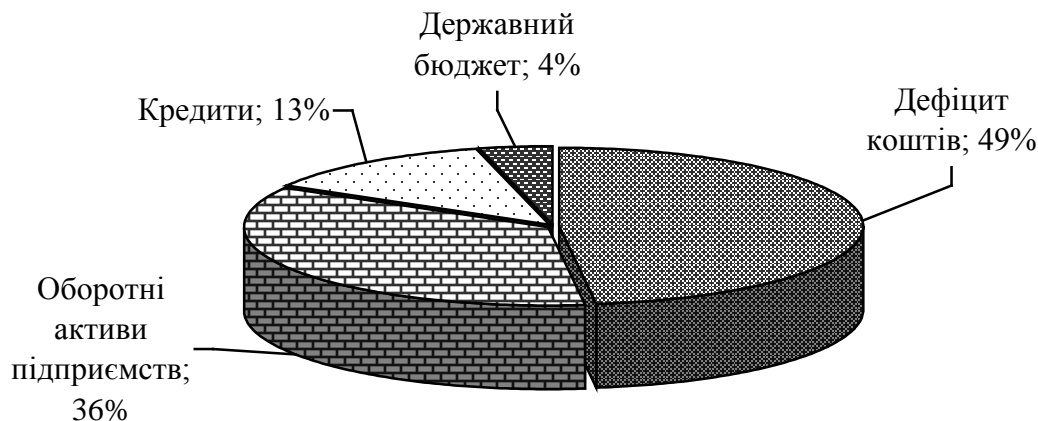


Рис. 1. Структура забезпечення аграрних підприємств України

Аналіз показує, якщо раніше активно розвивали свою діяльність в агропромисловому секторі групи, у яких основним напрямком діяльності було сільське господарство, то в останні роки цьому виду діяльності більше уваги стали приділяти фінансово-промислові та інші багатогалузеві групи. Прикладом тому можуть служити такі найбільші українські ФПГ, як «СКМ», «Приват», «Смарт-холдинг» та інші. Основною тенденцією в 2012 році продовжувала залишатися диверсифікація діяльності агроформувань.

Окремі великі агроформування продовжували активно здійснювати перелив капіталу в суміжні та інші галузі, в тому числі в розвиток логістики, створення транспортних компаній, виробництво біогазу та енергогенеруючих підприємств, виробництво агротехніки, з метою забезпечення основної діяльності. Визначилася ще одна тенденція в діяльності - створення власних банків і інших фінансових компаній, що дозволить їм оптимізувати фінансові потоки групи, а також використовувати інші можливості для підвищення ефективності бізнесу.



Рис.2. Причини створення агроформування

За даними Міністерства аграрної політики України, для розвитку інфраструктури аграрного ринку потрібно 180 млрд. грн. на найближчі 4-5 років. Одночасно основні засоби виробництва вимагають капіталовкладень для оновлення на суму 250 млрд. грн. на такий же період. Крім того, для забезпечення ефективної роботи галузі тваринництва потрібно 43 млрд. грн. на рік, рослинництва - 57 млрд. грн. на рік, тобто 100 млрд. грн. на рік. За останні роки нестача коштів складає близько 50%.

За даними FAO (Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН), на період 2015-2019 років, у порівнянні з періодом 2005-2009 років, в Україні прогнозується зниження виробництва свинини, а особливо яловичини. Тоді як, виробництво пшениці, олійних культур, кормового зерна та птиці, навпаки, збільшиться. Найважливішими причинами для створення агроформувань є доступ до капіталу, ресурсів і товарних ринків. Власне, це саме ті позиції, які відрізняють агроформування від середніх сільгосппідприємств, при порівнянні в цілому ефективності роботи. Серед інших важливих причин - найкраща позиція на ринку, можливість впливати на інших гравців у виробничому ланцюжку і взаємодоповнюваність іншими видами діяльності засновників.

До першої хвилі світової фінансово-економічної кризи багато компаній робили акцент на механічному накопиченні земельного банку, при цьому була не важлива ступінь обробки земель в управлінні. «Гарантована» увага інвесторів, підкріплена масовими спекуляціями з приводу світової продовольчої кризи, робила таку стратегію прибутковою.

За останні роки ситуація кардинально змінилася. Експансія залишається одним з ключових елементів стратегії (при цьому потрібно відзначити, що цілий ряд компаній призупинили масштабування на практиці), однак вона вже незмінно супроводжується поліпшенням кадрового складу і зміцненням фінансової ситуації. Кадри - це ключ до підвищення ефективності, а поліпшення фінансового стану - її результат. В даний час саме забезпечення ефективного виробництва є основним елементом стратегії всіх без винятку аграрних холдингів. Стратегії розвитку аграрних холдингів потребує довгострокової стратегії, яка не потребувала б в оперативних коригуваннях, особливо, в умовах нестабільної економічної ситуації в Україні і в світі (в останні роки) (рис. 3.).

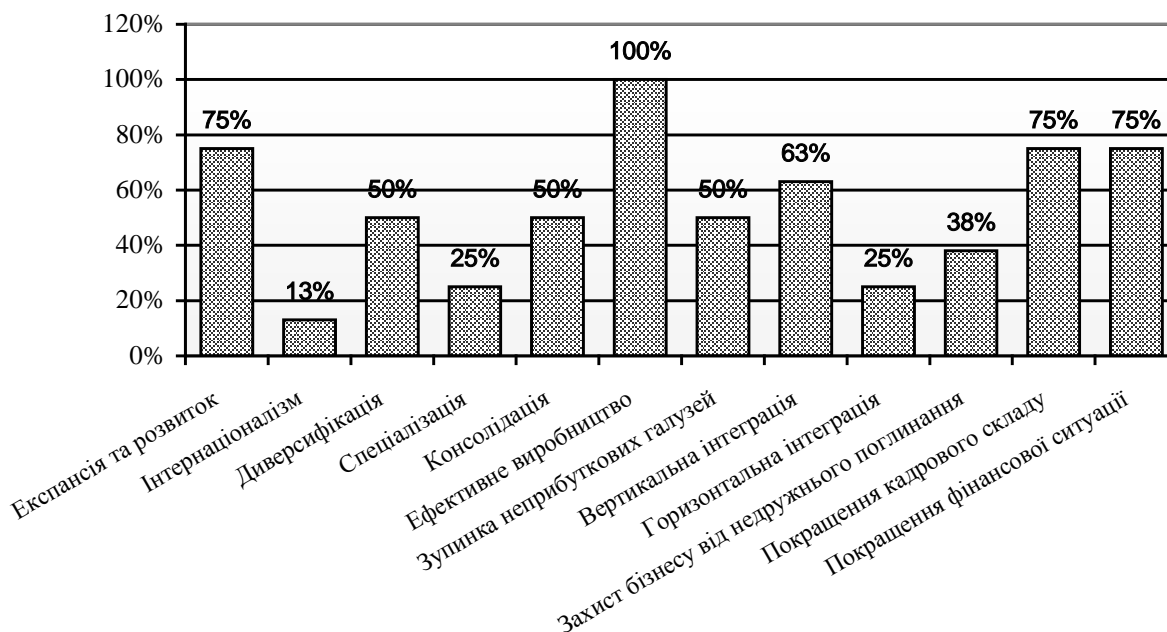


Рис.3. Стратегії розвитку агроформувань

Ефективності роботи агроформувань в більшості своїй становить 60-70% або навіть вище. Вибір стратегії безпосередньо пов'язаний з основними ризиками та перешкодами на шляху до підвищення ефективності виробництва агроформувань. У п'ятірку найбільш поширених перешкод увійшли: брак висококваліфікованого персоналу, брак високоякісного менеджменту, зайва кількість робітників, ведення низько прибуткової діяльності і доступ до кредитних ресурсів.

Для забезпечення конкурентної переваги успішні компанії використовують ресурсний підхід (Resource Based View, RBV) при побудові стратегій. Підхід RBV-стратегії заснований на ресурсах компанії і здатності підприємства отримувати з них вигоди найефективнішим способом - вкрай важлива якість, що забезпечує стійкість конкурентоспроможності. Як тільки ресурси знецінюються, застарівають або починають копіюватися іншими компаніями, прибуток, який вони приносять, зникає. Ключовими ресурсами для агроформувань виступають: земля, капітал, менеджмент і праця. Для подальшої максимізації прибутку агроформувань надолужити розвивати здібності шляхом впровадження схем ефективної взаємодії між людьми та їх впливу на інші ресурси. Цінні і складні для імітації схеми використання ресурсів стануть основними компетенціями агроформувань (табл. 1).

Таблиця 1

**Порівняння ключових фінансових показників крупних українських агроформувань та с/г компаній інших країн**

	Маржа ЕВІТДА, %	Маржа ЕВІТ, %	Маржа прибутку, %
Кернел Груп	16,3	14,6	11,9
МХП	33	26	21
Авангард	44	41	36
Мілкіленд	17,1	13,5	8,5
Астарта Холдинг	46	40	36
Агротон	36	30	16
Холдинги України в середньому	34,6	27,4	27,5
США	12,1	8,2	3,6
Латинська Америка	12,9	-	-



Західна Європа	20,4	17,3	11,6
Східна Європа	7,9	3,4	3,4
Ближній Схід	15,2	4,5	4,9
Розвинуті країни Азії	6,6	3,3	4,4
Країни Азії, що розвиваються	17,7	12,1	8,8

Для збереження конкурентоспроможності українських агроформувань ключову роль відіграватимуть їх системи управління (структурний капітал) і трудові ресурси. Одним зі способів посилення і ускладнення для імітації структурного капіталу та підвищення ефективності може виступити перехід від функціональної до процесуальної організаційної культури. Система управління агроформувань на основі функціональної моделі використовує поділ праці і виробничої спеціалізації, а на основі процесно-рольової моделі - виділення бізнес-процесів. Переваги цієї моделі включають: здатність гнучкої реакції на зміни зовнішніх умов, постійне вдосконалення, акцент на командній роботі і швидкість трансформації бізнес-процесів. Так, нові технології, що впроваджуються одним підприємством, можуть бути запозичені іншим через якусь координуючу структуру. Процесний підхід на рівні холдингу також дозволяє більш повно реалізувати переваги міжгосподарської спеціалізації і знизити ризики.

Більшість експертів у сфері стратегії визнають, що інтелектуальний капітал більш цінний, ніж матеріальний. На відміну від матеріальних ресурсів, які можуть знецінюватися в процесі використання, знання збільшується, якщо воно використовується, і знецінюється, якщо не використовується. Саме завдяки здатності створювати знання компанії мають можливість досягати стійкої конкурентної переваги.

**Висновки.** На сьогоднішній день вітчизняні агроформування - одна з найефективніших форм ведення агробізнесу, забезпечують найбільший приріст сільськогосподарського виробництва України. Дані холдингові структури, інвестуючи в сільське господарство, прагнуть формувати повний цикл «виробництво - переробка - продаж», впроваджувати сучасні технології, оновлювати парк сільгосптехніки і забезпечувати активну присутність на ринках збуту. Українські агроформування демонструють високу прибутковість за рахунок зниження собівартості сільськогосподарської продукції. Але фактори, на яких заснована дана стратегія, не носять стійкого характеру. Для отримання високої ренти протягом більш тривалого періоду часу українським агроформуванням необхідно сфокусуватися на ефективному використанні не тільки матеріальних, але й нематеріальних ресурсів (людського і структурного капіталу).

Зараз держава не розмежовує аграрні компанії «за розміром» - на держпідтримку мають право всі підприємства, які мають статус сільгоспвиробника. Впровадження таких змін вимагає внесення відповідних корекцій в закон «Про державну підтримку сільського господарства України». Критерії, за якими буде визначатися, чи достатньо мале сільгосппідприємство для того щоб претендувати на держпідтримку, ще обговорюються. Уряд планує диференціювати фіксований сільськогосподарський податок за видами діяльності підприємств. Пропонується поділити на три категорії: на рослинництво, птахівництво та тваринництво. По перше - податківці пропонують ввести ставку ПДВ для сільгоспвиробників у розмірі 7%. Для інших платників податків, відповідно до Податкового кодексу, з 2014 року ця ставка складе 17%. Сьогодні аграрії не платять 20% ПДВ до бюджету. Ці гроші вони залишають у себе на спеціальних рахунках, які повинні використовувати на модернізацію та інвестиції у виробництво. Якщо норма буде реалізована, суми, які сьогодні йдуть на розвиток компаній, зменшаться в рази. Діючий в Україні фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) поставив у привілейоване становище вертикально інтегровані структури. Агроформування, об'єднуючі в собі повний операційний цикл (виробництво-заготівля-переробка-торгівля) в умовах чинного законодавства, можуть без будь-яких обмежень оптимізувати ціни між своїми окремими підрозділами, що знаходяться на різних податкових режимах, і «перекидати» прибуток

переробки і торгівлі на аграрне підрозділ, розмір податкових навантажень якого не залежить від обороту і рівня рентабельності.

Питання участі аграрних підприємств у формуванні держбюджету не може розглядатися ізольовано від інших завдань, що стоять перед галуззю. Отже говорити про суцільне скасування пільг поки передчасно, адже на тлі бюджетної напруги у держави немає адекватних компенсаторів втрат сільськогосподарських товаровиробників від зміни механізму оподаткування, при тому що за кордоном галузь потужно підтримується з бюджету.

У Європі оподаткування, як правило, диференційовано залежно від масштабів виробництва та організаційної форми ведення бізнесу. Для великого та середнього бізнесу застосовуються традиційні податкові інструменти - корпоративний прибутковий податок, універсальний акциз, майнові та соціальні податки. Для малого бізнесу (у сільському господарстві - для фермерів сімейного типу) передбачені альтернативні спрощені податкові механізми, метою яких є спрощення податкового адміністрування.

За рівнем державної підтримки аграріїв України переконливо відстає від інших країн світу. Пряма бюджетна підтримка становить в Україні всього 97 млн. грн., в той час, як у країнах ЄС - 50 млрд. Євро У сусідній Росії аграрії отримують від держави - близько 9 млрд. дол. США. Розподіл держпідтримки і податкових стимулів має бути пропорційним формі власності сільгосппідприємств. Необхідно залишити дотування з держбюджету тільки дрібних виробників, у той час як великі агроформування доцільно перевести на загальну систему оподаткування. Подібна податкова рокировка, стане додатковим джерелом для місцевих бюджетів.

Підсумовуючи все вище зазначене про діяльність агроформувань та проблеми, які сьогодні існують у сільському господарстві України, можна зробити висновок, що виникнення і розвиток агроформувань є результатом здійсненої аграрної реформи і, зокрема, земельної реформи. Їх вплив на підвищення ефективності використання виробничих ресурсів у сільському господарстві та інших сферах агробізнесу слід оцінювати позитивно. Діяльність агроформувань відповідає сучасним тенденціям розвитку аграрного виробництва, що характеризуються впровадженням новітніх технологій виробництва та його управління, а також глобалізаційним тенденціям.

Однак при цьому ми припускаємо, що мають розвиватися й інші організаційно-правові форми агробізнесу - сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства, переробні та збутові компанії тощо. Загалом, потрібен баланс різних організаційно-правових форм ведення агробізнесу, для того щоб досягнути найкращого використання ресурсів - землі, капіталу, праці, підприємницьких здібностей людей. При цьому слід переглянути існуючу систему державної підтримки сільського господарства шляхом переходу від широко охоплених заходів за принципом «всім трішки» до цільових програм, зокрема з підтримки фермерів і малого не сільськогосподарського бізнесу на селі. Роблячи загальний висновок щодо діяльності агроформувань в Україні можна стверджувати, що їх роль в розвитку агробізнесу є значною і буде підвищуватися в перспективі. Буде продовжуватися процес концентрації сільськогосподарської землі агроформуваннями через її оренду та банкрутство неефективних аграрних підприємств. Цей чинник потрібно враховувати при розбудові аграрної політики держави та програм підтримки розвитку сільських територій. Державі потрібно сприймати агроформування як об'єктивну реальність і заходами державної політики спрямовувати їх діяльність в русло державної аграрної стратегії, зокрема і щодо розвитку сільських територій. Найперше це стосується системи оподаткування, що повинно вирішуватися в контексті загальної податкової реформи.

**Анотація**

В статті розглянуто регіональні та світові особливості розвитку агроформувань круп'яного підкомплексу. Досліджено особливості ефективного розвитку агроформувань в контексті державної політики та її підтримки.

**Ключові слова:** круп'яний під комплекс, агроформування, державна підтримка

**Аннотация**

В статье рассмотрены региональные и мировые особенности развития агроформирований крупяного подкомплекса. Исследованы особенности эффективного развития агроформирований в контексте государственной политики и ее поддержки.

**Ключевые слова:** крупяной подкомплекс, агроформирования, государственная поддержка

**Annotation**

The article deals with regional and global features of agricultural enterprises cereal podkompleksu. The features of effective development of agricultural enterprises in the context of public policy and its support.

**Keywords:** Groats under complex agricultural enterprises, government support

**Список використаної літератури:**

1. Гальчинський А. Складним шляхом реформ: деякі підсумки і перспективи / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 6. - С. 4–12.
2. Гончаров В.М. Стратегічні засади ціноутворення за умов ризику та невизначеності в системі інноваційного розвитку економічної системи України / В.М Гончаров., Д.В.Солоха, С.Л.Гладка, О.П. Висоцький. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В.Даля, 2012. - 208 с.
3. Долішній М. Моделі державного регулювання в ринковій економіці / М.Долішній, М.Козоріз. – 2011. – № 6. - С. 13–22.
4. Романенко О.А. Рейтингова оцінка фінансового стану корпоративних підприємств холдингу / О.А. Романенко // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 127–133.

УДК: 663:339.13(477.73)

Борисова А.І., Биковська К.М.

### ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

**Актуальність проблеми.** Формування конкурентоспроможного ринку є першочерговою умовою підвищення економічної і соціальної стабільності національної економіки. Перехід до ринкових відносин в економічній сфері й трансформації сільського господарства призвели до змін соціально-економічної ситуації в Україні, що не могло не позначитися на сучасному стані аграрного ринку, який характеризується такими негативними явищами, як скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зниженням її якості, збільшенням кількості й частки дрібних і низько товарних суб'єктів ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилася у розвинутих країнах. Велику увагу приділяли як зарубіжні вчені-економісти: Г. Азоєва, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміта, Д. Томпсона, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна, А. Юданова, так і вітчизняні вчені: А. В. Гличев, М.П. Капінський, Р.С. Кириченко, М.І. Круглов, В.В.Лагодієнко, Е.В. Минько, В. Пухальський, Р. Хойер, О.М. Царенко.

**Мета статті.** Метою даного наукового дослідження є вивчення конкурентної позиції сільськогосподарських підприємств при виході на зовнішній ринок з метою підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світові результати дослідження проблеми конкурентоспроможності неможливо автоматично і в повному обсязі впровадити у вітчизняну економіку, оскільки існують різні умови і рівні її розвитку.

Проблема українських підприємств полягає, по-перше, у тому, що вони не володіють сучасним арсеналом науково обґрунтованих методів ведення конкурентної боротьби, по-друге, вітчизняна наука до цього часу не забезпечила їх відповідними рекомендаціями.

На сьогодні, за даними Глобального звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Україна займає за ефективністю ринку товарів 101 місце із 131 країни світу, а щодо інтенсивності конкуренції на внутрішніх товарних ринках - 93 місце [2].

В умовах світової економічної кризи, уповільнення темпів зростання світової економіки для України негативним наслідком є зменшення попиту на експортні товари. За цих умов основний акцент економічної політики доцільно перенести на внутрішній ринок - активізацію внутрішнього попиту, пропозиції та імпортозаміщення.

Найбільш сприйнятливими формами реалізації нових економічних відносин виступають сільськогосподарські підприємства, які не тільки стабілізують ринок, залучаючи в обіг місцеві сировинні ресурси, диверсифікуючи виробництво по різних регіонах країни, але й збільшують рівень зайнятості людей, якість їхнього життя та праці. Окрім того, важливими якостями невеликих підприємств є їхня стійкість щодо фактора ціни, яка обумовлюється тут лише співвідношенням попиту та пропозиції, мобільність реакції на швидкоплинні зміни на ринку, особливо в умовах економік, що розвиваються.

Формування конкурентної переваги є процесом створення конкурентної позиції підприємства. У широкому розумінні конкурентна позиція підприємства - це підхід підприємства до конкуренції в цілому. Позиція ж підприємства в галузі визначається конкурентною перевагою.

Конкурентну позицію підприємства слід розглядати як похідну від конкурентних переваг підприємства, які складають природну форму існування підприємств. Виходячи з вищесказаного, можна сформувати своєрідний ланцюжок: конкурентоспроможність втілюється в конкурентну перевагу, а потім оформлюється як конкурентна позиція.

Подальший розвиток ринкових відносин і механізмів регулювання діяльності підприємств потребують фундаментальних досліджень проблем конкуренції та конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки. Конкуренція є основною рушійною силою ринкової економіки, інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку.

Фахівці неодноразово акцентували увагу на тому, що українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. У добу глобалізації це й запорука втримання позиції на внутрішньому ринку, й умова ефективного включення у світовий економічний простір. Стандарти міжнародної якості, так само як і інші позиції з набуття вітчизняними підприємствами конкурентних

переваг, можуть бути розроблені в рамках стратегії просування національної експортної продукції на світовому ринку [1].

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенні на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є вже набутий і можливий експортний потенціал країни [3].

Доводиться, що висока конкурентоспроможність дозволяє країнам здійснювати диверсифікацію, переборюючи залежність від невеликої групи експортних сировинних товарів, збільшувати інноваційний потенціал експортної продукції. Вона забезпечує можливості для більш повної реалізації ефекту "масштабу й охоплення" завдяки доступу на світові ринки. У свою чергу, експорт підкріплює потенціал, що лежить в основі конкурентоспроможності, - він змушує підприємства орієнтуватися на більш високі стандарти, забезпечує їм можливість доступу до інформації та створює умови більш жорсткої конкуренції [4].

Початковим етапом реалізації експортного потенціалу є проведення відповідної експортрозширювальної політики, коли поруч із розвитком традиційного експорту розвиватимуться й потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприянні в структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Власне, перспективні галузі, перш за все, агропромислова й харчова. При забезпеченні високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та наявності провідних технологій та устаткування підприємств із переробки сільськогосподарської продукції, могли б успішно просуватися на міжнародному ринку. Зауважимо, що для малого й середнього бізнесу саме в цих галузях велике поле для діяльності.

Наступний напрямок визначається такими факторами, як інфраструктура та інформація. На сьогодні рівень розвитку цих двох факторів у нашій країні є недостатнім. Експортери мають низький рівень кваліфікації й поінформованості щодо ситуації на міжнародних ринках. У результаті це часто призводить до невиправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що веде до відповідної реакції з боку інших держав і створює для наших експортерів імідж "нечесних конкурентів".

Серед інших проблем слід назвати неефективну систему міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси й не дозволяють зробити достовірні висновки. Разом із тим, створення інфраструктури й забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках, інформації завжди було завданням держави.

Конкурентні відносини поряд з державним регулюванням здатні забезпечити сталий розвиток аграрної сфери, не допустити дискримінації сільськогосподарських підприємств у розподілі прибутків з боку переробної галузі та торгівлі та забезпечити норму прибутку, що відповідає її рівню в інших галузях народного господарства.

Ураховуючи всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на світовий ринок, на наш погляд, повинна включати такі етапи (рис.1):





Рис. 1. Основні етапи формування стратегії виходу підприємства на світовий ринок [3]

Для того, щоб вітчизняні підприємства й національна економіка в цілому змогли досягти достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності їх товарів, необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов.

У зв'язку із цим управління конкурентним середовищем в аграрній сфері набуває важливого значення для забезпечення процесу розширеного відтворення і розвитку підприємств у гармонійному поєднанні із соціальними потребами суспільства.

**Висновки.** Основними умовами для виходу підприємств малого й середнього бізнесу України на міжнародний ринок є:

1. діяльність у межах перспективних галузей (для нашої країни такими є сировинний та аграрний сектори, сфера послуг, окремі наукомісткі технології);
2. належне інвестування (як внутрішнє, так і зовнішнє), яке досягається вмілим фандрейзингом;
3. підвищення комунікативного та інформаційно-рекламного рівня роботи вітчизняних підприємств малого й середнього бізнесу до рівня міжнародних стандартів.

**Анотація**

У статті розглянуто можливість швидкої адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобальної конкуренції, але потребує відповідної модифікації способів і методів діяльності українських підприємств аграрного сектору, які виступають або планують діяти на міжнародному ринку.

**Ключові слова:** конкурентна позиція, конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги.

**Аннотация**

В статье рассмотрена возможность быстрой адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям глобальной конкуренции, но нуждается в соответствующей модификации способов и методов деятельности украинских предприятий аграрного сектора, которые выступают или планируют действовать на международном рынке.

**Ключевые слова:** конкурентная позиция, конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества.

**Summary**

In the article the possibility of rapid adaptation of agricultural enterprises to the terms of global competition is considered, but needed the proper modification of methods and methods of activity of the Ukrainian enterprises of agrarian to the sector, which come forward or plan to operate at the international market.

**Keywords:** competition position, competitiveness, competition, competitive edges.

**Список використаної літератури:**

1. Гаврилюк О. В. Малий бізнес у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн перехідної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" /О.В. Гаврилюк. - К., 2003. - 20 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпортній діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. –Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. – С. 289-317.
3. Назарова Л.В. Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин Миколаївської області // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2005. - № 3 (31). - С. 60-64.

УДК: 338.439.02

Крижановський В.В., Осітров Р.Г.

### **ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НА РІВЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

**Постановка проблеми.** Забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації (ЕБД) і міжнародної інтеграції в період швидкого розвитку виробництва й зовнішньоекономічних зв'язків, які набувають все більших масштабів й довгострокового характеру, в епоху прискореної інтернаціоналізації національних господарств стає все більш важливим завданням, і потрібні постійні зусилля по її підтримці не тільки на державному, але також на регіональному й багатосторонньому рівнях. Серед першочергових проблем забезпечення ЕБД передусім слід вказати проблему відстеження й оцінки рівня загроз пріоритетним національним інтересам, а також проблему прогнозування розвитку ситуації та розробки адекватних їй заходів. Це дасть можливість всебічно вивчити і передбачити перебіг процесів у сфері ЕБД та керувати ними на основі своєчасного прийняття необхідних рішень.

Особливо важливе значення зовнішні аспекти економічної безпеки набули для України у зв'язку з встановленням нових границь після розпаду колишнього СРСР, розвалом РЕВ, форсованим проведенням ринкових реформ, далеко не завжди продуманих і послідовних, і швидким ростом відкритості національного господарства, що перебувало в глибокій кризі, а тому слабко підготовленого до протистояння зовнішнім загрозам.

Забезпечення продовольчої безпеки є складовою частиною національної безпеки, найважливішою складовою соціально-економічної й демографічної політики, необхідною умовою підвищення тривалості й підтримки високої якості життя населення країни, збереження її державності й суверенітету.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних і зарубіжних авторів, праці яких присвячені проблемам національної безпеки, зокрема – продовольчої, слід назвати таких дослідників, як Блау С.Л., Борисов М.Г., Васильєв В.М., Васильчак С.В., Гончаренко І.В., Горбулін В.П., Дацків Р.М., Жаліло Я.А., Іртишева І.О., Кравченко А.А., Крючков В.Г., Лагодієнко В.В., Ліпкан В.А., Ліферт В.М., Міценко І.М., Нижник Н.Р., Пашко П.В., Пила В.І., Пирожков С.І., Самойлов А.А., Шкарлет С.М. та інші відомі автори.

Незважаючи на те, що процеси забезпечення продовольчої безпеки держави піддаються детальному вивченню з боку експертів, учених і фахівців, тенденції і

суперечливі прояви продовольчої безпеки на державному і регіональному рівні несуть у собі ще багато недослідженого й мають потребу в осмисленні. Виявлення пріоритетних сфер впливу на рівень продовольчої безпеки країни та її регіонів, вибір системи критеріїв, її адекватної оцінки, дозволить аналізувати, порівнювати і прогнозувати стан продовольчої безпеки в нових глобальних умовах.

**Мета статті.** Аналізування та виявлення критеріїв та складових продовольчої безпеки України та її регіонів в умовах глобалізації.

**Виклад основного матеріалу.** Глобалізація породжує нові можливості для учасників світового співтовариства, але одночасно веде до посилення ризиків і зовнішніх загроз для функціонування національних економік. Причому ці ризики стають більш масштабними, важкопрогнозованими й, найчастіше, принципово непереборні. Фактично мова йде про появу нових глобалізаційних загроз, що торкаються всього світового співтовариства й одночасно кожної конкретної країни. Глобалізаційні загрози носять уже не просто зовнішній, а системний характер, це загрози для всієї системи світового господарства, які не зводяться до традиційних внутрішніх і зовнішніх загроз [3].

В сучасних умовах забезпечення економічної безпеки держав неможливе без широкого міжнародного співробітництва на всіх рівнях, оскільки значна й зростаюча частина проблем не можуть бути вирішені з використанням тільки національних інструментів і механізмів. У цей час зв'язок між поняттями «національна економічна безпека» і «міжнародна економічна безпека» багаторазово підсилюється, і остання всі частіше виступає обов'язковою умовою для ефективного забезпечення першої.

Пропонується визначати ЕБД як стан національної економіки, що дозволяє вчасно усувати або мінімізувати зовнішні загрози її самостійному, стійкому й збалансованому розвитку в умовах лібералізації, що розширюється, міжнародних економічних відносин і інтеграції країн у глобалізовану світову систему господарства.

Можна відзначити пріоритетні сфери забезпечення економічної безпеки держави в умовах глобалізації, реалізованого, як правило, у широкому міжнародному контексті:

- енергетична й продовольча безпека, де при розходженнях інтересів підсилюється взаємозалежність країн-експортерів і країн-імпортерів відповідної продукції;
- екологічна безпека, що поєднує інтереси всього світового співтовариства й продиктована турботою про майбутні покоління;
- валютно-фінансова безпека, пов'язана із забезпеченням стабільності національних і регіональних валютних систем в умовах частих коливань валютних курсів;
- порівняно нові сектори – інтелектуально-технологічна безпека, насамперед відносно інтелектуальної власності, що набуває все більшого значення в розвитку економіки, і інформаційна безпека, що вийшла на передній план як базисна умова існування інформаційного суспільства.

Комплекс заходів, що дозволяють мінімізувати загрози ЕБД може бути представлений у такий спосіб: моніторинг ключових показників стану вітчизняного господарства для виявлення відхилень від граничних, діагностика причин цих відхилень, вибір протидіючих заходів, контроль за наслідками їх використання, прийняття рішень про скасування цих заходів або коректуванню пріоритетів економічної й зовнішньої політики. У цьому напрямку необхідні колективні зусилля, що вживаються Євросоюзом і МВФ.

Діяльність по забезпеченню економічної безпеки як на національному, так і на регіональному рівнях, все більше зосереджується в рамках авторитетних міжнародних організацій.

На національному рівні забезпечення ЕБД здійснюється, окрім прийняття відповідного законодавства, за допомогою двосторонніх переговорів і укладання угод про умови економічного співробітництва. В останні десятиліття значне поширення одержали угоди про надання преференцій у торгівлі, лібералізацію взаємних інвестицій в економіку й звільнення інвесторів від оподаткування в приймаючій капітал країні.

Найважливішою складовою економічної безпеки України й глобальної безпеки взагалі є енергетична безпека, оскільки стійке енергопостачання являє собою одне з визначальних умов міжнародної стабільності й прогресу.

Енергетична безпека держави в самому загальному змісті визначається як безперерйне енергозабезпечення країни, необхідне для задоволення потреб її соціально-економічного розвитку. Сутність міжнародної енергетичної безпеки полягає в забезпеченні світової економіки, насамперед, традиційними видами палива на умовах, прийнятних для всіх учасників енергетичного ринку. Глобальну енергетичну безпеку можна визначити як стійку систему правових, політичних, але в першу чергу економічних відносин, що дозволяють підтримувати ефективне функціонування світової енергетичної системи.

Під валютно-фінансовою безпекою розуміється, насамперед, забезпечення стабільності (усталеності) валютно-фінансових систем окремих країн і їх регіональних об'єднань стосовно зовнішніх загроз. В умовах глобалізації, що супроводжується лібералізацією світових фінансових ринків, до основних ризиків відносяться:

- надмірне збільшення обсягу трансграничних фінансових операцій, багаторазово перевищуючого потреби реального сектора економіки;
- використання фіктивного капіталу в спекулятивних, кримінальних («відмивання грошей») і все частіше – у терористичних цілях;
- підвищення, нерідко до критичного рівня, зовнішньої заборгованості в багатьох країнах;
- розширення можливості поширення криз, що виникають в окремих країнах, на інші країни й регіони.

Під екологічною безпекою, якщо виходити з переліку завдань у документах ООН по охороні навколишнього середовища, можна розуміти розвиток національних економік і світового господарства в цілому, при якому основним компонентам навколишнього середовища, необхідним для генофонду (здорового повітряного й водного середовища, родючості ґрунтів, у достатньому обсязі й необхідній якості природних ресурсів – біологічних і мінеральних), не наноситься збиток, і вони зберігаються для майбутніх поколінь населення. Варто підкреслити, що екологічна безпека забезпечується більш ефективно шляхом міжнародного співробітництва на регіональному й глобальному рівнях.

Приймаючи до уваги велике число й різноплановий характер зовнішніх загроз, можна здійснити їх угруповання по смисловій ознаці й залежно від спрямованості впливу на стан економічної безпеки України. Пропонується виділяти п'ять таких груп:

1. Загрози, обумовлені неконтрольованим або слабоконтрольованим відтоком стратегічних національних ресурсів.
2. Загрози, обумовлені критичною залежністю від зовнішньоекономічних факторів.
3. Загрози, що виникають з гео економічної або торгово-політичної ізоляції/дискримінації країни.
4. Загрози для стійкого розвитку країни, що мають переважно глобалізаційну природу.
5. Загрози кримінального характеру, що витікають із ЗЕД.

Під продовольчою безпекою в умовах глобалізації й міжнародної інтеграції нами розуміється попередження надмірної залежності країни від імпорту життєво необхідних продуктів харчування при недостатньому власному їх виробництві. Основними негативними наслідками такої залежності є: обтяження платіжного балансу країни великими першочерговими видатками, погіршення забезпечення населення, голод і підвищення соціальної напруги.

На міжнародному рівні створена певна правова основа для забезпечення права кожної людини на одержання достатнього харчування, щоб підтримувати й відновлювати здоров'я. Міжнародні правові акти з питань харчування конкретизуються й реалізуються в

нормативних правових актах на рівні національних держав.

Законодавчу основу забезпечення продовольчої безпеки в нашій країні становлять Конституція України, закони й інші нормативні акти, що регулюють відносини в продовольчій сфері; конституції, рішення адміністрацій регіонів у межах їх компетенції в цій сфері; міжнародні договори й угоди, укладені або визнані Україною.

Найважливішим напрямком діяльності державних і регіональних органів влади є розробка законодавчої бази, що забезпечує продовольчу безпеку в юридичному плані.

Закони на основі конституційних норм повинні:

- активізувати процес ринкових перетворень в АПК, зробити їх необоротними;
- забезпечити політичні, соціальні й економічні умови для викорінювання бідності й досягнення продовольчої безпеки всіх і кожного.

Таким чином, на державному рівні розробляються рамкові, основні закони. У регіонах же на основі цих рамкових нормативних актів приймаються програмні документи, що враховують специфічні місцеві умови, у тому числі традиції й звичаї. Все це створить стійку законодавчу базу, що гарантує продовольчу безпеку у всій ієрархічній системі – держава, регіон, домогосподарство, індивід.

При визначенні рівня світової продовольчої безпеки прийнято використовувати методичну базу, розроблену соціальним комітетом з міжнародної продовольчої безпеки ФАО, в основу якої покладено сім основних показників.

Найбільш відомий з них відображає відношення світових запасів зерна до його загальносвітового споживання. Із цієї причини проблема продовольчої безпеки, як правило, пов'язується з розвитком галузей виробництва й переробки зерна, наявністю у них ринкових відносин.

П'ять показників характеризують стан із зерном для основних країн-експортерів і країн-імпортерів. Для країн-експортерів оцінюються: відношення пропозиції зерна п'яти головних експортерів (Аргентина, Австралія, Канада, ЄС, США) до необхідної кількості й частка перехідних запасів до загального споживання в цих країнах. Для країн-імпортерів аналізуються показники зміни у виробництві зерна (Китай, Індія й країни СНД), зміни у виробництві зерна в країнах, що розвиваються, за винятком Китаю й Індії.

Останній показник у методичній базі оцінки світової продовольчої безпеки – середньорічні експортні ціни, що відслідковуються по пшениці, кукурудзі й сої [2].

Національну продовольчу безпеку можна охарактеризувати як таку макроситуацію, при якій всі члени суспільства фактично користуються правом на достатнє харчування або продовольчі ресурси, і для цього є необхідна кількість продовольства. Досягнення продовольчої безпеки на рівні домашнього господарства можливо при забезпеченні належної кількості продуктів на конкретній території, порівняно стійкому постачанні ними й гарантуванні кожній людині, що потребує продовольства на даній території, можливості одержати його для того, щоб вести здорове й продуктивне життя.

Для оцінки рівня національної продовольчої безпеки використовується *коефіцієнт продовольчої залежності*. Одна з формул розрахунку даного коефіцієнту приводиться нижче:

$$K = I / (P + I - E) , \quad (1)$$

де I - обсяг імпорту продукції;

E – обсяг експорту продукції;

P – обсяг власного виробництва [1].

Стосовно до даної формули розрахунку коефіцієнта продовольчої залежності виділяють 3 рівні продовольчої залежності:

- безпечний рівень (0,1 - 0,2);
- граничний (0,21 - 0,49);
- небезпечний (більше 0,5).

Дані інтервали задані на основі оцінки продовольчої безпеки країни.

Таким чином, поняття продовольча безпека поєднує в собі два ключових поняття:



продовольча незалежність і самозабезпечення продовольством. Ці поняття рідко розмежовують, розглядаючи їх, як правило, у рамках категоріального поняття продовольчої безпеки. Однак це не завжди коректно, оскільки в основі оцінки продовольчої незалежності лежить кількісний підхід, що включає певні граничні критеріальні значення імпорту продовольства. Функціонування ж народного господарства країни на принципах продовольчого самозабезпечення – лише один з можливих варіантів досягнення національної продовольчої незалежності, що обумовлюється сукупним економічним потенціалом і конкурентоспроможністю національної економіки.

В умовах глобалізації економічних відносин і відкритості розвинених економік підвищується значення концепції конкурентоспроможності.

Аналізуючи продовольчу безпеку, доцільно виділити дві категорії конкурентоспроможності ринку продовольства або продовольчого сектора економіки:

- конкурентоспроможність продовольчого сектора на фоні інших галузей національної економіки;
- конкурентоспроможність вітчизняного продовольчого сектора в порівнянні із закордонними виробниками.

І якщо в першому випадку оцінка конкурентоспроможності галузі характеризується позитивно (зокрема, ринок продовольства як світовий, так і національний характеризується стабільністю до економічних потрясінь, таких як криза 2008 р.), то в другому – поки скоріше негативно, що має безпосереднє відношення до стану національної продовольчої безпеки.

Світовий досвід показує, що економіки, що займають лідируючі позиції у світовій торгівлі, зокрема продовольчими товарами, мають високу ефективність і продуктивність, що вказує на збалансовану й продуману політику зовнішньої торгівлі й організацію виробництва всередині країни й це, як наслідок, забезпечує їм стабільне положення в рейтингу конкурентоспроможності й продовольчу забезпеченість. Отже, можна стверджувати, що висока конкурентоспроможність продовольчих товарів є ключовою ланкою в забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Однією із традиційних розвинених сфер українського сільського господарства є виробництво зерна. Розвиток цієї галузі визначає не тільки доступність хлібобулочних виробів, але й ефективність тваринницької сфери. Доходи від продажу зерна становлять більшу частину прибутку сільгосптоваровиробників.

У більшості країн світу можливості для розширення посівних площ практично вичерпані. Україна є країною, що має в наявності значні посівні площі і якість сільськогосподарських земель. У першу чергу, мова, звичайно, йде про чорнозем, що, як відомо, є самим родючим ґрунтом. Це потенційно є істотною конкурентною перевагою.

Стовпами агропродовольчого підкомплексу практично будь-якої економіки є м'ясна, молочна й зернова або зернопродуктова промисловість, оскільки саме вони забезпечують виробництво продуктів першої необхідності для населення. Від того, у якому стані перебувають ці галузі й наскільки вони конкурентоспроможні, залежить і продовольча безпека й стан національної економіки в цілому, і її місце на зовнішньому ринку.

Розглянувши стан справ у ключових галузях агропродовольчого комплексу української економіки, можна говорити про те, що незважаючи на наявність серйозних проблем, що позначаються на конкурентоспроможності цих галузей на зовнішньому й внутрішньому ринках, дані сегменти харчової промисловості на сьогоднішній день є найбільш перспективними з погляду інвестиційної привабливості й інноваційного розвитку.

Зовнішньоекономічні аспекти продовольчої безпеки України зберегли своє значення аж до теперішнього часу, а на окремих напрямках загрози навіть зросли (зокрема, залежність України від імпорту м'яса й м'ясопродуктів збільшилася з 12-13% на початку 90-х років до майже 40% на теперішній час). Таким чином, забезпечення

продовольчої безпеки нашої країни вимагає послідовного зниження імпоротної залежності в цій сфері. Обґрунтування даної тези може виглядати в такий спосіб. У зв'язку з погоднокліматичними аномаліями, які почастишали, включаючи посухи на більших географічних просторах, ростом попиту на продовольство з боку швидко розвинених нових індустріальних країн, принаймні в окремі періоди може виникати дефіцит деяких продовольчих товарів, що супроводжується відчутним ростом цін і, отже, видатків країн-імпортерів. У цьому ж напрямку будуть діяти скорочення сільгоспсубсидій у розвинених країнах під тиском СОТ, а також різні й все більше часті форс-мажорні обставини, наприклад, пов'язані з епізоотіями серед тварин, що може помітно обмежувати пропозицію на світовому ринку. Також, існує небезпека проникнення по каналах імпорту шкідливої для здоров'я, недоброякісної сільгосппродукції.

Забезпечення продовольчої безпеки України вимагає від держави послідовних дій по модернізації аграрного сектора й супутньої інфраструктури, включаючи послідовне зниження ввізних мит на технологічне устаткування. Треба максимально ефективно використовувати погоджені з СОТ можливості субсидування сільгоспвиробництва для підвищення рівня самозабезпеченості України в ключових сегментах продовольчого ринку, насамперед по м'ясу й м'ясопродуктам. Одночасно варто виробити відповідні національним інтересам тактику й стратегію розвитку сільського господарства в умовах СОТ. Тут важливо враховувати, що, принаймні, у середньостроковій перспективі Україна як один зі значних імпортерів продовольства зацікавлена в збереженні сільгоспсубсидій у розвинених країнах, у першу чергу в Євросоюзі, оскільки це робить знижуючий тиск на рівень зовнішньоторговельних цін.

**Висновки.** Сьогодні Україна зіштовхується не тільки із традиційними зовнішньоекономічними загрозами, що набувають нової якості, але в усе зростаючому ступені – із глобалізаційними загрозами, що виникли в останні півтора-два десятиліття. До останніх, зокрема, по своїй природі відносяться ризики, що впливають із тіньового трансграничного переміщення капіталу, об'єктивно зростаючої мобільності інтелектуальних ресурсів, широкого поширення контрафактного бізнесу, взаємопереплетіння національних комп'ютерних і інформаційних систем, збільшення легальної й нелегальної трудової міграції, ризиків екологічного характеру й для здоров'я людей. При цьому необхідно враховувати, що глобалізаційні загрози в принципі не можна усунути, їх можна лише позитивним образом коректувати. Успішне коректування глобалізаційних загроз стосовно до українських умов передбачає:

- налагодження їх регулярного моніторингу на основі визначення сукупності кількісних і якісних індикаторів, що показують, коли потрібний коригувальний вплив;
- розробку національних механізмів оперативного й гнучкого реагування на несприятливу зміну ситуації (у ряді випадків можна спробувати використовувати глобалізаційні загрози у власних інтересах, наприклад, частково компенсувати «витік мозків» з України «припливом мозків» із ближнього зарубіжжя);
- інтенсифікацію участі України у двосторонньому, інтеграційному, регіональному й багатосторонньому співробітництві по забезпеченню економічної безпеки.

На нашу думку, світогосподарську складову економічної безпеки України в сучасних умовах можна представити як ефективне вбудовування вітчизняної економіки в процеси глобалізації, при якому мінімізуються традиційні зовнішньоекономічні й нові глобалізаційні загрози, забезпечуються активне позиціонування країни в системі світового господарства й стійке підвищення національної конкурентоспроможності.

#### **Анотація**

Розглянуто особливості та фактори впливу на економічну безпеку країни та її регіонів в умовах глобалізації. Визначено та окреслено сутність основних складових економічної безпеки країни. Проаналізовано чинники та запропоновано механізми їх залучення для забезпечення продовольчої складової національної економічної безпеки.

**Ключові слова:** глобалізація, економічна безпека, продовольча безпека регіону, енергетична безпека, валютно-фінансова безпека, екологічна безпека, міжнародна інтеграція.

#### Анотація

Рассмотрены особенности и факторы влияния на экономическую безопасность страны и ее регионов в условиях глобализации. Определены и очерчены сущность основных составляющих экономической безопасности страны. Проанализированы факторы и предложены механизмы их привлечения для обеспечения продовольственной составляющей национальной экономической безопасности.

**Ключевые слова:** глобализация, экономическая безопасность, продовольственная безопасность региона, энергетическая безопасность, валютно-финансовая безопасность, экологическая безопасность, международная интеграция.

#### Summary

The features and factors affecting the economic security of the country and its regions in a globalizing world. Established and defined the essence of the main components of economic security. The factors and proposed mechanisms for their involvement in food component of national economic security.

**Key words:** globalization, economic security, food security in the region, energy security, monetary and financial security, environmental security, international integration.

#### Список використаних джерел:

1. Кравченко А.А. Состояние продовольственной безопасности: мониторинг и оценка / Кравченко А.А., Хлыстун А.Ю. // Азиатско-тихоокеанский регион: экономика, политика, право. - №1, 2010, с. 24-36.
2. Нухович Э.С. Мировая экономика на рубеже XX-XXI веков / Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А. - М., 1995. - 103 с.
3. Соколенко С.І. Сучасні світові ринки та Україна: [Наук. вид.] / Соколенко С.І. – К.: Демос, 1995. – 354 с. –С.9.

УДК: 338.439.02

Чокова Г.П., Ковальчук Р.С.

### ОСОБЛИВОСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Актуальність проблеми.** Продовольча безпека передбачає забезпечення населення країни високоякісними продуктами харчування та гарантоване достатнє харчування. Вона залежить від стану національного законодавства, форм власності та господарювання, а також платоспроможності населення і тим самим зумовлює як стабільність, так і якість генофонду нації [1, с.52].

Глобалізація продовольчої безпеки - це процес консолідації зусиль світового суспільства по збільшенню обсягів продуктів харчування, достатніх для задоволення потреб суспільства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження динаміки розвитку світового господарства такими науковцями як: С.М.Кваша, В.Мунтіян, М.В.Калінчик за останні роки викликає тривогу щодо адекватної уваги до розв'язання світової

продовольчої проблеми. Роль сільського господарства в світовій економіці постійно зростає, що зумовлено багатьма причинами основною з яких є постійне зростання чисельності населення, що зумовило подальший розгляд даного питання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В агропромисловій політиці важливу роль мають відігравати регіональні аспекти, тому проаналізуємо темпи виробництва в Миколаївській області основних видів харчових продуктів (табл.1).

У 2012 році порівняно з 2009 роком в Миколаївській області спостерігається спад виробництва основних видів харчових продуктів та напоїв на душу населення, таких як: яловичина та телятина на 43,3%, олія соняшникова нерафінована 13%, молоко оброблене рідке на 3%, молоко і вершки, згущені з доданням цукру або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин на 24%, виробництво крупи взагалі на 79,6%, хлібобулочні вироби на 16% та вироби макаронні на 45,4%.

Таблиця 1

**Виробництво основних видів харчових продуктів та напоїв в Миколаївській області на одну особу, кг**

Види продуктів та напоїв	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2012р. у % до 2009р.
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	0,6	0,8	0,5	0,4	66,7
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	0,6	0,7	0,9	0,6	100,0
Субпродукти харчові свіжі (парні), охолоджені чи заморожені (крім субпродуктів м'яса свійської птиці)	0,2	0,3	0,3	0,3	150,0
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0
Вироби ковбасні	2,1	2,5	2,6	3,0	143,0
Соки фруктові та овочеві, нектари	196,5	238,2	405,5	386,1	196,5
Овочі консервовані натуральні	13,0	16,3	10,2	16,1	123,9
Олія соняшникова нерафінована	24,4	49,1	49,4	21,2	87,0
Молоко оброблене рідке	12,8	12,4	12,8	12,4	97,0
Масло вершкове	2,9	3,0	3,1	3,3	113,8
Спреди та суміші жирові	2,1	1,5	2,7	2,9	138,1
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	13,5	14,5	15,1	14,0	103,7
Сири жирні	8,2	7,2	8,6	10,2	124,4
Молоко і вершки, згущені з доданням цукру або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин	11,2	8,0	10,1	8,5	76,0
Продукти кисломолочні	19,9	21,2	23,1	23,2	116,6
Борошно	68,8	66,7	77,6	69,7	101,3
Крупи	4,9	2,2	1,1	1,0	20,4
Вироби хлібобулочні	42,4	38,8	37,1	35,6	84,0
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад без вмісту какао	0,2	0,1	0,2	0,2	100,0
Вироби макаронні без начинки, не піддані тепловому обробленню	0,9	0,7	0,5	0,5	55,6

В той же час спостерігаємо в 2012 році ріст виробництва порівняно з 2009роком за такими видами продукції: субпродукти харчові свіжі (крім субпродуктів м'яса свійської птиці) на 50%, вироби ковбасні на 43%, соки фруктові та овочеві, нектари майже в 2 рази, овочі консервовані натуральні на 24%, масло вершкове майже на 14%, спреди та суміші жирові -38,1%, сир свіжий неферментований та сир кисломолочний майже на 4%, сири жирні- 24,4%, кисломолочні продукти на 16,6%, обсяг виробництва борошна зросло лише на 1,3%. Незмінними лишаються обсяги виробництва свинини та кондитерських виробів, що становлять 0,6 та 0,2 кг на одну особу відповідно.

Зернове господарство є провідною галуззю агропромислового комплексу області, успішне функціонування якого визначає не тільки фінансово - економічний, соціальний стан сільськогосподарських підприємств, але й є базовим елементом продовольчої безпеки.

Таблиця 1

**Виробництво основних видів харчових продуктів та напоїв в Миколаївській області на одну особу , кг**

Види продуктів та напоїв	2009р.	2010р.	2011р.	2012р.	2012р. у % до 2009р.
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	0,6	0,8	0,5	0,4	66,7
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	0,6	0,7	0,9	0,6	100,0
Субпродукти харчові свіжі (парні), охолоджені чи морожені (крім субпродуктів м'яса свійської птиці)	0,2	0,3	0,3	0,3	150,0
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	0,1	0,1	0,2	0,0	0,0
Вироби ковбасні	2,1	2,5	2,6	3,0	143,0
Соки фруктові та овочеві, нектари	196,5	238,2	405,5	386,1	196,5
Овочі консервовані натуральні	13,0	16,3	10,2	16,1	123,9
Олія соняшникова нерафінована	24,4	49,1	49,4	21,2	87,0
Молоко оброблене рідке	12,8	12,4	12,8	12,4	97,0
Масло вершкове	2,9	3,0	3,1	3,3	113,8
Спреди та суміші жирові	2,1	1,5	2,7	2,9	138,1
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	13,5	14,5	15,1	14,0	103,7
Сири жирні	8,2	7,2	8,6	10,2	124,4
Молоко і вершки, згущені з доданням цукру або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин	11,2	8,0	10,1	8,5	76,0
Продукти кисломолочні	19,9	21,2	23,1	23,2	116,6
Борошно	68,8	66,7	77,6	69,7	101,3
Крупи	4,9	2,2	1,1	1,0	20,4
Вироби хлібобулочні	42,4	38,8	37,1	35,6	84,0
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад без вмісту какао	0,2	0,1	0,2	0,2	100,0
Вироби макаронні без начинки, не піддані тепловому обробленню	0,9	0,7	0,5	0,5	55,6



Слід зазначити, що для забезпечення потреб населення хлібом та хлібобулочними виробами в області сформовано регіональні ресурси продовольчого зерна в обсязі 33,9 тис. тонн.

В 2012 році було отримано 2,5 млн. тонн зерна, що майже в 4 рази більше порівняно з 2011 роком, 200 тис. тонн ріпаку, понад 500 тис. тонн соняшнику, 180 тис. тонн картоплі, 240 тис. тонн овочів, 80 тис. тонн фруктів та винограду. В цілому можна сказати, природно-кліматичні та економічні умови в 2012 році сприяли отриманню високих врожаїв.

Що стосується тваринництва, то в 2012 році в галузі налічується 168,1 тис. голів великої рогатої худоби, що на 7,4% більше порівняно з відповідним періодом минулого року, в тому числі 94,6 тис. гол. корів, утримується 100,8 тис. голів свиней, 43,4 тис. голів овець (+0,9%) та 3,7 млн. голів птиці різних видів.

В 2012 році в господарствах усіх форм власності вироблено 40,6 тис. тонн м'яса, що на 19,9% менше порівняно з відповідним періодом минулого року, 368,8 тис. тонн молока (-2,7%), 386,3 млн. штук яєць (+14,7%) та 94,0 тонн вовни.

Слід зазначити, що в 2011 році сільгосптоваровиробники області отримали значну фінансову підтримку з Державного бюджету України. На фінансування програм розвитку агропромислового комплексу отримано млн. грн., що на 10% більше чим в 2010 році.

Для України та Миколаївської області, зокрема, проблеми досягнення продовольчої безпеки мають особливо важливе значення, що зумовлюється насамперед сучасним станом розвитку агропромислового комплексу.

Досягнення в агропромисловому комплексі розвинутих країн показують, що завдяки ефективному використанню найновіших наукових розробок у галузях агротехніки, біотехнології і агроекології та інтенсивному природокористуванню в аграрній сфері можливо значно знижувати природо-, енерго- і фондомісткість сільськогосподарської продукції та підвищувати її конкурентоспроможність. Тому і в Україні необхідно використовувати цей досвід з метою забезпечення ефективної діяльності підприємств усіх форм власності.

Якщо оцінювати вітчизняних товаровиробників як постачальників продовольства для населення України, то доводиться констатувати факт великої кількості ризиків банкрутства галузей сільського господарства у конкурентній боротьбі із світовими товаровиробниками даної галузі. За останні роки різко знизилась обсяги капіталовкладень в усіх основних галузях народного господарства, зокрема, і агропромисловому комплексі.

Високий рівень господарської освоєності землі, надмірне використання і забруднення поверхневих прісних вод і лісових ресурсів призвели до значного погіршення екологічного стану в Україні. Її ресурсно-екологічній та й економічній безпеці загрожує те, що природно-ресурсний потенціал втрачає свої можливості до відновлення та відтворення.

Глибока і довготривала загальноекономічна криза в Україні зумовила критичний стан в її сільському господарстві та тепер вирішення проблем продовольчої безпеки вимагає здійснення активної аграрної політики державою, спрямованої на якнайшвидше подолання кризових явищ, забезпечення роботи АПК у ринкових умовах, утвердження в перспективі нашої держави як країни з високоефективним експортоздатним сільським господарством на базі використання найновіших біотехнологій.

В агропромисловій політиці важливу роль мають відігравати регіональні аспекти, необхідність чіткого врахування природно-кліматичних особливостей Миколаївської області, пристосування до неї виробничих і ринкових систем. Це стосується не лише розміщення і розвитку галузей рослинництва і тваринництва, спеціалізації, кооперації та інтеграції великого, середнього і малого агробізнесу з визначенням через ринковий попит оптимальних розмірів конкретних виробництв.

Глобалізація продовольчої безпеки України повинна включати в себе не тільки вертикальні рівні, але й горизонтальні зрізи її забезпечення. Можливо зазначити що до

ознак продовольчої безпеки в умовах глобалізації як критерію сталого розвитку країни повинні відноситися: наявність продовольства, яка забезпечується муніципальною та приватною сферами закупок, зберігання, оптовою і роздрібною торгівлею продукцією сільського господарства та харчової промисловості; стабільність галузевих ринків продовольства, яка гарантується сферою накопичення страхових запасів основних продуктів харчування; доступність продовольства, яка визначається, передусім, рівнем та динамікою реальних доходів і структурою виплат споживачів; якість продовольства, яка підтримується сертифікацією сільськогосподарського та переробного виробництва, контролем джерел надходження, місць зберігання і реалізації продовольчої продукції, в тому числі з метою запобігання поширення інфекційних хвороб. [2, с.24]

**Висновки.** Для досягнення та забезпечення умов продовольчої безпеки в умовах глобалізації на обласному рівні необхідно здійснити наступні кроки: здійснювати щоквартальний моніторинг та прогнозування основних продовольчих балансів та тенденцій розвитку продовольчого ринку; укласти прямі контракти із сільськогосподарськими товаровиробниками на закупку продовольства; переробки та доведення продовольчої продукції до споживачів, посилити вплив на ринкові механізми за допомогою встановлення цін на сировину і кінцеву продукцію, квотування виробництва; сприяти становленню міжрегіональних оптових ринків, вдосконалити механізм регулювання розподільних процесів на оптовому ринку.

Виконання всього наміченого комплексу завдань сприятиме вирішенню проблем досягнення продовольчої безпеки нашої держави.

#### Анотація

Вітчизняний ринок сільськогосподарської продукції характеризується зниженням рівня національної продовольчої безпеки, яке пов'язано з падінням обсягів виробництва, а також з суперечливо-повільним реформуванням агропромислового комплексу держави та її регіонів. Вивченням даного питання займалися достатньо вчених, але і на сьогоднішній день ця проблема є актуальною.

**Ключові слова:** продовольча безпека; агропромисловий комплекс; глобалізація продовольчої безпеки.

#### Аннотация

Отечественный рынок сельскохозяйственной продукции характеризуется снижением уровня национальной продовольственной безопасности, которое связано с падением объемов производства, а также с противоречиво-медленным реформированием агропромышленного комплекса государства и ее регионов. Изучением данного вопроса занимались достаточно ученых, но и на сегодняшний день эта проблема является актуальной.

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность; агропромышленный комплекс; глобализация продовольственной безопасности.

#### Annotation

The home market of agricultural product is characterized by the decline of national food strength security, which is related to falling of production volumes, and also with contradictory-slow reformation of agroindustrial complex of the state and its regions. In the study of the given question the enough scientific were engaged, but also on today this problem is actual.

**Keywords:** food safety; agroindustrial complex; globalization of food safety.

#### Список використаної літератури:

1. Білорус О.Т. Экономическая система глобализации./ Білорус О.Т - К.: КНЕУ, 2003. - 380 с.
2. Власов В.І. Глобалізація і глобальна продовольча проблема // Економіка АПК. - 2010. - №1. С.15-22.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ СОНЯШНИКУ**

**Актуальність проблеми.** Ринок соняшнику, який є джерелом одержання цінної продукції продовольчого і технічного призначення, є одним з найважливіших сегментів продовольчого ринку України. Він функціонує як всередині держави, так і за її межами, залежно від чоґоскладається і його кон'юнктура. Вона відображає співвідношення попиту і пропозиції, зумовлює структурні зміни виробництва, впливає на рівень і динаміку цін, викликає переливання капіталу й переміщення ресурсів виробництва між галузями та регіонами, а оптимальне співвідношення між ними означає рівновагу попиту та пропозиції. Останні є економічними категоріями ринку, які перебувають в діалектичній взаємодії, в процесі якої попит – це представлена на ринку потреба в продукції, а пропозиція – сукупність продукції, яку виробники готові продати за певними цінами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Своє ставлення та власні пропозиції щодо чинників підвищення конкурентоспроможності галузей аграрної сфери, в різні періоди висловлювало багато видатних вчених економічної аграрної науки, зокрема В. Андрійчук, В. Амбросов, В. Галушко, О. Гудзь, М. Дем'яненко, А. Діброва, С. Кваша, М. Кропивко, І. Лукінов, М. Малік, В. Онегіна, П. Саблук, П. Стецюк, А. Чупис та ін.. Їх обґрунтовані цікаві наукові розробки наклали свій відбиток на осягнення суті проблем конкурентоспроможності галузей сільського господарства та ефективності виробництва соняшнику зокрема.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Так, попит на продукцію соняшнику – це та кількість продукції, яку споживачі бажають та здатні придбати при визначеному рівні ринкової ціни. Його формують такі фактори, як обсяги виробництва соняшнику; доходи споживачів; уподобання споживачів, від яких залежать пріоритети в споживанні; очікування покупців; число покупців на соняшниковому ринку; ціни на соняшкову продукцію; реклама. Важливою складовою процесу дослідження кон'юнктури ринку соняшнику також є пропозиція. Вона, як і попит, залежить від ціни.

Пропозиція на ринку соняшнику являє собою кількість продукції, яку продавці бажають продати за деякий період і певну ціну. Вона, як і попит, на соняшкову продукцію може змінюватись під впливом таких факторів як: кількість продавців на ринку; цін на товар, цін на ресурси; впровадження сучасних технологій; організаційних заходів держави, щодо регулювання ринку соняшнику; очікування продавців.

Ринок соняшнику функціонує через його інфраструктуру. Економічна роль ринкової інфраструктури полягає в створенні і забезпеченні загальних умов ефективного розвитку товарного виробництва, в обслуговуванні всіх сфер і ланцюгів економіки, створенні необхідної основи їх стабільної і результативної діяльності.

Раціонально реорганізована інфраструктура ринку соняшникового підкомплексу повинна сприяти виробництву якісного насіння для переробки, посівного матеріалу та реалізації соняшникової продукції споживачу і включати декілька ланок.

По-перше, це підприємства, які забезпечують вирощування, післязбиральну доробку та зберігання; по-друге – установи, що просувають насіння на ринок – агроторгові дома, виставки-ярмарки та інші; по-третє – організації і служби з контролю і якості продукції, карантинний контроль при ввозі та вивозі насіння соняшнику та продукції з нього, а також ціновий моніторинг та фінансово-кредитну підтримку; по-четверте, попит на продукцію переробними підприємствами, населенням та іншими галузями.

Але, щоб кожне підприємство з відповідною впевненістю могло вступити в організоване конкурентне середовище, йому потрібно мати чітку програму маркетингових

дій та розробити бізнес-план. Головна мета – задоволення потреб споживача, максимізація прибутку, розрахунок реальної і водночас вигідної ціни, заповнення певної ринкової ніші і вихід на чітку ринкову позицію, орієнтація на потенційного споживача і активізація його позицій на ринку, а також привернення громадської думки до товарів і підприємства (рис.1).



Рис. 1. Схема інфраструктури ринку соняшникового під комплексу

Важливою передумовою прибуткового господарювання є планування та прогнозування. Основним прогнозно-розрахунковим документом, який розробляється в будь-якому виробничо-економічному формуванні, є бізнес-план. Він відображає мету, завдання, шляхи розвитку, можливі успіхи і ризики, а також результати фінансово-економічної діяльності. Специфіка та переваги бізнес планування полягають в тому, що воно забезпечує відображення та комплексне висвітлення всіх основних аспектів підприємницького проекту. Він дозволяє виявити негативні тенденції на ринку та

своєчасно корегувати шляхи і засоби розвитку бізнесу. В країнах з ринковою економікою без бізнес-плану неможливо успішно вести виробничий чи комерційний бізнес.

У бізнес-плані формуються перспективи та поточні цілі реалізації ідеї, оцінюються сильні та слабкі сторони бізнесу, визначаються обсяги фінансових і матеріальних ресурсів для реалізації проекту, наводяться результати аналізу ринку та його особливостей, викладаються подробиці функціонування підприємства за цих умов. Бізнес-план є інструментом залучення необхідних для реалізації проекту фінансових ресурсів. Він має переконати потенційних інвесторів у тому, що підприємницький проект має чітко визначену стратегію успіху та заслуговує на фінансову підтримку [76]. Тому розуміння ринкового середовища, ефективне використання ресурсного потенціалу, правильно спланована маркетингова стратегія, яка має важливе значення в розробці бізнес плану, може принести господарству очікувані прибутки.

Щоб кожне підприємство з відповідною впевненістю могло вступити в це організоване конкурентне ринкове середовище, йому потрібно мати чітку програму маркетингових дій. Така програма являє собою стратегію і тактику дій підприємства на ринку та охоплювати, принаймні такі важливі аспекти (табл.1).

Таблиця 1

**Аспекти маркетингової програми**

Основні розділи програми	Головна маркетингова мета	Шляхи реалізації мети
Вивчення каналів реалізації продукції	Задоволення потреб споживача. Максимізація прибутку	Вибір тих каналів, які оптимальні за витратами та економічно вигідні
Встановлення цін на продукцію	Розрахунок реальної і водночас вигідної ціни	Аналіз минулих і поточних витрат, а також цін, що склались у різних ланках торгівлі
Організація рекламної діяльності	Заповнення певної ринкової ніші і вихід на чітку ринкову позицію	Оцінка напрямів реклами та опрацювання ідей; розрахунок необхідних коштів та їх окупності
Стимулювання продажу	Орієнтація на потенційного споживача і активізація його позицій на ринку	Диференціація цін. Зниження витрат за рахунок інтенсивних технологій. Освоєння нових ринків (чи їх сегментів)
Формування іміджу підприємства	Привернення громадської думки до товарів і підприємства	Підтвердження якості, асортименту і стандартів. Активізація зусиль щодо репутації товарів. Створення марки підприємства



Важливо також сформувати серед апарату функціональних служб (збутова, фінансова, планова, виробнича) маркетингове мислення, спрямоване на задоволення потреб ринку.

Як відомо, внутрішні та зовнішні ринки соняшникового підкомплексу насичуються з використанням традиційних каналів реалізації продукції, як от: продаж насіння масложировим комбінатам для переробки, бартерний обмін, продаж через власні магазини та ларьки, видача населенню в рахунок оплати праці і т.і. Протягом останніх років попит на насіння соняшнику зберігається на достатньо високому рівні. На внутрішньому ринку він становить щорічно 2,2 – 2,3 млн.т.

Обсяги продажу насіння масложирокомбінатам становлять 5-10% валового виробництва, більша частина насіння йде на експорт. Таку ситуацію зумовила відсутність у переробних підприємств оборотних коштів для закупівлі сировини.

Рівень цін на насіння соняшнику залежить від каналів реалізації та строків продажу. В період лібералізації торгівлі цієї продукції основними каналами були експорт і переробка. При цьому мали змогу отримати прибуток не тільки експортери і переробними, а й товаровиробники.

З цього можна зробити висновок: крупні трейдери монополізували український внутрішній і зовнішній ринки соняшнику та олії і жорстко регулюють рівень цін при їх закупівлі-продажу. Стрімке зростання внутрішніх цін відбувається також внаслідок підвищення попиту на насіння з боку країн-імпортерів та застосування українськими фірмами-експортерами різноманітних схем (давальницької, вільної торгівлі), за якими дозволялось експортувати насіння соняшнику без сплати мита.

За рахунок державного регулювання виробництва насіння соняшнику стане можливим забезпечення попиту на нього насамперед на внутрішньому ринку. Поки що потреба внутрішнього ринку на олію в основному задовольняється, а на шроти – лише близько 30%. Складається парадоксальна ситуація – потреба внутрішнього ринку далеко не задовольняється, а велика частина насіння і шротів експортується. В нашій державі у виробництві соняшнику, як і в цілому в економіці, необхідно відходити від беззастережної лібералізації, до захисту власного виробника і ринку, національних інтересів в середині держави і поза її межами.

Державне регулювання виробництва впливає також на ціну. Головними факторами утворення цін на олію в Україні є платоспроможний попит населення, а також компаній-експортерів, вартість сировини і витрати на її переробку. Коливання цін на олію мають сезонний характер. У період збирання врожаю соняшнику (вересень-жовтень) вони знижуються, а у березні-квітні наступного року підвищуються.

Вважаємо, що сезонний характер корисно було б урахувати і при виробництві соняшникової олії. Так, в першій половині маркетингового року наші олієпереробні заводи працюють з досить великим навантаженням потужностей. При цьому вони, вигідно використовують цінову ситуацію (порівняно низькі ціни на сировину в Україні і порівняно високий рівень цін на олію на світовому ринку), експортують соняшкову олію.

На економіку соняшникового підкомплексу регіону і держави в цілому негативно впливає також недосконалість структури експорту, яка полягає в щорічному нарощуванні реалізації сировини (насіння соняшнику) значно вищими темпами, ніж готової продукції (олії).

**Висновки.** Таким чином, насичення внутрішнього ринку конкурентноспроможною продукцією соняшникового підкомплексу та експорт її в економічно доцільних обсягах вимагають, насамперед, розвитку його сировинної бази в напрямі інтенсифікації вирощування олієнасіння соняшнику, впровадження його високоврожайних сортів і гібридів з високим вмістом олії, технічного оснащення переробних підприємств підгалузі устаткуванням глибокого очищення, рафінування, гідратації та дезодорування, виготовлення екологічно чистої тари, раціональної організації маркетингової діяльності.

Для успішного функціонування внутрішнього та зовнішнього ринків, удосконалення маркетингової діяльності на них також має велике значення створення інтегрованих агропромислових і агропромислово-фінансових формувань (асоціацій, систем, корпорацій).

Для забезпечення ефективного експорту та надання експортерам необхідної інформації доцільне створення на державному рівні служби моніторингу, попиту й цін на світовому ринку продовольства. На цьому рівні мають визначатись економічно обґрунтовані параметри експорту, виходячи з потенціалу конкретної галузі та завдання задоволення потреб вітчизняного ринку в її продукції з метою забезпечення продовольчої безпеки нашої держави.

В експортно-імпортній діяльності соняшникового підкомплексу АПК має велике значення розвиток інтеграції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Однак це можливо за умови розробки чіткої державної концепції зовнішньоекономічної діяльності в Україні на найближчу і віддалену перспективу, приведення українського законодавства у відповідність з міжнародними вимогами, розвитку відповідної інфраструктури, впровадження сертифікації та стандартів якості тощо.

#### **Анотація**

*В статті досліджуються теоретичні та практичні аспекти розвитку ринку соняшнику в нових економічних умовах. Досліджено особливості формування внутрішнього та зовнішніх ринків соняшнику та їх регіональних складових.*

**Ключові слова:** продовольча безпека; соняшниковий підкомплекс; ринок, конкуренція, насіння соняшнику

#### **Анотация**

В статье исследуются теоретические и практические аспекты развития рынка подсолнуха в новых экономических условиях. Исследованы особенности формирования внутреннего и внешних рынков подсолнуха и их региональных составляющих.

**Ключевые слова:** продовольственная безопасность; подсолнечный подкомплекс; рынок, конкуренция, семена подсолнуха

#### **Annotation**

In the article the theoretical and practical aspects of market development of sunflower in new economic terms are explored. The features of forming of internal and external markets of sunflower and their regional constituents.

**Keywords:** food safety; sunflower subcomplex; market, competition, seed of sunflower

#### **Список використаної літератури:**

1. Білорус О.Т. Экономическая система глобализации./ Білорус О.Т - К.: КНЕУ, 2003. - 380 с.
2. Власов В.І. Глобалізація і глобальна продовольча проблема // Економіка АПК. - 2010. - №1. С.15-22.

## ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

**Актуальність проблеми.** Формування конкурентоспроможного ринку є першочерговою умовою підвищення економічної і соціальної стабільності національної економіки. Перехід до ринкових відносин в економічній сфері й трансформації сільського господарства призвели до змін соціально-економічної ситуації в Україні, що не могло не позначитися на сучасному стані аграрного ринку, який характеризується такими негативними явищами, як скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та зниженням її якості, збільшенням кількості й частки дрібних і низько товарних суб'єктів ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилася у розвинутих країнах. Велику увагу приділяли як зарубіжні вчені-економісти: Г. Азоева, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Робінсон, А. Сміта, Д. Томпсона, Ф. Хайєка, Е. Чемберліна, А. Юданова, так і вітчизняні вчені: А. В. Гличев, М.П. Капінський, Р.С. Кириченко, М.І. Круглов, Е.В. Минько, В. Пухальський, Р. Хойєр, О.М. Царенко.

**Мета статті.** Метою даного наукового дослідження є вивчення конкурентної позиції сільськогосподарських підприємств при виході на зовнішній ринок з метою підвищення економічної ефективності господарської діяльності підприємств аграрного сектору.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світові результати дослідження проблеми конкурентоспроможності неможливо автоматично і в повному обсязі впровадити у вітчизняну економіку, оскільки існують різні умови і рівні її розвитку.

Проблема українських підприємств полягає, по-перше, у тому, що вони не володіють сучасним арсеналом науково обґрунтованих методів ведення конкурентної боротьби, по-друге, вітчизняна наука до цього часу не забезпечила їх відповідними рекомендаціями.

На сьогодні, за даними Глобального звіту про конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, Україна займає за ефективністю ринку товарів 101 місце із 131 країни світу, а щодо інтенсивності конкуренції на внутрішніх товарних ринках - 93 місце [2].

В умовах світової економічної кризи, уповільнення темпів зростання світової економіки для України негативним наслідком є зменшення попиту на експортні товари. За цих умов основний акцент економічної політики доцільно перенести на внутрішній ринок - активізацію внутрішнього попиту, пропозиції та імпортозаміщення.

Найбільш сприйнятливими формами реалізації нових економічних відносин виступають сільськогосподарські підприємства, які не тільки стабілізують ринок, залучаючи в обіг місцеві сировинні ресурси, диверсифікуючи виробництво по різних регіонах країни, але й збільшують рівень зайнятості людей, якість їхнього життя та праці. Окрім того, важливими якостями невеликих підприємств є їхня стійкість щодо фактора ціни, яка обумовлюється тут лише співвідношенням попиту та пропозиції, мобільність реакції на швидкоплинні зміни на ринку, особливо в умовах економік, що розвиваються.

Формування конкурентної переваги є процесом створення конкурентної позиції підприємства. У широкому розумінні конкурентна позиція підприємства - це підхід підприємства до конкуренції в цілому. Позиція ж підприємства в галузі визначається конкурентною перевагою.

Конкурентну позицію підприємства слід розглядати як похідну від конкурентних переваг підприємства, які складають природну форму існування підприємств. Виходячи з

вищесказаного, можна сформувати своєрідний ланцюжок: конкурентоспроможність втілюється в конкурентну перевагу, а потім оформлюється як конкурентна позиція.

Подальший розвиток ринкових відносин і механізмів регулювання діяльності підприємств потребують фундаментальних досліджень проблем конкуренції та конкурентоспроможності в аграрному секторі економіки. Конкуренція є основною рушійною силою ринкової економіки, інструментом забезпечення її рівноваги й гармонійного розвитку.

Фахівці неодноразово акцентували увагу на тому, що українським підприємствам необхідно виробляти таку продукцію, яка буде конкурентоспроможною на зарубіжних ринках. У добу глобалізації це й запорука втримання позиції на внутрішньому ринку, й умова ефективного включення у світовий економічний простір. Стандарти міжнародної якості, так само як і інші позиції з набуття вітчизняними підприємствами конкурентних переваг, можуть бути розроблені в рамках стратегії просування національної експортної продукції на світовому ринку [1].

Така стратегія повинна полягати не в простому нарощуванні обсягів експорту, а в сприянні створенню довгострокових конкурентних переваг та стабільному розширенні і якісному поліпшенні на основі цих переваг позицій країни на світовому ринку. Для цього необхідно мати чітку концепцію економічної політики, яка сприяла б розширенню експорту лише в поєднанні із загальними цілями макроекономічної політики.

Матеріальною основою стратегії просування продукції українських підприємств на зарубіжних ринках є вже набутий і можливий експортний потенціал країни [3].

Доводиться, що висока конкурентоспроможність дозволяє країнам здійснювати диверсифікацію, переборюючи залежність від невеликої групи експортних сировинних товарів, збільшувати інноваційний потенціал експортної продукції. Вона забезпечує можливість для більш повної реалізації ефекту "масштабу й охоплення" завдяки доступу на світові ринки. У свою чергу, експорт підкріплює потенціал, що лежить в основі конкурентоспроможності, - він змушує підприємства орієнтуватися на більш високі стандарти, забезпечує їм можливість доступу до інформації та створює умови більш жорсткої конкуренції [4].

Початковим етапом реалізації експортного потенціалу є проведення відповідної експортрозширювальної політики, коли поруч із розвитком традиційного експорту розвиватимуться й потенційні експортні галузі відповідно до тенденцій на світовому ринку. Цього можна досягти при сприянні в структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати наявні ресурси.

Власне, перспективні галузі, перш за все, агропромислова й харчова. При забезпеченні високої продуктивності сільськогосподарського виробництва та наявності провідних технологій та устаткування підприємств із переробки сільськогосподарської продукції, могли б успішно просуватися на міжнародному ринку. Зауважимо, що для малого й середнього бізнесу саме в цих галузях велике поле для діяльності.

Наступний напрямок визначається такими факторами, як інфраструктура та інформація. На сьогодні рівень розвитку цих двох факторів у нашій країні є недостатнім. Експортери мають низький рівень кваліфікації й поінформованості щодо ситуації на міжнародних ринках. У результаті це часто призводить до невиправданого заниження цін і проведення демпінгових торговельних операцій на світовому ринку, що веде до відповідної реакції з боку інших держав і створює для наших експортерів імідж "нечесних конкурентів".

Серед інших проблем слід назвати неефективну систему міжвідомчої статистики в Україні, дані якої досить часто дають лише загальне уявлення про певні процеси й не дозволяють зробити достовірні висновки. Разом із тим, створення інфраструктури й забезпечення вільного та ефективного доступу до необхідної, з точки зору діяльності вітчизняних підприємств на світових ринках, інформації завжди було завданням держави.

Конкурентні відносини поряд з державним регулюванням здатні забезпечити сталий розвиток аграрної сфери, не допустити дискримінації сільськогосподарських підприємств у розподілі прибутків з боку переробної галузі та торгівлі та забезпечити норму прибутку, що відповідає її рівню в інших галузях народного господарства.

Ураховуючи всі ці фактори, методика розроблення стратегії виходу підприємства на світовий ринок, на наш погляд, повинна включати такі етапи (рис.1):



Рис. 1. Основні етапи формування стратегії виходу підприємства на світовий ринок [3]

Для того, щоб вітчизняні підприємства й національна економіка в цілому змогли досягти достатнього рівня міжнародної конкурентоспроможності їх товарів, необхідна наявність певних внутрішніх і зовнішніх умов.

У зв'язку із цим управління конкурентним середовищем в аграрній сфері набуває важливого значення для забезпечення процесу розширеного відтворення і розвитку підприємств у гармонійному поєднанні із соціальними потребами суспільства.

Висновки. Основними умовами для виходу підприємств малого й середнього бізнесу України на міжнародний ринок є:

- діяльність у межах перспективних галузей (для нашої країни такими є сировинний та аграрний сектори, сфера послуг, окремі наукомісткі технології);
- належне інвестування (як внутрішнє, так і зовнішнє), яке досягається вмілим фандрейзингом;
- підвищення комунікативного та інформаційно-рекламного рівня роботи вітчизняних підприємств малого й середнього бізнесу до рівня міжнародних стандартів.

**Анотація**

У статті розглянуто можливість швидкої адаптації сільськогосподарських підприємств до умов глобальної конкуренції, але потребує відповідної модифікації способів і методів діяльності українських підприємств аграрного сектору, які виступають або планують діяти на міжнародному ринку.

**Ключові слова:** конкурентна позиція, конкурентоспроможність, конкуренція, конкурентні переваги.

**Аннотация**

В статье рассмотрена возможность быстрой адаптации сельскохозяйственных предприятий к условиям глобальной конкуренции, но нуждается в соответствующей модификации способов и методов деятельности украинских предприятий аграрного сектора, которые выступают или планируют действовать на международном рынке.

**Ключевые слова:** конкурентная позиция, конкурентоспособность, конкуренция, конкурентные преимущества.



**Annotation**

In the article the possibility of rapid adaptation of agricultural enterprises to the terms of global competition is considered, but needed the proper modification of methods and methods of activity of the Ukrainian enterprises of agrarian to the sector, which come forward or plan to operate at the international market.

**Keywords:** competition position, competitiveness, competition, competitive edges.

**Список використаних джерел:**

1. Гаврилюк О. В. Малий бізнес у розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн перехідної економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" /О.В. Гаврилюк. - К., 2003. - 20 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпортній діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. –Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. – С. 289-317.
3. Назарова Л.В. Тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин Миколаївської області // Вісник аграрної науки Причорномор'я. - 2005. - № 3 (31). - С. 60-64.

УДК: 663:339.13 (477.73)

Стебловська Т.В., Гуташ В.О.

## МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Постановка проблеми.** Аграрні підприємства, укладаючи зовнішньоторговельний контракт піддані ризикам, а тому актуальним є питання вивчення шляхів їх мінімізації. Робота з управління зовнішньоекономічними ризиками має включати такі основні складові: аналіз ситуації і визначення можливих ризиків; оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками; реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

**Стан вивчення проблеми.** Дослідження проблем зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів національної економіки, шляхів та методів їх вирішення та їх ролі у формуванні конкурентоздатності аграрних підприємств знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів - В.І. Власова, В.І. Губенка, С.М. Кваші, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, В.К. Савчук, Є.В. Милованова, С. Кваша, А. А. Фесини та інших вчених.

**Завдання і методика досліджень.** Мета досліджень полягає у вивченні шляхів мінімізації ризиків при здійсненні зовнішньоторговельних операцій підприємствами аграрного сектору. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

**Результати досліджень.** При укладанні контракту з контрагентом необхідно бути обережним при виконанні посередницьких контрактів (перевезення, зберігання), коли передбачаються розрахунки через агента чи експедитора. Ми пропонуємо, до етапу проведення переговорів зробити запит до країни, де повинен бути зареєстрований майбутній партнер. Окрім того, можна зробити запити до іноземних торгово-промислових

палат, торговельних представництв України за кордоном, союзів підприємств. Додатковим джерелом інформації можуть бути і численні довідники, де серед інших підприємств існують необхідні відомості про майбутнього торговельного партнера. Найдоцільнішим способом перевірки є виїзд за кордон з діловим візитом до свого майбутнього торговельного контрагента, перевірку потрібно здійснювати низкою заходів, результатами яких буде отримана достовірна інформація щодо благонадійності майбутнього іноземного партнера.

Для зменшення ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами слід попередньо перевірити потенційного партнера. З цією метою пропонується оцінити ефективність його функціонування. Керуючись інформацією про потенційного партнера, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності.

Так, ризику невиконання партнером зобов'язань за контрактом можна уникнути за рахунок:

- укладення договору про наміри, де оговорюється строк, протягом якого сторони можуть внести зміни;
- відображення в договорі намірів щодо матеріальної відповідальності за відмову від підписання контракту;
- відображення умови про розгляд можливих суперечок через арбітражний суд;
- відображення в контракті умови про штрафні санкції за невиконання будь-якого зобов'язання за контрактом;
- відображення в контракті умови про виникнення можливих форс-мажорних обставин.

Товар по можливості повинен бути зазначений у відповідному розділі контракту, щоб дати змогу обом контрагентам та представникам контролюючих державних служб відрізнити його від аналогічних чи подібних товарів та мати певні, притаманні лише йому ознаки, що виключають ризики придбати товари-замінники неналежної якості. Укладання угод на специфічні товари повинно передбачати окремі додатки до контракту, де необхідно зазначити назви та ознаки складових частин, їх кількість та вартісні показники, при цьому необхідно зазначити в основному тексті контракту, що такі додатки є невід'ємною частиною контракту.

У контракті необхідно зазначити одиниці виміру для цього товару; зазначити у супровідних на вантаж документах можливі межові відхилення ваги та визначити додаткові показники вологості товару.

Доцільно визначитись в розділі “Пакування” стосовно ціни одиниці товару та зазначити, що ціна включає або не включає вартість пакування й пакувального матеріалу, при цьому в останньому випадку необхідно зазначити вартість пакування одиниці товару, а також вартість цієї партії товару. Також необхідно чітко визначити одиниці ціни товару та присутність захисних застережень у тексті контракту стосовно обраного виду ціни. Наявність ціни одиниці товару, що не має певних додаткових ознак, може дати підстави контролюючим органам за наявності певних обставин, стверджувати про шахрайські наміри контрагентів угоди.

Необхідно пред'явити національний документ, що підтверджує відповідність товару національним нормам та стандартам якості. Ризик придбання неякісного товару можна суттєво зменшити шляхом визначення для нього двох – трьох головних чинників, про що доцільно домовитись із майбутнім партнером та внести до особливих умов виконання контракту.

На упаковці певних видів товарів законодавство країн імпорту зобов'язує мати визначені надписи та позначки: назву товару, виробника, дату виготовлення, кінцеву дату зберігання, склад. Особливо це стосується продуктів харчування, де крім того повинні бути зазначені застереження щодо безпеки зберігання та виготовлення.

Національне валютне законодавство різних країн повинно зобов'язувати контрагентів зовнішньоторговельного контракту здійснювати платежі, що не

перевищують певних термінів (за українським законодавством термін повернення валютної виручки повинен становити не більше 90 календарних днів).

В умовах договору необхідно зазначити валюту контракту та встановлювати курс валюти на дату укладання даного договору. При визначенні форми розрахунків є ризик невиконання умов проведення валютних розрахунків, тому доцільно вказати відомості щодо валюти платежів, умов здійснення оплати, форми розрахунків і термінів здійснення платежів.

У розділі “Умови поставки” товару необхідно врахувати вид транспорту, базисні умови поставки. При будь-якій міжнародній угоді виникають питання, на які у контракті повинні бути надані точні відповіді.

У розділі “Форс-мажорні обставини” необхідно чітко сформулювати обставини з врахуванням специфічних особливостей товару та маршруту його доставки, при цьому перелік обставин непереборної сили має бути вичерпним та цілком зрозумілим для обох сторін угоди. Необхідно зазначити порядок повідомлення партнера про виникнення таких обставин і визначити шляхи їх врегулювання.

У статті “Санкції” необхідно закріплювати відповідальність сторін за порушення контрактних обов’язків та чітко дотримувати їх всіма сторонами.

В умові контракту “Арбітраж” перш за все потрібно передбачити умову, згідно з якою всі спірні питання будуть вирішуватися шляхом переговорів та лише у випадку недосягнення згоди, таким шляхом сторони будуть звертатися у судові органи.

У розділі “Рекламація товару” необхідно зазначити у контракті порядок сповіщення про наявність претензій та визначити термін, протягом якого контрагенти можуть їх заявляти.

До основних помилок, недбалостей, неточностей, недоглядів, які допускаються сторонами у зовнішньоторговельному контракті, на нашу думку є такі:

1. Вступаючи у переговори із закордонним партнером про укладання зовнішньоторговельного контракту, аграрні підприємства нерідко не перевіряють правового статусу партнера (що юридично він собою являє, де зареєстрований, який обсяг його правоздатності), його фінансового становища та комерційної репутації, повноважень його представника на укладення зовнішньоторговельного контракту. Це може мати негативні наслідки, тобто: неможливість отримати оплату за поставлені з експорту товари або добитися повернення сплачених сум за імпортні товари, які або взагалі не були поставлені, або поставлені не у повному обсязі, або із суттєвими недоліками. Іноді безуспішними виявляються намагання знайти зарубіжного партнера для вручення йому повістки про виклик його в арбітраж.

2. Найменування партнера, зазначеного у Преамбулі, може відрізнитися від зазначеного у розділі “Юридичні адреси сторін”. При перевірці виявляється, що фірма під найменуванням, зазначеним у Преамбулі зовнішньоторговельного контракту, не зареєстрована у торговому реєстрі і тому не визнається юридичною особою країни, яка названа місцем її знаходження. А фірма, юридична адреса якої зазначена у зовнішньоторговельному контракті, категорично заперечувала, що нею укладений такий контракт.

3. Нерідко не враховується, що відносини сторін визначаються не тільки умовами контракту, а й нормами використовуваного права. Невідповідність зовнішньоторговельного контракту імперативним вказівкам закону призводило до визнання зовнішньоторговельного контракту у цілому або відповідної його умови недійсними.

4. При складанні зовнішньоторговельного контракту не завжди береться до уваги, що є суттєві розбіжності у розв’язанні одних і тих самих питань у праві різних країн. Зустрічаються протиріччя між окремими умовами контракту, і нерідко самі умови формулюються недостатньо чітко, а інколи просто двозначно, що викликає суперечки при їх тлумаченні. А те чи інше тлумачення таких умов може коштувати одній із сторін дуже дорого.

5. Прагнення використати стандартний контракт для оформлення конкретної угоди без внесення у нього необхідних змін або уточнень, додатків,

обумовлених специфікою експортно-імпортних операцій, видом товару, транспортування, базисом поставки, конкретних розрахунків тощо. Кожний зовнішньоторговельний контракт є індивідуальним.

6. При складанні зовнішньоторговельного контракту доцільно дотримуватись однаковості у використуваних формулюваннях термінів, умов. Недотримання свідомої стандартизації слів та виразів, які вживаються, різнобій у слововживанні створює простір для подібного тлумачення.

7. Підписаний зовнішньоторговельний контракт - це результат спільної творчості експортера та імпортера, які беруть на себе конкретні зобов'язання, що містяться в умовах зовнішньоторговельного контракту. При наявних у зовнішньоторговельному контракті неточностях або при відсутності узгодженої сторонами якої-небудь умови, при розгляді суперечок беруться до уваги чинні законодавчі вказівки, торгові звичаї, звички (узанси), знання яких сторонами є необхідним. Сторони мають встановити, правом якої держави буде регулюватись зовнішньоторговельний контракт, що укладається.

8. Зовнішньоекономічні угоди згідно із законами України мають укладатись у простій письмовій формі. Недотримання письмової форми тягне за собою недійсність угоди. Договір у письмовій формі може бути укладений шляхом складання одного документа, підписаного контрагентами, шляхом обміну документами поштовим, телеграфним, телетайпним, електронним або іншим зв'язком, який дозволяє достовірно встановити, що документ надійшов від сторони за договором. Практика свідчить, що укладання зовнішньоторговельного контракту шляхом обміну факсами може призвести до непорозумінь, оскільки ця форма зв'язку не гарантує того, що отриманий факсом текст повністю відповідає відправленому.

9. Недотримання основних принципів Віденської конвенції ООН - тобто принципів дотримання добросовісності у міжнародній торгівлі. Це поняття охоплює таке:

- надання партнеру достовірних відомостей про себе та про юридичну особу, від імені та в інтересах якої виступає представник;
- надання достовірної інформації про товар, який є об'єктом угоди;
- дотримання правил ділової етики;
- прийняття належних заходів для виконання договірних умов.

**Висновки та пропозиції.** Виходячи з цього, можна відмітити, що далеко не завжди цей принцип належним чином дотримується, що часто призводить до матеріальних втрат для вітчизняних аграрних підприємств та для їх іноземних контрагентів. Не завжди іноземні партнери повідомляють достовірні дані про фірми, які вони представляють, про їх реєстрацію, статутну правоздатність, виробничі можливості та їх платоспроможність. Не завжди представник іноземного партнера, який проводить переговори, діє суворо у рамках наданих йому повноважень. Не завжди при укладанні зовнішньоторговельного контракту здійснюється належна перевірка можливості виконання його умов (серед них фінансових), що призводить до серйозних їх порушень. Інколи розбіжності між сторонами є наслідком поведінки однієї з них при проведенні переговорів при укладанні зовнішньоторговельного контракту.

Головна проблема управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності аграрного підприємства полягає в управлінні цими ризиками. Для зменшення перерахованих вище ризиків, ми пропонуємо, використовувати такі методи, як:

1. Страхування, тобто використання різних видів полісів, договорів страхування.
2. Хеджування, як метод використання біржових ф'ючерсних контрактів і опціонів.
3. Застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, що зводять до мінімуму ризик неплатежу за поставлені товари, або неотримання товарів проти їх сплати.

4. Аналіз і прогнозування кон'юнктури (попиту, пропозиції, ціни) на зовнішньому ринку, планування і своєчасна розробка заходів з метою уникнути можливих збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними змінами.

Серед методів управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності аграрних

підприємств найбільш доцільним буде використовувати страхування. Страхування зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств — це міжнародні економічні відносини з захисту майнових інтересів суб'єктів господарювання протягом періоду, в якому відбуваються певні події (страхові випадки), за рахунок майнових коштів, що формуються зі сплачених ними внесків (страхових премій).

#### **Анотація**

У статті розглянуто можливі шляхи мінімізації ризиків сільськогосподарських підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Досліджено існуючі види ризиків, проблемні питання при заключенні зовнішньоторгівельних контрактів, можливості управління ризиками, основні методи запобігання ризикам.

**Ключові слова:** ризики, зовнішньоекономічна діяльність, конкурентна позиція, договір, контракти, хеджування.

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены возможные пути минимизации рисков сельскохозяйственных предприятий при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Исследованы существующие виды рисков, проблемные вопросы при заключении внешнеторговых контрактов, возможности управления рисками, основные методы предотвращения рисков.

**Ключевые слова:** риски, внешнеэкономическая деятельность, конкурентная позиция, договор, контракты, хеджирования.

#### **Annotation**

In the article the possible ways of minimization of risks of agricultural enterprises during realization of foreign economic activity are considered. The existent types of risks are explored, problem questions at the conclusion of foreign trade contracts, possibilities of management by the risks, basic methods of prevention of risks.

**Keywords:** risks, foreign economic activity, competition position, agreement, contracts, hedging.

#### **Список використаної літератури:**

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. / Дідківський М.І. – К.: Знання, 2006. – 580 с.
2. Лагодієнко В.В. Митно-тарифний механізм як інструмент державного регулювання при експортно-імпорتنій діяльності ринку АПК / В.В. Лагодієнко // Менеджмент ЗЕД в АПК. – Миколаїв: МДАУ, 2006, - Розд.5. – С. 289-317.
3. Марцин В. С. Механізм забезпечення конкурентоспроможності товару та показники її оцінки / В.С.Марцин // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 1. - С. 35-44.



## ФАКТОРИ І ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

**Постановка проблеми.** Сільське господарство України відіграє визначальну роль в забезпеченні продовольчої безпеки нашої країни, формує 17 % валового внутрішнього продукту та близько 60 % фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним з основних бюджетоутворювальних джерел національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8-9 %, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту.

В сучасних умовах процеси глобалізації господарських відносин є визначальними у розвитку світової економіки. Ефективність інтеграції аграрного сектору економіки України у систему зовнішньоекономічних зв'язків, відповідно до вимог СОТ, вимагає високого рівня його адаптованості до тенденцій зовнішнього середовища.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України. Тому вивчення факторів та чинників, які впливають на ефективний розвиток зовнішньоекономічної діяльності є досить актуальним.

**Стан вивчення проблеми.** Дослідження проблем зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів національної економіки, шляхів та методів їх вирішення і ролі у формуванні конкурентоздатності аграрних підприємств знайшли відповідне відображення в наукових працях відомих учених-економістів - В.Г. Андрійчука, Т.Ю. Богомолової, В.І. Бойка, В.П. Галушки, В.І. Губенка, О.Д. Гудзинського, О.М. Жеглова, А.М. Кандиби, Лукінова, Ю.П. Макогона, М.Й. Маліка, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавера, А.П. Румянцева, Ю.І. Скірка, О.В. Шубравської, А.Є. Юзефовича, В.В. Юрчишина, та інших вчених. Але тривалі процеси реформування галузей національної економіки вимагають подальшого більш глибокого дослідження ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

**Завдання і методика досліджень.** Мета досліджень полягає у вивченні факторів і чинників ефективного розвитку зовнішньоторговельних операцій підприємствами аграрного сектору. Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

**Результати досліджень.** Зовнішньоекономічні зв'язки в сучасних умовах стають могутнім засобом прискорення науково-технічного розвитку та інтенсифікації економіки. Нині оволодівати найновішими досягненнями науки і техніки без інтенсивного обміну науковими дослідженнями, різноманітними товарами і послугами означає нераціонально використовувати власні ресурси, втрачати час і темпи розвитку. Зовнішньоекономічна діяльність дає змогу прискорювати науково-технічний прогрес завдяки організації спільних досліджень, швидкому переобладнанню сучасною технікою цілих галузей і виробництв, сприяє розв'язанню багатьох соціальних проблем. Отже, зовнішньоекономічні зв'язки стають одним з основних чинників розвитку господарства.

Зовнішньоекономічна діяльність полягає у встановленні зовнішніх зв'язків держави з іншими країнами та міжнародними організаціями – партнерами міжнародної діяльності.

Встановлені такі чинники розвитку зовнішньоекономічних зв'язків як:

конкуренція; різний рівень науково-технічного прогресу; спеціалізація і кооперування виробництва; обмеженість ресурсної бази окремих країн; розширення місткості внутрішнього ринку (рис.1).

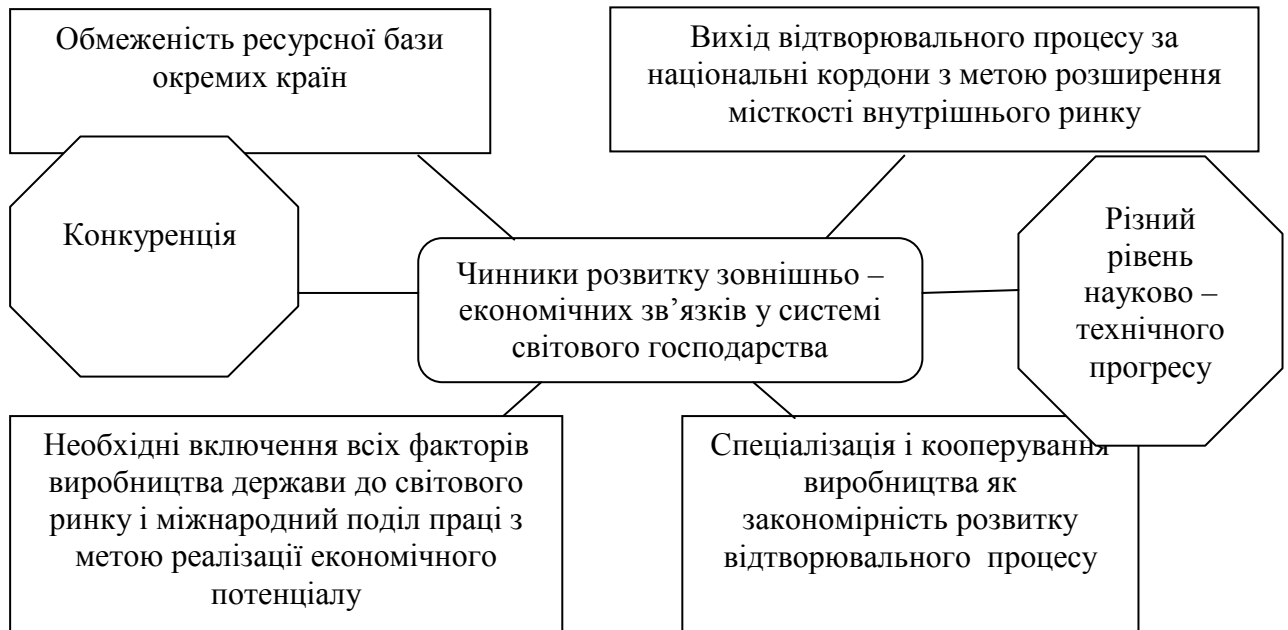


Рис.1. Чинники розвитку зовнішньоекономічних зв'язків [3]

Чинники, що впливають на організацію зовнішньоекономічної діяльності підприємств, доцільно розбити на дві групи: зовнішні та внутрішні (рис.2). Такий підхід зручний тим, що дозволяє пов'язати їх із стратегічним менеджментом, основою якого є SWOT-аналіз. Перша частина цього аналізу – “сильні і слабкі сторони” підприємства - відтворює внутрішні чинники. Друга частина – “можливості та загрози” - пов'язана із зовнішніми чинниками.

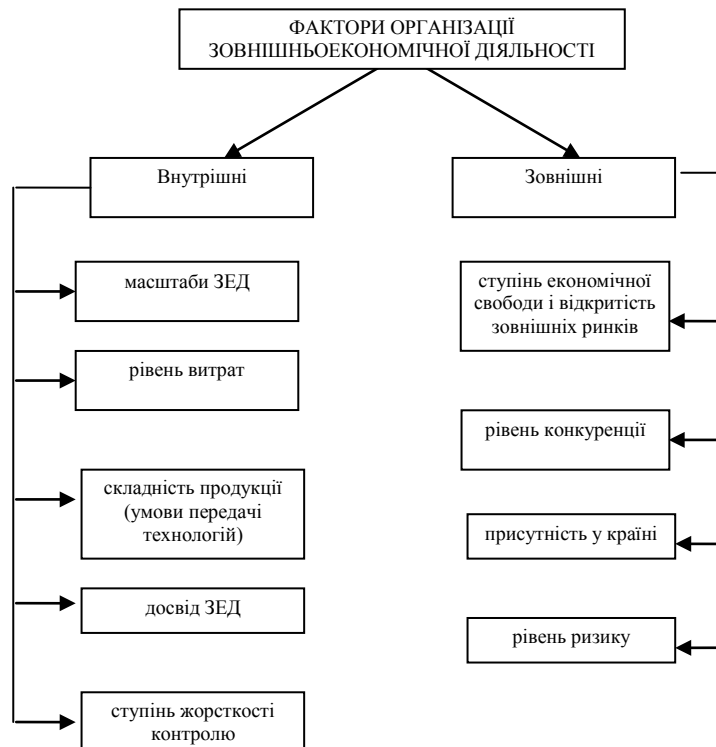


Рис. 2. Фактори, що впливають на організацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства [3]

До внутрішніх чинників відносять: масштаби зовнішньоекономічної діяльності; витрати; складність продукції; досвід; контроль. До зовнішніх чинників підприємств відносять: економічна свобода; конкуренція; присутність у державі; ризики. Без аналізу цих факторів, які формують систему конкурентного середовища підприємства, неможлива практична робота на ринку.

На нашу думку фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства можна поділити на: наукові; техніко-технологічні; управлінські; економічні; соціально-демографічні; географічні; екологічні; політичні. Охарактеризуємо кожен з факторів.

Техніко-технологічні фактори характеризуються розвитком техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій, а також ноу-хау, відображають стан та динаміку науково-технічного прогресу, рівень техніки та технології, продуктивність та надійність устаткування, гнучкість виробничих процесів тощо.

Управлінські фактори характеризують структуру та ефективність системи управління аграрним підприємством, рівень організації його маркетингової та фінансово-економічної діяльності, характер організації виробничих процесів та організації праці, ступінь ефективності створених на аграрному підприємстві систем прогнозування, стратегічного та поточного планування, моніторингу та оперативного регулювання тощо.

Економічні фактори відображають стадію циклу розвитку економіки, розвиток інтеграційних процесів у економічному просторі, загальногосподарську та галузеву кон'юнктуру, методи та механізми регулювання господарської діяльності на рівні держави, регіонів та галузей тощо.

Соціально-демографічні фактори відображають стан та динаміку соціальних та демографічних процесів, що відбуваються на макро- та мікро- рівнях. Екологічні фактори характеризують взаємозв'язок виробничо-економічної діяльності сільськогосподарського підприємства зі станом оточуючого природного середовища. До цієї групи слід віднести вимоги екологічного законодавства, витрати, що виникають у зв'язку з утилізацією відходів виробництва, витрати на утримання та експлуатацію природоохоронних споруд тощо.

Географічні фактори – це фактори, які пов'язані з розміщенням, топографією місцевості, кліматом і натуральними ресурсами, зокрема, корисними копалинами.

Політичні фактори здійснюють суттєвий вплив на конкурентне середовище, серед найголовніших політичних факторів можна виділити, у першу чергу, загальнополітичний клімат та стан розвитку міжнародних відносин, політики іноземних країн щодо соціально-економічних та політичних перетворень в Україні, військово-політичні конфлікти в окремих регіонах світу. Група політичних факторів має однозначно зовнішній характер походження по відношенню до аграрного підприємства, через що можливість прямого впливу на них з боку аграрного підприємства майже повністю відсутня.

Особливої уваги заслуговують фактори конкуренції, тобто фактори, які відбивають майбутні та поточні дії конкурентів, зміни в частках ринків, концентрації конкурентів тощо. Для системного аналізу та оцінки впливу цих факторів на ринок та визначення характеру конкурентної боротьби використовують модель п'яти сил конкуренції М. Портера.

Чим більше угод укладається, тим ймовірніше, що втратиться контроль над прийняттям рішень, а це може відобразитись на оптимізації діяльності підприємств на глобальному рівні, включаючи такі питання, як географія розширення виробництва, освоєння нових видів продукції або забезпечення якості. Угоди із зовнішніми організаціями передбачають також розподіл прибутків, що має велике значення для підприємств із високим потенційним прибутком. Підприємство при цьому ризикує і тим, що його конфіденційна інформація стане відомою конкурентам. Деякі аналітики вважають, що втрата контролю над гнучкістю бізнесу, прибутками і поведінням у конкурентному середовищі - це найважливіша змінна, яка впливає на вибір того чи

іншого режиму міжнародних операцій.

Економічна свобода включає такі чинники, як пряме заміщення окремих форм діяльності, визначення ставок податків, розміри коштів, що репатріюються, вимоги (фактичні або можливі) дотримання умов антимонопольного законодавства, висунення умов, за яких актив, що є приватною власністю, потрапляє в суспільний сектор і стає доступним для інших.

Залежно від місця виникнення фактори розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства поділяють на внутрішні та зовнішні (рис. 3).



Рис.3. Система факторів розвитку зовнішньоекономічної діяльності [1]

Виникнення та інтенсивність прояву внутрішніх факторів безпосередньо залежить від діяльності аграрних підприємств в конкурентному середовищі, стану їх ресурсної бази, характеру організації системи стратегічного управління, системи загального менеджменту тощо. Виникнення та інтенсивність прояву зовнішніх факторів не залежить від діяльності аграрних підприємств і обумовлюється станом зовнішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища є вкрай неоднорідними за джерелами свого походження, оскільки виступають проявом систем різного рівня.

**Висновки та пропозиції.** Історичний досвід свідчить про те, що область і її аграрний комплекс у недостатній мірі беруть участь у міжнародній торгівлі і не використовують тих переваг, які могла б дати така участь для підвищення ефективності виробництва. Зовнішньоекономічна діяльність в аграрному секторі тільки набирає темпів, розширюється, достатньо необхідного досвіду ще не нагромаджено.

До основних факторів, що певною мірою стримують зростання українського експорту аграрною продукцією можна віднести:

- помітне посилення міжнародної конкуренції і зростання державної підтримки свого експорту у провідних зарубіжних країнах;

- значно ускладнений вихід на світові ринки для українських підприємств внаслідок протекціоністських заходів з боку ряду країн щодо захисту власних ринків;
- недостатній розвиток системи сертифікації та контролю якості експортної аграрної продукції (і тому збут низькосортної продукції за низькими цінами);
- відсутність досвіду та спеціальних знань щодо виходу на світові ринки у більшості аграрних підприємств, низький рівень маркетингової діяльності, нескоординованість дій на державному рівні;
- розрив традиційних виробничих та коопераційних зв'язків з підприємствами країн СНД та Східної Європи;
- низький рівень співробітництва з країнами, що розвиваються;
- критично недостатнє інвестування в перспективні експортноорієнтовані проекти за рахунок внутрішніх ресурсів та обмежені можливості використання з цією метою іноземних інвестицій і кредитів внаслідок низького міжнародного рейтингу фінансово-економічної надійності України.

#### **Анотація**

У статті розглянуто чинники розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, фактори, що впливають на організацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства, систему факторів розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Досліджено основні фактори, що певною мірою стримують зростання експорту.

**Ключові слова:** чинники, фактори розвитку, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність, договір, зв'язки.

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены факторы развития внешнеэкономических связей, факторы, что влияют на организацию внешнеэкономической деятельности предприятия, систему факторов развития внешнеэкономической деятельности. Исследованы основные факторы сдерживающие рост экспорта.

**Ключевые слова:** факторы, факторы развития, внешнеэкономическая деятельность, эффективность, договор, связи.

#### **Summary**

In the article the factors of development of external economic communications, factors, are considered, that affect organization of foreign economic activity of enterprise, system of factors of development of foreign economic activity. Basic factors retentive are explored growth of export.

**Keywords:** factors, factors of development, foreign economic activity, efficiency, agreement, communications.

#### **Список використаної літератури:**

1. Вічевич А.М. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. / Вічевич А.М., Матвеєв М.Е., Максимець О.В. – Львів: Афіша, 2004. – 272 с.
2. Кваша С.М. Зовнішньоекономічна діяльність АПК України: стан, стратегія і практика / С.М. Кваша. – К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2000. – 252 с.
3. Торгова Л.В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчально-методичний посібник. / Торгова Л.В., Хитра О.В. - Львів: "Новий світ-2000", 2006. – 512 с.
4. Фліссак А. Зовнішньоекономічна діяльність України в контексті інтеграційних процесів / Фліссак А. // Журнал європейської економіки. - 2006.- № 2.- 200 с.



## СУЧАСНИЙ СТАН МИТНОЇ ПОЛІТИКИ ТА МИТНОГО ПРАВА В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми.** Сучасний етап характеризується для України постійним зростанням обсягів та розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладненням та посиленням динамізму торговельних процесів, посиленням вимог міжнародних організацій щодо забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки та зниженням національних торговельних бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог в національну практику митного регулювання України. Реалізація цих вимог пов'язана з певними потенційними загрозами забезпеченню національних інтересів України. «Відкритість» національної митної території для міжнародної торгівлі може завдавати економічні збитки для держави у вигляді недонадходжень до бюджету внаслідок викривлення митної вартості товарів, шкоди здоров'ю і безпеці споживачів, спричиняти зростання контрабандних потоків тощо. В таких умовах актуалізується потреба підвищення ефективності національної митної політики в сфері забезпечення невідкладного реагування на зовнішні загрози та оперативної протидії можливим негативним наслідкам таких загроз, в напрямку посилення забезпечення економічних інтересів держави й максимального врахування в національній системі регулювання міжнародних правил та вимог.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання митної політики та митного права України досліджували вчені А. А. Дубініна, Ю. М. Дьомкін, І. Г. Бережняк, П. В. Дзюбенко, Б. М. Бабрічидзе, О. Б. Єгоров, С. В. Сорокіна, С. І. Пирожков та інші, котрі, зокрема, з'ясували поняття, мету, механізм формування митної політики та права. Однак, останнім часом, а особливо у зв'язку з прийняттям Митного кодексу України, актуалізується значимість подальших досліджень митної політики України.

**Мета статті.** Основною метою статті є дослідження митної політики та митного права держави і їх цілей, позначення теоретичних аспектів дослідження митної політики держави, знаходження шляхів удосконалення митної політики України в контексті забезпечення економічної безпеки України.

**Виклад основного матеріалу.** Митна політика - це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері забезпечення своїх економічних інтересів та безпеки за допомогою митно-тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі.

Головним завданням митної політики є забезпечення захисту національних інтересів та національної безпеки України в політичній, економічній, соціальній, екологічній та інших сферах. Митна політика базується на певних концептуальних засадах (базових національних інтересах та відповідних аспектах державної політики національної безпеки) і здійснюється шляхом реалізації відповідних доктрин, стратегій, концепцій і програм у різних сферах державної діяльності, як внутрішніх, так і зовнішніх, відповідно до чинного законодавства, міжнародно-правових актів та усталеної практики.

Митна політика є складовою внутрішньої та зовнішньої політики держави, з чим погоджується більшість науковців і практиків. Пріоритетними напрямками митної політики у внутрішньополітичній сфері є: забезпечення неухильного додержання прав і законних інтересів господарюючих суб'єктів та громадян, захисту інтересів держави; модернізація митних органів України; забезпечення прозорості в діяльності органів митної служби, прийнятті управлінських рішень, інформованості населення України з питань митного регулювання, зміцнення на цій основі його довіри до посадових осіб митних органів; недопущення неконтрольованого ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин і матеріалів, протидія митним правопорушенням.

Митна служба України - це єдина громадська система, яка складається з митних органів і спеціалізованих митних установ і організацій. Безпосереднє здійснення митної справи покладається на митні органи України. До них відносяться Державна митна служба України, спеціалізовані митні установи, регіональні митниці, митниці, митні пости [2].

Митні органи, реалізуючи митну політику України завдяки Конституційному положенню та Митного кодексу виконують контроль за дотриманням законодавства України з питань митної справи; захищають економічні інтереси України; забезпечують виконання зобов'язань передбачених міжнародними договорами України з питань митної справи; сприяють захисту інтелектуальної власності учасників зовнішньоекономічних зв'язків; здійснюють застосування відповідного закону заходів тарифного і нетарифного регулювання при переміщенні товарів через митний кордон України

Конституційні положення і норми покликані стати правовими стимуляторами оновлення Митного кодексу, приведення його положень у відповідність до вимог Конституції України [1].

Якщо розглядати загальну характеристику митного права, то воно, комплексне за своїм характером, вбирає в себе окремі норми кримінального і кримінально-процесуального права. Але якщо кримінальне право розглядати як одну із базових галузей права, то воно служить відправною засадою для частини митного права, яке регулює відносини, що виникають при скоєнні злочинів (контрабанда). Санкції за такі злочини в Митному кодексі не визначаються, у ньому містяться відсилання до Кримінального кодексу.

Ті обставини, що поняття і склад злочину «контрабанда» визначається і в Митному кодексі, тільки підкреслює комплексний характер митної політики та її правового регулювання.

Митне право має тісні зв'язки і з кримінально-процесуальним правом: митні органи віднесені до переліку органів дізнання.

Це обґрунтовано тим, що адміністративне право складається із норм, частина яких регулює відносини в галузі митної політики, а також тим, що за характером і природою норми митного права по суті є адміністративно-правовими: наприклад, організаційно-управлінські відносини, відносини, що стосуються порядку переміщення через кордон товарів і транспортних засобів, порушення митних правил тощо.

Джерелом митного права, як будь-якої галузі права, є офіційно-документальні форми відображення і закріплення норм права, що створюються органами державної влади та стосуються загальних норм поведінки в митній галузі.

Джерелами митного права є: правові акти, в яких закріплені норми митного права (Конституція, закони Верховної Ради, укази та розпорядження Президента, постанови, рішення Кабінету Міністрів України); міжнародні нормативно-правові акти, що стосуються митної справи світового співтовариства. Порядок їх використання для національного митного права і законодавства визначено в ст. 11 Закону України «Про митну справу в Україні», зокрема вони імплементуються в наше митне законодавство після їх затвердження Верховною Радою [1].

Підкреслимо ще раз, що конституційні норми є головними, початковими положеннями для розробки митного права.

Важливим джерелом митного права є також Митний кодекс як комплексний закон у галузі митної справи.

Інші нормативні акти можна поділити на дві групи:

1) Закони, що безпосередньо регулюють митну справу («Про митну справу», «Про Єдиний митний тариф»), Укази Президента України («Про Державну митну службу» тощо). Ці документи визначають основні положення митної політики, які впливають на формулювання, розробку інститутів, норм митного права, його відношення до інших галузей права;

2) нормативні акти з окремими положеннями, що стосуються митної справи, а саме: закони про ввезення та повернення культурних цінностей, про бартерні операції, про вільні економічні зони тощо; нормативні документи Кабінету Міністрів України, Держмитслужби, накази, у тому числі спільні з іншими міністерствами та відомствами, Національним банком України.

Зрозуміло, що потужним джерелом митного права є суспільна, точніше суспільно-виробнича, практична митна діяльність. У процесі своєї реалізації митна справа оновлюється, пристосовується до нових умов суспільно-економічного життя держави, що в свою чергу вимагає оновлення її правового та законодавчого забезпечення.

Згідно зі ст. 10 Закону України «Про митну справу в Україні», митна справа в Україні регулюється цим Законом, Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність України», Митним кодексом України, Законом України «Про Єдиний митний тариф», іншими законодавчими актами України, прийнятими відповідно до цього Закону.

Крім того, в ст. 11 Закону зазначається, що Україна дотримується зобов'язань, що впливають з її міжнародних договорів. У випадку, якщо міжнародним договором України встановлено інші правила, ніж ті, які містяться в цьому Законі та інших законодавчих актах України про митну справу, застосовується правило міжнародного договору [5].

Важливими чинними нормативними актами з регулювання митної справи є: Указ Президента України від 29 листопада 1996 р. «Про Державну митну службу України»; Указ Президента України від 23 березня 1998 р. «Про внесення змін і доповнень до Указу Президента України від 29.11.1996 р. № 1145/96».

Указ Президента України від 24 серпня 2000 р. «Питання Державної митної служби України», яким затверджується Положення про Державну митну службу України.

Спрямованість цілей митної політики та митного права на захист ринку товарів і на стимулювання розвитку національної економіки обумовлює її тісний зв'язок з внутрішньою політикою держави. Як складова частина зовнішньої політики держави, митна політика покликана реалізовувати зовнішньоекономічні інтереси держави, щоб не лише захищати національну економіку від розвалу, але і сприяти проведенню її структурної перебудови з метою пожвавлення, оздоровлення і подальшого підйому [4].

Зважаючи на відзначені тенденції та умови функціонування митної політики в Україні, пріоритетами підвищення дієздатності політики держави у цій сфері мають стати:

- підвищення рівня захисту національних інтересів держави за допомогою інструментів митної політики з одночасним збалансованим впровадженням міжнародних вимог та стандартів;

- спрощення митних процедур за рахунок покращення системи управління ризиками, що дозволить зосередитися на ідентифікації та інспектуванні високоризикованих вантажів;

- створення максимально сприятливого середовища для учасників зовнішньоекономічної діяльності з метою активізації здійснення ними експортно-імпортних операцій;

- підвищення ефективності оперативного виявлення та протидії негативним явищам в середовищі зовнішньої торгівлі, які є потенційними загрозами безпеці та інтересам держави.

Реалізація цих пріоритетів вимагатиме здійснення у найближчій перспективі низки заходів, які дозволять посилити рівень захисту національних інтересів держави, створити сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, позитивно вплинути на соціальний та економічний розвиток України.

Митна політика є одним з основних інструментів протекціоністської політики держави. Як член Світової організації торгівлі - WTO (World Trade Organization), Організації економічного співробітництва і розвитку (Organization for Economic

Cooperation and Development), а також держава, яка претендує на членство в Євросоюзі, Україна формує митну політику з дотриманням вимог цих організацій.

Сучасний етап реалізації митної політики України характеризується постійним ростом об'ємів і розширенням масштабів міжнародної торгівлі, ускладненням і посиленням динаміки торгових процесів, посиленням вимог міжнародних організацій відносно забезпечення вільного доступу іноземних товарів на внутрішні ринки і зниженням національних торгових бар'єрів. Відбувається поглиблення інтеграції міжнародних вимог в національну практику митного регулювання України [2].

Реалізація цих вимог пов'язана з певними потенційними загрозами забезпеченню національних інтересів України. "Відкритість" національної митної території для міжнародної торгівлі може нанести економічні збитки для держави у вигляді недонадходжень до бюджету в результаті спотворення митної вартості товарів, шкоди здоров'ю і безпеці споживачів, спричинити ріст контрабандних потоків і тому подібне. У таких умовах ставати актуальнішою потреба в підвищенні ефективності національної митної політики у сфері забезпечення моментального реагування на зовнішні загрози і оперативної протидії можливим негативним наслідкам таких загроз, у напрямі посилення забезпечення економічних інтересів держави і максимального обліку в національній системі регулювання міжнародних правил і вимог.

Упродовж останнього часу намітилися значні прогресивні зрушення у напрямі удосконалення національної митної політики. Позитивними досягненнями у сфері здійснення митної політики варто визнати:

1. Активізацію взаємодії митних органів з суб'єктами ведення господарства, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

2. Активізацію роботи з приведення законодавства України у сфері захисту прав інтелектуальної власності до рівня світових стандартів з метою посилення протидії незаконному переміщенню товарів, які містять об'єкти права інтелектуальної власності.

3. Налагодження ефективної взаємодії з митними службами суміжних держав і країн видатних торгових партнерів України в цілях виявлення корупційних тінювих схем в зовнішньоекономічній діяльності і організованих угруповань.

4. Досягнення певного прогресу у напрямі створення, підготовки до впровадження і розвитку системи електронного декларування товарів.

5. Вживання низки заходів по нормативному забезпеченню заборони ввезення на митну територію України продуктів харчування незадовільної якості, зокрема м'ясопродуктів.

Реалізація цих пріоритетів вимагатиме здійснення в найближчій перспективі ряду заходів, які дозволять посилити рівень захисту національних інтересів держави, створити сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, позитивно вплинути на соціальне і економічний розвиток України.

**Висновки.** В ході дослідження митної політики та митного права було виявлено такі проблеми:

1) Проблема з підтримкою міжнародної безпеки, а саме контроль і боротьба з контрабандою.

2) Підтримка міжнародних санкцій.

3) Підтримкою екологічної безпеки.

4) Проблема вдосконалення митно-тарифного регулювання в Україні.

Митна політика України розвивалася у напрямі паралельного розвитку усіх сторін системи митно-тарифного регулювання відповідно до передових, загальновизнаних норм і правил міжнародної практики. Вона включала одночасне рішення проблем заповнення теоретичного вакууму, перебудови митної інфраструктури і активну участь в опрацюванні митного права, які повинні забезпечувати мінімізацію митних процедур і ефективність митного контролю. Вона передбачає дотримання низьких тарифних ставок на переважну більшість товарних позицій, особливо на товари з низькою мірою обробки.

Особливий захист треба приділяти продукції сільського господарства і окремим галузям машинобудування. Паралельно слід впроваджувати ефективну систему аналізу ризиків для запобігання митним правопорушенням. Корисним також стало б скорочення товарної номенклатури за прикладом Японії, Китаю або США, що зробило б її прозоріше і, як наслідок, зменшило зловживання декларуванням товарів не за своїм кодом.

### Анотація

У статті міститься визначення митної політики та митного права, які є складовою державної політики України. Головним завданням митної політики є забезпечення захисту національних інтересів та національної безпеки України в політичній, економічній, соціальній, екологічній та інших сферах. Митна політика та право базуються на певних концептуальних засадах (базових національних інтересах та відповідних аспектах державної політики національної безпеки) і здійснюються шляхом реалізації відповідних доктрин, стратегій, концепцій і програм у різних сферах державної діяльності, як внутрішніх, так і зовнішніх, відповідно до чинного законодавства, міжнародно-правових актів та усталеної практики.

**Ключові слова.** Митна політика, митне право, митна безпека, митні функції.

### Аннотация

В статье содержится определения таможенной политики и таможенного права, которые являются составляющей государственной политики Украины. Главным заданием таможенной политики является обеспечение защиты национальных интересов и национальной безопасности Украины в политической, экономической, социальной, экологической и других сферах. Таможенная политика и право базируются на определенных концептуальных принципах (базовых национальных интересах и соответствующих аспектах государственной политики национальной безопасности) и осуществляются путем реализации соответствующих доктрин, стратегий, концепций и программ в разных сферах государственной деятельности, как внутренних, так и внешних, в соответствии с действующим законодательством, международно-правовыми актами и устоявшейся практикой.

**Ключевые слова.** Таможенная политика, таможенное право, таможенная безопасность, таможенные функции.

### Annotation

In the article contained determinations of customs policy and custom right, that are the constituent of public policy of Ukraine. The main task of customs policy is providing of defence of national interests and national safety of Ukraine in, economic, social, ecological and other political spheres. A customs policy and right are based on certain conceptual principles (base national interests and corresponding aspects of public policy of national safety) and comes true by realization of corresponding doctrines, strategies, conceptions and programs in the different spheres of government activity, both internal and external, in accordance with a current legislation, міжнародно-правових acts and withstand practice.

**Keywords.** Customs policy, custom right, custom safety, custom functions.

### Список використаних джерел:

1. Митне право України. Посібник/Під ред. Доц., к.ю.н. Р. Би. Шишкіна. - Харків: Національний ун-т внутрішніх. справ, - 2006 - 180с.
2. Гребельник О. П. Митний - тарифна політика за умови трансформації економічної системи : Монографія / О. П. Гребельник - До.: Київ. нац. торг. - екон. ун - т. - 2006. - 488 с.
3. Дубініна А.А., Сорокіна С. В. Основи митної справи України / А.А.Дубініна // Науч. Посібник. - Київ, - 2004. - 360 с.



4. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. П. Науменко, Л.В.Пашко, В. А.Русков. - Київ, - 2004. - 420 с.
5. Мостовій А.С. Зміни в митному праві Європейського Союзу А.С.Мостовой // Митна справа №5(47), - 2006. - С. 33 - 37.

УДК: 330.3

Сиренко С.С.

### ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА КАК РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ

**Постановка проблемы.** В современном мире, особенно в странах с развитой экономикой, произведения искусства становятся одним из видов вложения инвестиций и накопления капитала. Наряду с такими распространенными ликвидными активами как акции, облигации, банковские металлы и другие активы, определенные произведения искусства становятся надежным убежищем для капитала.

Мировая практика показывает, что многие крупные корпорации и частные бизнесмены вкладывают свободные средства с целью их сохранения и преумножения в произведения искусства.

Поскольку в Украине рынок изобразительного искусства развивается очень слабо в силу нестабильной экономической ситуации, слаборазвитого среднего класса предпринимателей, концентрации основных ресурсов страны в руках ограниченного круга лиц, представляющих олигархические кланы, а потенциал художественного рынка и наличие произведений искусства, которые могли бы выступать в роли ликвидных активов, велик, данная тема является актуальной.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Говоря о культуре в целом можно исходить из общепринятого мнения, что культура представляет собой специфическую форму бытия, возникновение, существование и изменение которой связано с человеком и определено его деятельностью. Культура — это особая среда, которая непосредственно окружает и в которой живет человек, нередко ее называют «второй природой», подчеркивая сотворенность этой среды человеческого бытия. На первый взгляд эта «вторая природа» отделяет человека от естественных сил и предметов, с другой стороны она связывает его с ними, представляя природные явления в преобразованном виде, т.е. изменившими свою форму и природную сущность.

На протяжении многих веков ведется обсуждение вопроса, является ли исключенность человека из естественного природного бытия благом или злом. Представители различных направлений философии, таких как кинического направления античной философии, философии Нового времени, Руссо и его многочисленные сторонники, с древних времен и до наших дней считаю, что культура сделала человека несчастным, обременив его тяготами, неравенством, социальными бедами. Тем не менее, даже самым радикальным критикам культуры ясно, что вне культуры не только невозможно бытие человека, но и он сам как особая сущность.

Одно из распространенных определений культуры состоит в том, что ее рассматривают как мир воплощенных ценностей. Именно ценностей, а не полезностей. Создавая культурные ценности, человек руководствуется не созданием предметов, составляющих полезность для его биологического существования, а созданием духовного, художественного мира, через который человек реализует свою особую сущность, в основе

которого лежит дифференциация отношения к процессу деятельности и ее результатам, основанная на различии добра и зла, истинного и ложного, прекрасного и безобразного, т. е. всего того, что мы называем ценностями и антиценностями. Человек выступает создателем ценностей, опредмечивая их и, тем самым, создавая возможность накопления и передачи ценностей культуры последующим поколениям.

А. Долгин писал, что культура как комплексная коммуникативная сфера остается предназначенной для всех и выполняет функцию инженерии для искусства. Кроме этого он подчеркивает, что вне профессионального круга, для широких масс культура — это сфера чистого удовольствия, релаксации, область непринужденного выбора [1].

Направление «экономика культуры» в экономической теории зародилось только во второй половине XX века. Основателем экономики культуры считается нобелевский лауреат У. Баумоль, который в 1966 году вместе с У. Боуэном опубликовал работу «Исполнительские искусства: экономическая дилемма» [2]. В своей работе авторы продемонстрировали тот факт, что в большинстве случаев, издержки, связанные с осуществлением своей творческой, профессиональной деятельности организациями, связанными с культурой и искусством, существенно превышают их доходы, и этот разрыв может быть компенсирован исключительно за счет частных и общественных пожертвований. Так же они подчеркнули, что данная ситуация является основательной для большинства творческих отраслей.

Проблемами оценки предметов изобразительного искусства занимались различные зарубежные ученые. Наиболее известны позиции таких авторов как В. Гоецмана, Б. Фрея и Р. Эйшенбергера, Д. Мэя и М. Мозеса и др.

Среди ранних исследований в данной области необходимо выделить труды Т. Скитовски, впервые доказавшего необходимость изучения всестороннего влияния культурной сферы на различные аспекты жизни общества.

В процессе потребления, культурные ценности приобретают форму культурных благ, которые, в свою очередь, как любой товар, обладают покупательной способностью и имеют свою рыночную стоимость.

Как же определить стоимость культурных ценностей и в частности произведений изобразительного искусства. Из чего складывается инвестиционная привлекательность, какие факторы влияют на ее изменение, кто диктует правила рынка изобразительного искусства? На эти и другие вопросы, связанные с оборотом произведений искусства на арт-рынке, до сих пор не найдены однозначные ответы.

**Цель статьи.** Выявить факторы, влияющие на формирование арт-рынка как рынка инвестиций.

**Изложение основного материала исследования.** На первоначальном этапе развития рыночной экономики накопленный капитал, как правило, направляется на развитие бизнеса, и лишь достигнув определенного объема, он начинает трансформироваться в другие формы вложений, в том числе и в произведения искусства. Появляются меценаты, готовые вкладывать средства в определенных художников, выкупая их произведения по относительно низким ценам, а затем, учитывая определенные факторы, реализовывают данные произведения по более высоким ценам, тем самым наращивая свой капитал.

Анализируя факторы, влияющие на формирование инвестиционной привлекательности произведений изобразительного искусства, среди прочих можно выделить следующие: процесс ценообразования и включенность произведений искусства в коммуникативное пространство.

На сегодняшний день наименее изученной и теоретически необоснованной проблематикой в области экономической теории отрасли культуры в целом и в изобразительном искусстве непосредственно, остается вопрос ценообразования. В мировой экономической литературе нет ни одного до конца отработанного и описанного механизма исследования процесса формирования цены на предметы изобразительного

искусства. Данная ситуация связана еще и с тем, что само направление «экономика культуры» в экономической теории зародилось только во второй половине XX века.

В области экономики культуры принципиальное внимание зарубежные и отечественные исследователи отводят вопросам различия в ценообразовании на рынке исполнительских искусств и на рынке предметов изобразительного искусства. При этом предметы изобразительного искусства являются идеальным объектом для анализа практики ценообразования на рынке предметов искусства. Вероятно, прежде всего, инвестиционная составляющая делает рынок предметов изобразительного искусства привлекательным для экономического анализа.

Кроме того, в отличие от рынка литературы, кино или популярной музыки, которые обеспечены массовым спросом, рынок предметов изобразительного искусства представляется особенно привлекательным с точки зрения инвестирования в силу уникальности предлагаемой продукции. Именно поэтому механизм ценообразования на рынке изобразительного искусства очень сложный и тонко организованный. Большинство методов экономического анализа не применимы к определению стоимости товара на арт-рынке. Говоря об арт-рынке, мы, прежде всего, подразумеваем рынок произведений изобразительного искусства. Это закономерно, поскольку арт-бизнес нетипичный бизнес, а художественный товар очень специфический. Цена, уплачиваемая покупателем за предмет изобразительного искусства, существенно отличается от издержек, понесенных автором на его создание. Кроме того, рыночная цена произведения искусства и всякого предмета воплощения духовной культуры вовсе не отображает его духовной ценности. Быть более востребованными на рынке и, как следствие, иметь более высокую стоимость, могут далеко не лучшие произведения искусства, а те, которые наиболее соответствуют стандартам, сформированным массовой культурой в виде модных тенденций и пришлись по вкусу широкой публике. Говоря другими словами, цена на предметы изобразительного искусства существенно зависит от уровня сформированных потребностей на получение данного вида благ.

Как указывал в своей статье «Теоретические основы процесса ценообразования на рынке предметов изобразительного искусства» Кукушкин Н.В., в настоящее время по теории экономики культуры существует два принципиально различных метода ценообразования на предметы изобразительного искусства. Одним из этих методов предполагает, что для предметов изобразительного искусства невозможно наличие постоянной, фундаментальной цены. Цена спроса постоянно колеблется между минимальной и максимальной, при этом один из участников рынка, будь то эксперт, коллекционер или автор, не могут точно сказать, высока ли рыночная оценка или нет. Спрос подвержен сильным колебаниям и зависит от желаний инвесторов и богатых коллекционеров. В связи с этим, динамика рыночных цен на предметы изобразительного искусства практически не предсказуема и не поддается прогнозированию следуя обычным экономическим законам.

Кукушкин Н.В. отмечает и другой метод ценообразования на предметы изобразительного искусства, который также не отрицает, что рыночная оценка этого произведения зависит от оценки, выставленной рынком в гораздо большей степени, чем от фактически понесенных затрат. Однако, благодаря тому, что эти оценки признаны рынком, может быть определена фундаментальная цена предмета изобразительного искусства. Уровень рыночных цен может дать необходимую информацию о «равновесном» значении цены, кроме этого, цена предметов изобразительного искусства должна быть связана с ценой других активов [3].

В вопросах о ценах на искусство А. Долгин писал, что рынок без информативных цен — это несуразность, и факт необъяснимости цены на искусство является отправной точкой для ревизии существующей концепции и стимулом для ее модернизации. Он подчеркивал, что разница между классическим товарным рынком и рынком продуктов искусства усматривается в том, что во-первых, творческие усилия не нормированы,

покупателю они неизвестны и не видны. Во-вторых, культурная продукция уникальна и мало с чем сравнима. И, в-третьих, формат передачи потребительского опыта в искусстве не налажен.[1]

Каким же образом формируется спрос на предметы изобразительного искусства и как, исходя из этого, формируется цена на них?

Рассмотрим некоторые примеры. Как описывает в своей статье Кукина З., в 2002 году американский коллекционер Адам Сендер купил картину Джона Каррена «Рыбаки» за 100 тыс. дол. США. Через два года Сендер продал ее за 1,4 млн. дол. США. Стоимость картины выросла на 1400% в то время как акции Apple за тот же период поднялись на 222% (с \$8,41 до \$27,3 за акцию). Работы Жан-Мишеля Баския (самого дорогого художника современного искусства на сегодняшний день) в 1982 году можно было купить за 2,5 тыс. дол.США. В прошлом году его картина «Без названия» ушла за 20,2 млн. дол. США [4].

Какие движущие силы диктуют правила на арт-рынке изобразительного искусства? Что явилось первопричиной столь стремительного всплеска цен на работы современных художников? Ответ лежит на поверхности.

Дело в том, что последние 20 лет мировая экономика претерпевает значительные изменения. На лидирующие позиции по росту ВВП вышел Китай. По показателям прошлого года он уступал только США.

Как считают эксперты, подъем Китая в качестве основного игрока капиталистической мировой экономики может стать одним из самых значительных событий первой половины двадцать первого века. После более двух десятилетий неизменно быстрого экономического роста Китаю в настоящее время принадлежит — если учитывать паритет покупательной способности — 12% мирового производства, и он выступает в качестве второй по величине экономики в мире. Китай превратился в центр мирового промышленного экспорта и играет важную роль в финансировании дефицита текущего счета США [5].

Кукина З. в своей статье отмечает, что КНР также претендует на звание самого доходного аукционного центра в мире. Однако, Китайский арт-рынок - это не единственный динамично развивающийся рынок арт-торговли. Нельзя оставлять без внимания и рынок изобразительного искусства Латинской Америки. Цены на работы художников этих стран будут продолжать расти во всем мире [4]. По мнению аналитиков, также нельзя оставлять без внимания рынок произведений искусства художников постсоветских стран.

Анализируя данную информацию, становится понятно, что в связи с изменениями, которые претерпела мировая экономика, в Китае, Латинской Америке, России, Украине и других странах постсоветского пространства появились новые миллионеры и миллиардеры, которые готовы вкладывать деньги в произведения искусства современных художников – соотечественников. Рост их капиталов подталкивает новых олигархов искать новые инвестиционные направления, и предметы современного изобразительного искусства, как показывает практика, очень привлекательны с точки зрения капиталовложений.

Украинская художественная школа очень сильна. Постоянно появляются новые имена и произведения, достойные мирового признания. Однако, мировой арт-рынок для них остается пока закрыт.

В этой ситуации особые надежды в плане продвижения работ наших художников на мировой рынок возлагаются на арт-дилеров. Именно они являются связующим звеном между производителем - художником и потребителями данных благ - коллекционерами, создают добавочную стоимость работ, формируя спрос на предметы изобразительного искусства, продвигая их всеми возможными методами коммуникаций, повышая интерес у потребителей данных благ, путем создания образа престижности и причастности к «вечному».

Формирование объективной цены на предметы изобразительного искусства, как правило, осуществляется путем аукционной торговли. Уже тот факт, что известные аукционные дома выставляют работу художника на продажу, говорит о ее инвестиционной привлекательности.

Важную роль в вопросах создания цены на предметы изобразительного искусства играют художественные эксперты, в роли которых выступают сотрудники государственных музеев, аукционных домов, частных галерей. К сожалению, как отметил управляющий директор Skate's Art Market Research Сергей Скатерщиков, аутентификация произведений искусства построена на устаревших знаниях и не отвечает современным требованиям рынка [6].

В связи с этим, аукционные дома с мировым именем очень осторожно относятся к произведениям русских художников, акцентируя внимание на наличие высококлассных копировальщиков на постсоветском пространстве, работы которых практически невозможно отличить от оригиналов. Несмотря на эти факты, интерес со стороны зарубежных аукционных домов к работам украинских и русских художников постоянно возрастает, и, следовательно, повышается их рыночная цена.

И все же, как определить, что цена, установленная аукционным домом на предмет изобразительного искусства, справедлива? Для определения справедливости цены применяются различные художественные индексы цен.

Кукушкин Н.В. акцентирует, что на данный момент существует, по меньшей мере, 4 подхода к формированию индекса цен на предметы изобразительного искусства:

- индексы, отражающие субъективные суждения экспертов;
- индексы, основанные на регрессии повторных продаж;
- индексы, базирующиеся на методологии «среднего» предмета изобразительного искусства;
- индексы, основанные на гедонистической регрессии.

Большинство художественных индексов цен основано на следующей типичной модели:

$$P_{i,t} = p_i + p_t + y_{i,t}, \text{ где}$$

$P_{i,t}$  – цена  $i$ -го проданного предмета изобразительного искусства в  $t$ -ом году;

$p_i$  – цена уникальных и неизменных характеристик предмета изобразительного искусства;

$p_t$  – совокупное изменение цены на предмет изобразительного искусства во времени;

$y_{i,t}$  – погрешность, связанная с уникальными характеристиками предмета изобразительного искусства.

Анализ показывает, что принципиальное различие художественных индексов цен заключается в следующем:

- рассматривается ли компонент  $p_i$ , как совокупность определенного количества гедонистических характеристик ( $x_i$ ), с помощью которой можно управлять регрессией;
- рассматривается ли компонент  $p_i$ , как параметр, которым нужно управлять. [3]

Рассматривая предметы изобразительного искусства с точки зрения инвестиционной привлекательности, инвесторы в обязательном порядке отслеживают изменение художественных индексов цен. Как описывает в своей статье Завьялова К. основным барометром арт-рынка служит семейство индексов Mei Moses, которые отражают доходность по ценам на предметы искусства на аукционах. Расчеты этих индексов осуществляет американская компания Beautiful Asset Advisors (BAA), которая публикует данные по их динамике в открытом доступе. Согласно пресс-релизу BAA, за 2011 год индекс доходности мирового арт-рынка Mei-Moses World All Art вырос на 10,2 %. Для сравнения, индекс фондового рынка США, S&P 500, за этот период прибавил лишь 2%. Более того, данные по индексу Mei-Moses World All Art за долгосрочный период свидетельствуют, что он постоянно опережал рынок акций с 2000 года [7]. Однако,



несмотря на то, что по выводам аналитиков в последние годы рост художественных индексов цен семейства Mei Moses значительно превышает рост индексов цен на «классические» активы – акции и облигации, существует ряд факторов, которые подтверждают более высокий риск при инвестировании в предметы изобразительного искусства. К ним относятся непрозрачность ценообразования и, как следствие, более низкая ликвидность предметов изобразительного искусства.

**Выводы.** Таким образом, можно сделать вывод, что на предметы изобразительного искусства, как и на любой товар, стоимость определяется наличием спроса и предложения. Предложения на рынке изобразительного искусства ограничены, учитывая уникальность данного вида товара. Это, в свою очередь, могло бы играть на повышение его рыночной стоимости и, как следствие, инвестиционной привлекательности. Однако, беря во внимание тот факт, что и спрос на рынке изобразительного искусства ограничен определенной группой людей, проявляющих интерес к данному виду искусства и имеющих свободный капитал, требующий вложений, формирование стоимости на предметы изобразительного искусства напрямую зависят от формирования спроса на них.

Кроме этого, рассматривая предметы изобразительного искусства как объект инвестиций, необходимо учитывать тот факт, что содержащаяся в нем эстетическая и духовная ценность создает дополнительные индивидуальные культурные блага для каждого конкретного потенциального инвестора, чего нельзя сказать о «классических» активах, нацеленных только на выполнение функции приумножения. Личная оценка этих дополнительных культурных благ инвестором в итоге и будет влиять на формирование конечной цены на предмет изобразительного искусства. Еще одним направлением в преобразовании рынка изобразительного искусства, которое нельзя сбрасывать со счетов, является изменение его систем коммуникаций и активизация работы данного рынка в виртуальной глобальной системе он-лайн торговли. Эти преобразования откроют доступ к рынку изобразительного искусства более широкому кругу потребителей, позволят им активно принимать участие в работе арт-рынка и, таким образом, существенно влиять на тенденции в ценообразовании.

Рынок предметов изобразительного искусства и в дальнейшем будет претерпевать существенные изменения в направлении создания рынка потребительского изобразительного искусства, нацеленного на более широкую аудиторию успешных и образованных представителей среднего класса, которые постепенно от просмотра картин перейдут к их приобретению и сменят статус посетителя на статус покупателя.

#### **Аннотация**

Статья посвящена проблемам ценообразования на предметы изобразительного искусства, выявлению факторов, влияющих на его формирование как рынка инвестиций, изучению основных принципов работы на арт-рынке по формированию стоимости художественных произведений, процессу преобразования рынка изобразительного искусства. В статье акцентируется внимание на некоторых факторах, влияющих на формирование инвестиционной привлекательности арт-объектов, основными из которых являются экономический фактор, состоящий в раскрытии процесса формирования рыночной стоимости на предметы изобразительного искусства путем формирования потребности на данные виды благ, а также коммуникационный фактор, который включает в себя все методы продвижения художника и его произведения на арт-рынке с целью повышения спроса. Автор акцентирует внимание на происходящих изменениях на арт-рынке изобразительного искусства, смещении акцентов на инвестиционную привлекательность предметов изобразительного искусства, включение в новые системы коммуникаций с целью расширения доступа к рынку изобразительного искусства более широкого круга потребителей.

**Ключевые слова:** арт-рынок, ценообразование, изобразительное искусство, инвестиционная привлекательность, культурные ценности.

**Анотація**

Стаття присвячена проблемам ціноутворення на предмети образотворчого мистецтва, виявленню чинників, що впливають на його формування як ринку інвестицій, вивченню основних принципів роботи на арт-ринку по формуванню вартості художніх творів, процесу перетворення ринку образотворчого мистецтва. У статті акцентується увага на деяких чинниках, що впливають на формування інвестиційної привабливості арт-об'єктів, найбільш важливими з яких є економічний чинник, що полягає в розкритті процесу формування ринкової вартості на предмети образотворчого мистецтва шляхом формування потреби на ці види благ, а також комунікаційний чинник, який включає усі методи просування художника і його твору на арт-ринку з метою підвищення попиту. Автор акцентує увагу на змінах, що відбуваються, на арт-ринку образотворчого мистецтва, зміщенні акцентів на інвестиційну привабливість предметів образотворчого мистецтва, включення в нові системи комунікацій з метою розширення доступу до ринку образотворчого мистецтва більш широкого кола споживачів.

**Ключові слова:** арт-ринок, ціноутворення, образотворче мистецтво, інвестиційна привабливість, культурні цінності.

**Summary**

The article is devoted to the problem of pricing on the objects of fine arts, identifying factors that influencing its formation as the investment market, the study of basic principles of work on the art market on the formation of the value of artistic works, the process of market transformation of fine art. The article focuses on some of the factors affecting the formation of investment attractiveness of the art facilities, the main of which are the economic factor, consisting in the disclosure of the process of formation of market value on the fine art by forming demand for these types of benefits, as well as the communication factor, which includes all methods of promoting the artist and his works on the art market with the purpose of increasing demand. The author focuses on occurring event of changes in the art market of fine arts, the shift in emphasis on the investment attractiveness of fine art, the inclusion of a new communications system for the purpose of expansion of access to the market of fine art wider range of consumers.

**Key words:** art market, pricing, visual arts, investment attractiveness, cultural values.

**Список используемой литературы:**

1. Долгин А. Прагматика культуры [Электрон. ресурс]/ А.Долгин. – Режим доступа : [http://www.ruthenia.ru/logos/number/2002\\_02/06.htm](http://www.ruthenia.ru/logos/number/2002_02/06.htm). – Название с экрана.
2. Baumol W., Bowen W. Performing Arts: The Economic Dilemma/ W. Baumol, W. Bowen - New-York: The Twentieth Century Fund.- 1966. Y
3. Кукушкин Н.В. Теоретические основы процесса ценообразования на рынке предметов изобразительного искусства [Электрон. ресурс]/ Н.В.Кукушкин. - Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Kukushkin.pdf>.
4. Кукина З. Деньги в прекрасное/ З. Кукина// Инвест газета. – 2013. - № 44. – С. 21-23.
5. Миньци Ли Китай и будущее мировой капиталистической экономики [Электрон. ресурс]/ Миньци Ли. - Режим доступа: [http://scepssis.net/library/id\\_2376.html](http://scepssis.net/library/id_2376.html). – Название с экрана.
6. Скатерщиков С. Шесть трендов арт-рынка [Электрон. ресурс]/ С. Скатерщиков. - Режим доступа: <http://pbwm.ru/outlook-2013/shest-trendov-art-rynka>. – Название с экрана.
7. Завьялова К. Экзотика на рынке инвестиций [Электрон. ресурс]/ К. Завьялова. - Режим доступа: <http://lf.rbc.ru/recommendation/pif/2012/09/27/215627.shtml>. – Название с экрана.

## ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Постановка проблеми.** Особливістю аграрного сектору країни є те, що він нині знаходиться в процесі становлення. В Україні було здійснено реформування відносин власності на землю та засоби виробництва. Внаслідок реалізації аграрної і земельної реформи за станом на 1 січня 2010 р. в Миколаївській області при існуванні 39250 суб'єктів господарювання, з яких 6199 аграрних підприємств [3].

Суб'єктам аграрного виробництва потрібно займатися інноваційною діяльністю, у тому числі в зовнішньоекономічній сфері, оскільки створення аграрних інноваційних підприємств може не тільки забезпечити виробництво сільськогосподарської продукції з використанням високих технологій, але й передбачає можливість отримати податкові пільги, встановлені законодавством.

**Огляд останніх досліджень.** Найчастіше здійснюваними видами зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі є, безумовно, експорт та імпорт товарів, робіт, послуг, створення спільних підприємств, міжнародна кооперація. Щодо режиму експорту, то держава, як правило, намагається його заохочувати і підтримувати. Проте, у деяких випадках, якщо на внутрішньому ринку відчувається дефіцит певних видів сільськогосподарської продукції, держава впроваджує вивізні (експортні) мита, встановлює режим ліцензування та квотування. Здійснення бартерних (товарообмінних) операцій на зовнішньому ринку щодо сільськогосподарської продукції, яка підпадає під режим ліцензування чи квотування, регулюється. Положенням про порядок реалізації на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції, затвердженим наказом Мінекономіки, МЗЕЗ, Держмиткому від 18 січня 1994 р. № 37-19-1-12/314. Особливий режим експорту й вивізні мито на живу худобу та шкіряну сировину впроваджені в Україні згідно із Законом України від 7 травня 1996 р. "Про вивізні (експортні) мито на живу худобу та шкіряну сировину", та на насіння олійних культур, згідно із Законом України від 10 вересня 1999 р. "Про ставки вивізних (експортних) мита на насіння деяких видів олійних культур".

Аграрно-правовий інститут імпорту сільськогосподарської продукції є більш складним, ніж інститут експорту, позаяк передбачає особливе правове регулювання згідно із Законом України від 17 липня 1997 р. "Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції". Останній визначає тарифне й нетарифне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції. При ввезенні сільськогосподарської продукції в Україну не дозволяється відстрочення сплати мита та податку на додану вартість, а також звільнення від сплати мита осіб, які мають пільги щодо його сплати. Відповідно до Закону впроваджуються сезонні ввізні мита на окремі категорії сільськогосподарської продукції. Їх розмір встановлюється у подвійному розмірі пільгових ставок на цю продукцію згідно з Митним тарифом України, затвердженим Законом України від 5 квітня 2001 р. "Про митний тариф". Сезонні мита діють протягом строку збирання і закладення на зберігання аналогічної вітчизняної сільськогосподарської продукції. Вони вважаються винятком із преференційних або пільгових режимів, у тому числі з правочинів про вільну торгівлю, митні союзи, виробничу кооперацію та інших подібних міжнародних правочинів, якщо це передбачено ними.

**Виклад основного матеріалу.** Нетарифне регулювання імпорту продукції тваринництва здійснюється шляхом встановлення щорічних квот на її ввезення. Квоти поточного року діють до дня проведення аукціону з їх продажу на наступний рік та поширюються на імпортні поставки продукції тваринництва з усіх країн. При цьому сільськогосподарська продукція, що підлягає квотуванню, не звільняється від обкладання

ввізним (імпортним) митом. Квоти вважаються винятком із преференційних або пільгових режимів, зокрема з правочинів про вільну торгівлю, митні союзи, виробничу кооперацію та інших подібних міжнародних правочинів, якщо це передбачено останніми.

Серед європейських країн за рівнем забезпеченості сільськогосподарськими угіддями Україна посідає друге місце. В Україні частка сільськогосподарських угідь у загальній структурі земель становить 70%, орних земель – понад 55%.

Одночасно в процесі реформування не була напрацьована ефективна стратегія розвитку аграрних перетворень. Аграрна реформа не завжди проводилась з необхідним вивченням та прогнозуванням можливих наслідків та результатів. Не були чітко окреслені пріоритети розвитку та методи їх досягнення, визначені найбільш ефективні механізми та заходи державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Набуття селянами приватної власності на землю та засоби виробництва не було підкріплене створенням необхідних ринкових механізмів та інфраструктури, сприятливого економічного середовища для сільськогосподарських товаровиробників.

Важливою складовою частиною ринкової інфраструктури, нарівні з фінансово-кредитною, маркетинговою та інформаційною, є система управління аграрними підприємствами.

Сільськогосподарське виробництво - одне з найбільш ризикованих видів господарської діяльності. На його результати впливає багато чинників: природнокліматичні умови, забезпечення сільгоспвиробників необхідними фінансовими та матеріальними ресурсами, коливання цін на сільгосппродукцію та інше. Тому розвинена система управління аграрними підприємствами є важливим фактором сталого розвитку галузі та забезпечення доходів сільгоспвиробників.

При дослідженні особливостей управління підприємствами Миколаївського регіону здійснено аналіз економічної характеристики підприємств області і проаналізована сучасна діяльність підприємств регіону, де визначили, що Миколаївська область – це високо розвинутий, індустріальний регіон країни і визначається потужною, багатогалузевою промисловістю, який має дуже важливе значення в структурі господарського комплексу України.

Найбільш досконалі технології управління використовують на потужних, високорозвинених підприємствах, таких як СП «НІБУЛОН», НПКГ «Зоря-Машпроект», Миколаївські порти, Миколаївський глиноземний завод, ГП «Дельта-Лоцман», «Лакталіс», «Велам», «Сандора» та інші, які є головними бюджетоутворюючими підприємствами Миколаєва і які є основними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності області.

Такі великі підприємства Миколаївської області, як НПКГ «Зоря-Машпроект», «Сандора», Миколаївський глиноземний завод використовують автоматизовані методи управління.

Наприклад, НПКГ «Зоря-Машпроект» вже декілька років використовує автоматизаційний процес формування бюджету постійних витрат великого машинобудівного підприємства на базі ERP-системи ІТ-підприємства. На Миколаївському глиноземному заводі використовується подібний принцип: ІТ-служби виведена в окрему структуру, яка обслуговує ряд глиноземних заводів в Україні.

Так на потужному підприємстві ЗАТ «Сандора» почали впровадження автоматизованих технологій, направлених на поліпшення результативності процесу продажів і розвитку бізнесу – програмного управління маршрутами торгівельних команд (Route Engineering) і логістики (Track Engineering).

Дана система розроблена американською компанією UPS Logistic Group і вже успішно застосовується міжнародними компаніями, такими як Pepsi, Nestle, Procter and Gamble і ін. в багатьох країнах світу.

Програма надає компанії комплекс можливостей для оптимізації процесу продажів і логістики. Таких як: віртуальне моделювання маршрутів торгівельних агентів і логістики

з побудовою оптимальних доріг руху, візуальним відображенням торгівельних крапок і маршрутів на карті, визначення часу і тривалості торгівельних візитів, рекомендацій днів і тижнів візитів, наданням детальних інструкцій для експедиторів і багатьом іншим [2].

У Миколаївській області аграрні підприємства мають тенденцію до розвитку і розширюють свою діяльність, збільшуючи об'єми торгівлі, відкривають більш розширене виробництво, поєднують декілька видів діяльності. Отже, при використанні інноваційних технологій як на виробництві так і при управлінні аграрним підприємством конкурентоспроможність організації зростає.

Використання комп'ютерних технологій з кожним днем стає все більш необхідними для управління, незалежно, як для малого бізнесу, для масштабного виробництва так і для аграрних підприємств. Впровадження новітніх заходів для управління аграрними підприємствами повинно здійснюватися з застосуванням комп'ютерної техніки і новітніх програм.

До сучасних технологій планування відноситься програми для управління і планування підприємством, такі як Microsoft Project, Business Studio, 1С Підприємство і т. ін. Об'єктами автоматизованого управління можуть бути як внутрішні процеси (наприклад розвиток аграрного підприємства), так і зовнішні. Технологія автоматизованого планування передбачає розділ всієї організаційної, фінансової та матеріальної відповідальності, а також планової і облікової інформації, що дозволяє контролювати процеси управління і окремо отримувати всі необхідні управлінські звіти. Впровадження мережного планування для управління аграрним підприємством дає можливість достатньо легко перейти до системної схеми управління. Відповідно і процес можна розглядати як багаторазовий повторювальний стандартизований. Тому, в процесі організації відбувається розповсюдження матричних принципів на організацію діяльності підприємства – всі роботи функціональних підрозділів, групуються навколо інтегрованих бізнес-процесів які пронизують організацію.

Слід відмітити, що сучасні аграрні підприємства Миколаївської області не використовують при управлінні автоматизовані системи управління. Деякі питання підвищення якості функціонування аграрних підприємств, особливо пов'язані з раціональним плануванням, прогнозуванням, моделюванням показників їх діяльності і прийняттям на цій основі конструктивних управлінських рішень, не знайшли належного відображення в наукових працях.

Позитивні процеси в управлінні організацією починаються з удосконалення і модернізації управлінських процесів. При використанні сучасних автоматизованих програм планування для управління аграрними підприємствами які забезпечують розуміння, виявлення та використання варіантів можливого розвитку як окремих підрозділів так і всієї організації, взаємозв'язок та залежність кожної ланки системи від будь-яких змін.

Так на прикладі фермерського господарства «Позитрон» розрахована модель мережного планування на базі програми Microsoft Project для планування портфеля замовлень, яка дає можливість не тільки скласти ефективний план, аналізувати його виконання, але і змінювати його в залежності від умов господарювання. Система мережного планування на базі програми Microsoft Project дозволяє установлювати зв'язок між запланованими завданнями та отриманими результатами, більш точно і детально розраховувати план, а також своєчасно виконувати його корегування. Використання мережного планування на аграрному підприємстві сприяє його ефективній діяльності.

Сучасні комп'ютерні програми для управління підприємствами відображають єдність узагальнених понять про виробничі процеси, які використовуються керівниками вищого рівня для управління, і конкретних характеристик цих же процесів, для використання функціональними підрозділами апарату управління при формуванні планових завдань і вказівок виконавцям всіх рівнів, забезпечує багатоваріантність зв'язків між роботами в укрупнених і деталізованих планах, такі зв'язки мають альтернативний характер, забезпечують можливість автоматизації визначення послідовності робіт і



зв'язків в деталізованих фрагментах, виключають необхідність постійного використання деталізованої нормативної інформації при проведенні розрахунків по техніко-економічному плануванню.

Управління процесом управління з боку керівника здійснюється шляхом зміни термінів реалізації тих або інших подій, раціоналізацію використання ресурсів. Такий підхід є моделюванням управляючих рішень, як для початкових підприємців так і для багатопрофільного бізнесу, як правило керівник не завжди може проконтролювати хід виконання всіх робіт.

Якщо аграрне підприємство поєднує декілька напрямків діяльності в якому працює свій керівник, тоді складається ієрархічна система управління з чітко визначеними кінцевими строками виконання тих чи інших завдань підрозділу. У кожного виду виробництва може бути деякий резерв часу для виконання робіт, із-за того що у мережній моделі завжди існує критичний – максимальний, по довжині, шлях виконання робіт. Це також може давати резерв часу деяким роботам, що є одним з важливих моментів мережного планування – це оптимізація по терміну виконання, по ресурсам, по вартості. Все це приводить до зміни тривалості критичних та підкритичних шляхів. Тому що існують контрольні точки – дати виконання конкретних завдань, які ігнорувати ми не маємо права. Не слід забувати, що продовжується робота як головного підприємства так і його філіалів і керівник повинен мати чітку картину виконання робіт і звітів. Управляючі дії на систему дають можливість, маючи план звітів і результатів

**Висновки.** При використанні інноваційних технологій на виробництві і при управлінні аграрним підприємством конкурентоспроможність організації зростає. Сучасні технології з одного боку, допомагають співробітникам підтримувати передбачений регламентом документообіг і вчасно приймати рішення, а з іншої – надає достатню інформацію, щоб керівництво мало можливість ефективно контролювати процес. Тобто планування дає можливість менеджерам діяти більш компетентно і оперативно, забезпечуючи постійний доступ до інформації про стан кожного процесу (наприклад виконання замовлення), а система моніторингу дозволяє тримати ситуацію під контролем, що підвищує якість управління при розробці моделей управління аграрним підприємством.

Сучасні комп'ютерні програми є методами планування для управління аграрним підприємством і дають можливість отримати багато альтернативний варіант рішення керівництва, так як від зміни різних даних для оптимізації мережного графіку миттєво змінюється результат, з якого керівник визначить оптимальний розвиток аграрного підприємства.

#### **Анотація**

У статті розглянуто проблему використання інноваційних технологій в зовнішньоекономічній діяльності аграрних підприємств та запропоновано напрям її вирішення – розвиток моделей удосконалення системи управління виробництвом. Управління, комп'ютерні технології, інновації, сучасний менеджмент, сільське господарство.

#### **Анотация**

В статье рассмотрены проблемы использования инновационных технологий в внешнеэкономической деятельности аграрных предприятий и предложены пути их решения - развитие моделей усовершенствования системы управления производством.

#### **Summary**

The article is devoted to the problem of usage innovative technologies in foreign economic activity of agricultural enterprises and the ways of their solutions - developing models to improve production management system.

**Список використаної літератури:**

1. Воропаев В. И. Управление программами и проектами: модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / В. И. Воропаев, Ю. В. Якутин, М. Л. Разу и др. – М.: ИНФРА, – 1999. – 320 с.
2. Гальчинський А.С. Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Інноваційна стратегія українських реформ.-К.: Знання України, 2002.-56с.
3. Дагаев А. Рычаги инновационного роста //Проблемы теории и практики управления.- 2000.-№5.-С.70-76.
4. Капацина А.І. Автореферат"Організаційно-економічні аспекти управління діяльністю аграрних підприємств на базі використання моделей мережного планування" 08.00.04. - економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності).С.15-18.
5. Передовые технологии в системе продаж и логистики компании «Сандора» [Електронний ресурс]. Sandora. All rights reserved. 2007. – Режим доступу: <http://sandora.ua/index.php?id=640>.
6. Статистичний щорічник. Міста та райони Миколаївської області 2009. / за ред. П.Ф. Зацаринського Головне управління статистики у Миколаївській області. – Миколаїв. – 2010. – 511 с.

УДК: 631.162

Хабурський В.І., Мазуріна О.В.

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**Актуальність проблеми.** Аграрний сектор України увійшов до світового економічного простору невідповідним у частині конкурентоспроможності, а це призвело до витіснення а ринку вітчизняного сільгосптоваровиробника, порушило традиційних зв'язків із країнами. Більшість українських сільськогосподарських підприємств визнають необхідність розроблення цінової стратегії, як однієї з найважливіших складових, що головним чином впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції. Тому в даній ситуації ми вважаємо, що найбільш важливим є обґрунтування ролі ціноутворення в діяльності аграрних підприємств, зокрема при виході на зовнішні ринки в умовах ринкової нестабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблеми ціноутворення при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності займалися Ф.Котлер, Г. Амстронг, В.І. Бойко, С.С. Гаркавенко, І.В.Гончаренко, Ф.І.Євдокимов, В.В.Лагодієнко, М.Й. Малік, С.О. Пашко, П.Т. Саблук, В.І.Топіха, О.М. Шпичак та інші. Однак єдиної думки з цієї проблеми серед науковців, узагальненого, комплексного її розв'язання, на жаль, поки що немає.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Завдяки розробці ефективного ціноутворення на підприємствах аграрного сектору при виході на зовнішні ринки можуть розраховувати на позитивні результати.

Ціна є економічною категорією, яка означає суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна певної кількості товарів становить його вартість, звідси ціна - грошова вартість товару. Коли одиницю певного товару обмінюють на певну кількість іншого товару, це останнє стає товарною ціною певного товару.

Усі ціни, які діють в економіці країни, взаємопов'язані і створюють єдину систему. Ця система піддається впливу всебічних ринкових чинників, і тому вона знаходиться у неперервному русі та розвитку. Система цін складається із різних видів цін, які тісно між собою пов'язані і взаємозалежні.

Ціна та цінова політика займають центральне місце серед різноманітних важелів економічного механізму управління підприємством, а широкий набір цін дає змогу йому вибрати свою цінову стратегію в конкретних умовах, що склалися на ринку [3].

В умовах виходу на зовнішні ринки перед кожним сільгосптоваровиробником виробником виникає нагальна проблема формування ціни на свою продукцію. Одним із методів ціноутворення на етапі встановлення початкової ціни є метод отримання цільового прибутку. Він оснований на оцінці витрат підприємства, для повернення яких варто реалізувати певний обсяг продукції за встановленою ціною. При цьому ціна визначається із розрахунку запланованого прибутку. Використання цього методу пов'язано з ціною еластичністю і потребує розрахунку такого рівня ціни, за якого буде досягнуто обсяги продажу, які забезпечать покриття сукупних витрат і отримання цільового прибутку.

Сільськогосподарське підприємство, яке передбачає зміни цін на конкурентному насиченому ринку, повинно за допомогою всіх доступних йому джерел інформації вникнути в положення конкурента та намагатися поглянути на свої майбутні цінові зміни його очима. Усі чинники впливу на конкурентоспроможність можна поділити на дві групи: зовнішні і внутрішні. Ціни в умовах ринкової конкуренції задають пріоритети в науково-технічній політиці. Підприємство здійснює розвиток технології, організації виробництва, створює умови для контролю якості продукції. Але ефективність продукції, яку випускає підприємство (тобто ступінь вигідності певної продукції для підприємства), апробує ринок, ціною її реалізації [2].

У вивченні ринкового оточення підприємства розрізняють мікро- та макросередовища. Аналіз мікросередовища для вирішення стратегії ціноутворення охоплює: детальне вивчення ринку збуту й цін реалізації продукції, вивчення витрат виробництва та реалізації, включаючи податки та інші платежі, а також умови постачання і забезпечення підприємства чинниками виробництва, оцінку ефективності здійснюваних фінансово-господарських заходів і всієї діяльності підприємства.

Макроекономічне середовище характеризують загальними умовами функціонування підприємства. Це зовнішнє середовище підприємства, яке охоплює: зміни, які вносяться в законодавче забезпечення функціонування товаровиробників, державне врегулювання цін, податкова, фінансова, кредитно-грошова державна політика, вплив інфляції та ін. В умовах вільного ціноутворення і самостійності у визначенні цін у підприємства неодмінно виникає потреба враховувати чинники, під впливом яких формуються ринкові ціни [3].

До основних чинників ціноутворення на мікрорівні належать чинники виробництва: земля - це поняття охоплює не тільки земельну ділянку, але і всі природні особливості, що використовуються у виробничому процесі; праця - вплив цього чинника виражається у формі виробничих витрат на заробітну платню; капітал - вплив у витратах на використані у виробництві матеріали, виробни, конструкції, амортизацію і експлуатацію основних фондів, витратах за виплатою відсотків за кредит.

Таким чином, ціноутворювальні чинники, які належать до макроекономічного рівня, не залежать від підприємства, тобто воно не може на них впливати. Адаптація підприємства до них здійснюється шляхом управління чинниками мікрорівня.

В умовах ринку превалює децентралізоване ціноутворення, яке функціонує на базі взаємодії попиту і пропозиції. У цьому випадку повністю відсутнє директивне сквозне планування, а ціноутворення є багатограним процесом, який підкоряється впливу багатьох чинників. Основним регулятором є ринок, затвердження цін відсутнє, базою цін стають світові ціни. За вільних цін надлишок доходів спочатку відображається на рівні

цін, відбувається перерозподіл доходів, змінюється напрямок інвестицій і так встановлюється рівновага в економіці.

Тактичні аспекти цінової політики охоплюють заходи короткотермінового і разового характеру, які спрямовані на виправлення деформації в діяльності виробничих підрозділів і товаропровідної мережі, яка виникає внаслідок непередбачених змін цін на ринках чи поведінки конкурентів, помилок управлінського персоналу, і можуть іноді йти всупереч стратегічним завданням підприємства.

Процес встановлення ціни складається із шести етапів:

1. Постановка завдань ціноутворення.
2. Виявлення попиту.
3. Оцінка витрат і встановлення початкової ціни.
4. Аналіз цін і товарів конкурентів.
5. Вибір методу ціноутворення.
6. Встановлення кінцевої ціни.

Постановка задач ціноутворення - це спроба фірми відповісти на запитання: чого бажано домогтися за допомогою політики цін на свою продукцію.

Другий етап - це визначення попиту на продукцію. Спеціаліст із маркетингу сформулював би цю задачу так: "оцінка еластичності попиту на продукцію від цін, по яким хочемо її продати". Йдеться не про те, щоб визначити місткість ринку взагалі, а про те, скільки товару можна буде продати за різних рівнів цін.

Третій етап ринкового ціноутворення - оцінка витрат. Оцінка витрат і пошук шляхів їхнього зниження - дуже важливий етап у процесі ціноутворення підприємства, який охоплює аналіз собівартості виготовленої продукції.

Аналіз цін і товарів конкурентів - одне із найскладніших завдань. У ринковій економіці інформація про ціни за конкретними угодами, частіше за все, є комерційною таємницею виробника, і отримати таку інформацію дуже складно. Вивчення товарів і цін конкурентів має певну мету - вивчити так звану ціну байдужості, тобто ціну, за якої покупцю буде байдуже, чий товар купувати. Виявивши її, можна планувати таку стратегію ціноутворення, за якою покупці віддадуть перевагу продукції вашого підприємства. Важливим кроком при цьому є аналіз пропозиція і цін конкурентів, якості їх продукції. Методи розрахунку цін дуже різноманітні і повинні відповідати основній стратегії цінової політики підприємства. Це такі методи, як:

1. Затратні методи, які містять: метод "витрати плюс", метод "мінімальних витрат", метод ціноутворення з підвищенням ціни за допомогою надбавки, метод цільового ціноутворення.
2. Метод визначення ціни з орієнтацією на попит.
3. Метод визначення ціни продажу на основі аналізу максимальних збитків і прибутків.
4. Метод визначення ціни орієнтацією на конкуренцію.
5. Ціноутворення на основі параметричної низки товарів та багато інших методів.

Останній крок - це прийняття рішення про рівень ціни. Вибравши один із методів ціноутворення, потрібно прийняти саме цінове рішення, визначити конкретну ціну. Тут зважають на низку аспектів, таку, наприклад, як психологічний вплив різних елементів маркетингу, дотримання базових завдань цінової політики, аналіз можливої реакції на призначену ціну та інше. Навіть після встановлення остаточної ціни, вона продовжує трансформуватися під впливом змін, які відбуваються на ринку. Тому важливо передбачити ініціативні зміни цін [2].

**Висновки.** Таким чином, можна стверджувати, що процес формування ціноутворення на підприємстві є дуже складним, багатограним і передбачає передусім неодмінний контроль за виконанням цінової стратегії підприємства і врахування всіх чинників, які можуть впливати на здійснення цього процесу.

Ціноутворення - важливий елемент загальної стратегії підприємства, і безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія. Вона об'єднує в собі як стратегічні, так і тактичні аспекти і в найбільш загальному вигляді може бути визначена як діяльність керівництва підприємства із встановлення, підтримки і змінення цін на продукцію, яку здійснюють у руслі загальної стратегії підприємства і спрямовують на досягнення його завдань.

#### **Анотація**

Розглянуто поняття ціни та механізму ціноутворення на сільськогосподарських підприємства, а також ознайомлено з методами та чинниками ціноутворення. Обґрунтовано питання оптимального і ефективного ціноутворення в умовах ринкової нестабільності та методи вирішення пов'язаних з ним проблем.

**Ключові слова:** ціна, ціноутворення, цільовий прибуток, методи ціноутворення, чинники ціноутворення, політика ціноутворення, стратегія підприємства.

#### **Аннотация**

Рассмотрено понятие цены и механизма ценообразования на сельскохозяйственных предприятия, а также ознакомлено с методами и факторами ценообразования. Обсуждены вопросы оптимального и эффективного ценообразования в условиях рыночной нестабильности и методы решения связанных с ним проблем.

**Ключевые слова:** цена, ценообразование, целевая прибыль, методы ценообразования, факторы ценообразования, политика ценообразования, стратегия предприятия.

#### **Summary**

Notion of price and mechanism of pricing on agricultural is considered enterprises, and also it is acquainted with methods and factors of pricing. The grounded questions of the optimum and effective pricing in the conditions of market instability and methods of decision of related to him problems.

**Keywords:** price, pricing, income having a special purpose, and methods of pricing, factors of pricing, pricing policy, strategy of enterprise.

#### **Список використаних джерел:**

1. Закон України "Про ціни і ціноутворення" від 03.12.1990 р., зміни та доповнення до нього.
2. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посібник / Я.В. Литвиненко - К. : Вид. центр МАУП, 2001. - 274 с.
3. Пінішко В.С., Ціни і ціноутворення : навч.-метод. посібник / В.С. Пінішко, - Львів : Вид-во ЛКА, 2002. - 346 с.



## ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

**Актуальність проблеми.** Сучасну ринкову економіку неможливо уявити без іноземних інвестицій, які поширені як у промислово розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються. Інвестиційна діяльність — вирішальний чинник усієї економічної політики держави, від ефективності якої залежить стан виробництва, рівень технічного оснащення підприємств, можливості структурної перебудови економіки, розв'язання соціальних та екологічних проблем, інвестиції становлять основу розвитку підприємств, окремих галузей та економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** При дослідженні проблем інвестиційного забезпечення економіки України в умовах фінансової глобалізації і міжнародних кредитних і фінансових відносин вагомих наукових результатів досягли вчені І.Л. Сазонець, С. Марченко, А.А. Пересада, Ю.В. Полякова та інші. Проте недостатньо розробленими залишаються окремі питання активізації інвестиційної та інноваційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел підприємств, становлення інфраструктури інвестиційного ринку, розробки комплексних програм поліпшення інвестиційного клімату і створення на цій основі сталих мотивацій ефективного господарювання в рамках чинного правового поля [1, с.69].

**Мета статті.** Метою даного наукового дослідження є обґрунтування пропозицій щодо підвищення привабливості інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** За роки економічної кризи в аграрному секторі України (1991-2000) практично зупинились інвестиційні процеси. Питома вага капіталовкладень, зроблених у галузь, зменшилася з 21,3% у 1990 р. до 3,7% у 2000 р.. На кінець 2012 р. цей показник підвищився до 4,9%. З одного боку, це свідчить про різкий спад інвестицій в аграрний сектор (інвестиційну кризу), з іншого — про великі потенційні можливості залучення інвестицій в галузь. Інвестиційна ємність галузі є однією з важливих умов прийняття рішення інвесторами, особливо іноземними, щодо вкладення коштів.

При цьому важливе значення має оцінка інвестиційних потреб і можливостей галузі. Про масштаби інвестиційної кризи в аграрному секторі свідчить динаміка обсягів інвестицій у галузь. У 2000 р. інвестиції в основний капітал галузі зменшились проти 1990 р. майже у 13 разів. Спад інвестицій в аграрному секторі був найбільшим серед інших галузей економіки. За період 1991-2012 рр. в аграрному секторі нагромадився дефіцит не профінансованих коштів в сумі 150 млрд грн. Це свідчить про масштаби інвестиційного ринку в галузі, її велику інвестиційну ємність. [2].

Галузь потребує серйозної модернізації. Частка основних машин, які відпрацювали свій технічний ресурс, перевищила на комбайнах - 90%; на тракторах - 80%. Списання техніки у 5-10 разів перевищує її придбання. Але основна проблема технічної модернізації аграрного сектору — кошти. Мінімальна річна потреба для підтримки технічного стану галузі на стабільному рівні - 2-3 млрд грн. Для прискореного оновлення машинно-тракторного парку щорічно потрібно - 10-15 млрд грн.

Для реального відновлення виробничого ресурсу аграрного сектору без іноземних інвестицій галузі не обійтись. Однак за обсягами залучення іноземних інвестицій аграрний сектор України істотно відстає від економіки в цілому, в якій теж рівень залучення іноземного капіталу порівняно з іншими країнами низький.

В процесі дослідження встановлено, що динаміка іноземних інвестицій в сільське господарство Миколаївської області за період 2005-2012 рр. розвивається нерівномірно.

Так, найкращий період росту іноземних інвестицій спостерігався з 2005 по 2008 рр., а з 2008 по 2011 рр. відмічено їх скорочення, рис. 1.

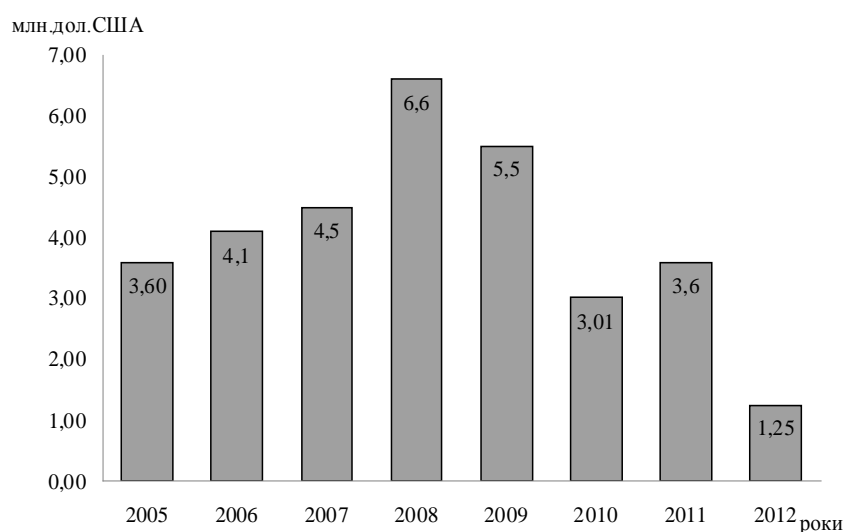


Рис. 1. Обсяги і частка залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор Миколаївської області

Можна стверджувати, що період політичних потрясінь і зміни напрямів економічного вектору України одночасно із розвитком світової економічної кризи призвели до не вирішення в продовж 2005-2012 рр. проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку аграрного сектору Миколаївської області.

Аналіз динаміки питомої ваги зовнішніх інвестицій в сільське господарство Миколаївської області показав, що за період дослідження спостерігається нерівномірність зміни із вираженою тенденцією до скорочення, рис.2.

Аналіз показав, що головними країнами-інвесторами, на які припадає 100,0% загального обсягу іноземних інвестицій (на кінець року) в аграрний сектор економіки Миколаївської області є: Російська Федерація, яка вклала 1954,0 тис. дол. ( 54,2 загального обсягу зовнішніх інвестицій), Туреччина – 1077,9 тис.дол. (29,9), Чеська Республіка – 429,0 тис. дол. (11,9%), Молдова – 61,3 тис.дол. (1,7%), Сполучене Королівство – 39,7 тис.дол. (1,1%), Сполучені Штати Америки – 36,1 тис.дол. (1,0%), Литва – 7,2 тис.дол. (0,2%).

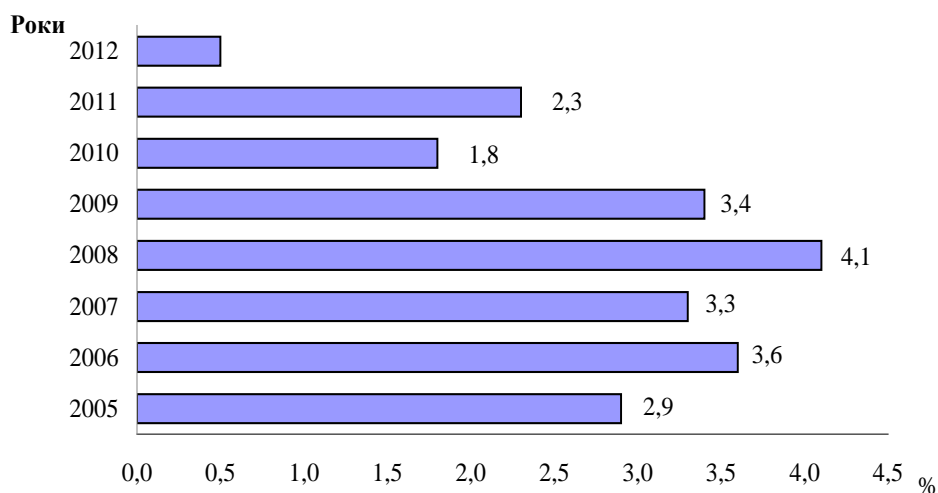


Рис. 2. Динаміка питомої ваги іноземних інвестицій в аграрний сектор Миколаївської області

Аналіз розподілу іноземних інвестицій по регіонах дозволяє прийти до висновку, що він має далеко не аграрне спрямування. Група областей з найменшими обсягами інвестицій — це суто аграрні області. Аграрно-інвестиційний феномен м. Києва пояснюється тим, що в столиці зареєстровано багато інвестиційних компаній, які успішно інвестують в аграрний сектор різних регіонів.

В результаті дослідження встановлено, що інвестиційна привабливість Миколаївської області забезпечується значним сільськогосподарським регіональним потенціалом разом із достатньо сприятливою політикою регіональних органів влади щодо розвитку аграрного бізнесу. Сільськогосподарський потенціал проявляється у досить значній кількості фермерських підприємств та сільськогосподарських господарств, розгалуженій спеціалізації аграрного сектору регіону, вдалому географічному розміщенні, забезпеченості різними ресурсами, а також розвинутій транспортній інфраструктурі.

Таким чином, аграрний сектор України, який за 90-ті роки ХХ століття пережив важку інвестиційну кризу став інвестиційно слабким. Великі потреби в капіталовкладеннях, особливо для технічної модернізації, не можуть бути поки що забезпечені за рахунок власних коштів підприємств, кредитів банків і, тим паче, бюджетного фінансування. Тому, важливим джерелом інвестиційного ринку для аграрного сектору є залучення в галузь іноземного капіталу.

Серед причин незадовільної реалізації великого інвестиційного потенціалу аграрного сектору України, як свідчать дослідження, є насамперед низький імідж галузі на всіх рівнях її функціонування. Досвід розвинутих країн доводить, що для широкомасштабного залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки необхідно проводити ефективну інвестиційну політику держави, спрямовану на формування та поліпшення інвестиційного іміджу галузі на всіх рівнях — центральних, місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Перспективним напрямком інвестиційної діяльності на підприємствах АПК є впровадження прогресивних енергозберігаючих технологій.

Останнім часом активізувалася двостороння співпраця в АПК з представниками бізнесу японських і шведських компаній з метою реалізації спільних інвестиційних проектів [5].

Висновки. Проведене дослідження умов створення і підтримки інвестиційного клімату в Україні дає підставу для наступних висновків. На сьогоднішній день структурний розвиток України не відповідає найбільш важливим світовим тенденціям. Виправлення цих невідповідностей - повинне стати одним з першочергових пріоритетів економічної політики уряду. Необхідне виконання наступного:

- підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектору України;
- збільшення обсягу надходжень іноземних інвестицій в сільське господарство;
- підвищення темпів розвитку галузі;
- збільшення рівня присутності української продукції галузі на світових аграрних ринках.

Досягнення поставлених цілей відбуватимеся завдяки досягненню наступних більш конкретизованих підцілей:

Оперативні: внести зміни в Земельний кодекс України, якими буде встановлено, що земля може бути предметом торгівлі, тобто купуватися та продаватися; створити законодавчу базу у сфері агрострахування, якою передбачити основні засади, порядок, умови, наявність або відсутність преференцій для підприємств агропромислового комплексу при укладенні договорів страхування; внести зміни до Закону України "Про режим іноземного інвестування", які встановлюють обов'язкову спрощену систему реєстрацію прямих іноземних інвестицій; розробити земельний кадастр (оцінки, кількості, якості, видів земель), дані якого мають обов'язково використовуватися при укладанні договорів купівлі-продажу землі; створити "інвестиційний портрет" регіону, який дає

вичерпну інформацію про стан сільського господарства у кожному регіоні, його кількісні та якісні чинники, ємність інвестиційного ринку в регіоні, перспективні напрямки його розвитку тощо.

Тактичні: підвищити інвестиційну привабливість аграрного сектору; збільшити обсяг надходжень іноземних інвестицій в аграрний сектор на 5-7%; підвищити рівень механізації в сільське господарство; покращити врожайності сільськогосподарських культур.

Стратегічні: збільшити обсяг іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки до рівня вкладення галузі у ВВП країни (зараз в аграрний сектор вкладається лише 2% усіх інвестицій, а вклад галузі у ВВП 14 %).

В разі досягнення цілей підвищиться рівень фінансової і матеріальної забезпеченості населення, що працює в галузі; створюватимуться нові підприємства; збільшаться обсяги кредитування підприємств агропромислового виробництва; зменшиться залежність від імпортової продукції; зростуть темпи розвитку сільськогосподарського підприємництва.

### Анотація

Стаття присвячена проблемі залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки та стратегічним аспектам участі України у цьому процесі. Основні напрямки розвитку України - це усунення структурних деформацій у розвитку економіки та залучення сучасних технологій, що здатні вивести країну до траєкторії динамічного росту.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний клімат, інвестор, інвестиційна привабливість, агропромислове виробництво.

### Аннотация

Статья посвящена проблеме привлечения иностранных инвестиций в аграрный сектор экономики и стратегическим аспектам участия Украины в этом процессе. Основные направления развития Украины - это устранение структурных деформаций у развития экономики и привлечения современных технологий, что способны вывести страну к траектории динамического роста.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный климат, инвестор, инвестиционная привлекательность, агропромышленное производство.

### Annotation

The article is devoted to the problem of bringing of foreign investments in the agrarian sector of economy in and strategic aspects of participation of Ukraine in this process. Basic directions of development of Ukraine are this removal of structural deformations at development of economy and bringing of modern technologies in, that are able to show out a country to the trajectory of dynamic growth.

**Keywords:** investments, investment climate, investor, investment attractiveness, agroindustrial production.

### Список використаних джерел:

1. Інвестування в аграрній сфері / За ред.. А. В. Чупіса. - Суми: Видавництво «Довкілля», 2002. - 244 с.
2. Майданевич П.М. Інвестиційна привабливість підприємств аграрного сектору: теорія, методологія, практика: монографія / П.М. Майданевич. – Сімферополь: ВД «АРІАЛ», 2011. – 388 с.
3. Ландарь І. Особливості залучення іноземних інвестицій в Україну //Економіка України. - 1998. - №12. - С.68-72.
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. <http://www.minagro.ua/>

## ОБЛІК, АНАЛІЗ І КОНТРОЛЬ ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкової економіки України, свідчить про необхідність синхронності, погодженості перебудови не тільки державних пріоритетів в політиці, але і управлінських функцій держави, в числі яких важливе місце відводиться обліковим, контрольним і аналітичним. Загальновідомо, що облік, контроль і аналіз як взаємопов'язані управлінські функції формують інформаційну базу для управлінських рішень на будь-якому рівні. Бухгалтерському обліку об'єктивно властива контрольна функція. В той же час бухгалтерський облік є важлива ланка інформаційної бази державного фінансового контролю і бюджетування. Облік і контроль формують інформаційну базу для управлінських рішень на будь-якому рівні. Так, в процесі бухгалтерського обліку (як функції і стадії загального процесу управління), повинен забезпечуватися: 1) контроль за наявністю і рухом державного майна; 2) контроль за раціональним використанням державних ресурсів відповідно до затверджених норм, нормативів і кошторисів; 3) контроль за станом виданих і отриманих (державою) зобов'язань; 4) контроль за ефективністю, доцільністю і законністю господарських операцій державних організацій [1-2].

Таким чином, дані бухгалтерського обліку, аналізу використовуються для контролю, тобто одним з основних джерел інформації про об'єкти контролю при проведенні контрольних заходів є матеріали бухгалтерського обліку і звітності (так, звітність, сформована системою бухгалтерського обліку, є основним джерелом інформації про стан або функціонування тих або інших об'єктів контролю, тобто основним інформаційним забезпеченням фінансового контролю і бюджетування, інформаційною базою при проведенні ревізій і перевірок, а також різного роду аналітичних заходів). Необхідно також відмітити і взаємозв'язок контролю і аналізу руху фінансових ресурсів. Так, дані контролю часто є основою для проведення фінансово-економічного аналізу виконання бюджетів і фінансово-майнового стану будь-якого підприємства. З іншого боку, під час аналізу реалізуються і контрольні функції. Аналітичні процедури із застосуванням різних методів фінансово-економічного аналізу використовуються в ході планування, проведення контрольних заходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми обліку, аналізу і контролю, у тому числі і фінансового, вже тривалий час є об'єктом уваги учених. Так, цим питанням присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних учених: М. Білухи, Ф.Бутинця, О. Василика, Ю. Данилевського, І. Стефанюка, В.М. Федосова, Д. Ірвіна, Д. Хана, Х. Хевенса та ін. [1-3].

**Постановка завдання.** На наш погляд, якісна інформація обліку, в першу чергу, про законність, доцільність і ефективність фінансово-господарських операцій, що ініціюють державні фінансові потоки, є важливим чинником ухвалення вірних управлінських рішень. Структура ж системи основних об'єктів обліку, контролю і аналізу (майно господарюючих суб'єктів, джерела формування активів, господарські процеси) багато в чому визначає її динаміку, яку і складають фінансові ресурси. Слід відмітити, що, коли в процесі руху майна і джерел його формування утворюються, розподіляються, витрачаються грошові кошти, виникають грошові потоки. По суті ж, грошові потоки - один з основних елементів фінансових ресурсів.

Інформація про рух фінансових ресурсів повинна фіксуватися у відповідній звітності суб'єкта господарювання. Від якості інформаційної насиченості цієї звітності багато в чому залежить якість контролю фінансових потоків. Формування ж звітності, здійснює система обліку. В зв'язку з важливістю не тільки аналізу, контрольної і облікової



функції для формування якісної інформації про фінансово-господарську діяльність на будь-якому рівні (організація, держава) необхідно розглянути деякі питання бухгалтерського обліку, аналізу і контролю фінансових ресурсів докладніше.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Під єдиною системою бухгалтерського обліку фінансових ресурсів, на наш погляд, треба розуміти впорядковану і регламентовану для кожного рівня управління систему процедур визначення, збору, вимірювання, реєстрації, обробки і передачі даних про ресурси на макро- і мікрорівнях господарювання для їх контролю, порівняння (даних, отриманих на різних рівнях господарювання і державного управління) і можливості ухвалення управлінських рішень як відповідними органами державної влади і управління, так і адміністрацією державних підприємств і установ. Система обліку фінансових ресурсів має ієрархічну структуру. Кожен її ступінь відповідає потребам в інформації для ухвалення рішень на певному рівні управління фінансовими ресурсами (наприклад, на рахунках казначейства обліковується і контролюється лише оборот грошових коштів). У відповідності з вищезгаданим визначенням єдину систему обліку фінансових ресурсів держави можна розділити на два взаємопов'язаних рівня - мікрорівень і макрорівень. При цьому багато питань обліку фінансових ресурсів в даний час залишаються відкритими.

Наприклад, на сьогодні бюджетний облік не дає відповіді в повному обсязі про розміри пасивів і активів для певних секторів економіки, коли вони виникають і кому належать. На нашу думку, необхідно регулярно здійснювати процедуру інвентаризації всієї наявної державної власності незалежно від її форм, передбачивши при цьому відповідні механізми розмежування власності і її справедливої оцінки, розробити формати звітності за наслідками інвентаризації державної власності (за територіальними одиницями), а також системи обліку, контролю і аналізу всіх операцій. Природно, що всі відхилення від запланованих або еталонних показників повинні бути пояснені з розшифровкою причин.

Слід також згадати, що одним з основних методів удосконалення обліку фінансових ресурсів держави є оновлення системи статистичного забезпечення державних фінансів. Дана система повинна забезпечити статистичні дані, на основі яких економісти, політики і аналітики могли б послідовно і системно вивчати фінансові операції, фінансове положення і ситуацію з ліквідністю сектора державного управління. Така система дозволить складати повний баланс ресурсів сектора державного управління [2-3].

В той же час одним з важливих питань обліку, контролю і аналізу фінансових ресурсів є якість відповідної звітності.

В цілях дієвості і ефективності контролю і аналізу фінансових ресурсів в умовах ринкової економіки повинні бути розроблені найбільш інформаційномісткі і, в той же час, зручні для читання формати звітності, що відображають кількісні і якісні показники, що характеризують державні фінансові ресурси (що виникають, наприклад, в ході виконання державних програм, державних замовлень). Відповідно повинні бути визначені кількісні і якісні показники, що характеризують цілі, що досягаються тими або іншими фінансово-господарськими операціями, що ініціюють рух фінансових ресурсів. Причому особливу увагу необхідно приділити звітності на мікрорівні, тобто рівні окремих господарчих суб'єктів і їх взаємозв'язаних груп.

Відомо, що виконання заходів, передбачених Програмою реформування бухгалтерського обліку і звітності у відповідності з міжнародними стандартами фінансової звітності, Міністерством фінансів затверджені численні положення по бухгалтерському обліку, що значно розширюють інформаційну місткість бухгалтерської звітності для користувачів.

Групи показників, які необхідно вносити до форм звітності, не відрізняються ні повнотою, ні системним взаємозв'язком, а дублюють один одного. Іншими словами, як бухгалтерська, так і статистична звітність не відрізняється ні повнотою (цілісністю), ні

системністю, ні взаємозв'язком. З іншого боку, навряд чи можна отримати всю необхідну інформацію для фінансового контролю з одного звіту.

Слід також відзначити, що, перш за все, в цілях удосконалення контролю державних фінансових ресурсів бухгалтерська звітність господарюючих суб'єктів повинна включати дані в натуральних одиницях вимірювання в зв'язку з тим, що роль нефінансових даних в ухваленні управлінських рішень досить важлива. Наприклад, в певних випадках (при наданні бюджетних коштів юридичним особам), можуть встановлюватися соціальні показники.

При реалізації перерахованих пропозицій по удосконаленню звітності слід виходити з того, що вона не є самоціллю. Звітність, що формується системою бухгалтерського обліку, є основним джерелом інформації про стан (структуру) використання державних коштів. Іншими словами, бухгалтерська звітність підприємств є за своєю суттю цілісною системою взаємозв'язаних і взаємообумовлених даних про майновий і фінансовий стан підприємства, про зміст і результати її фінансово-господарської діяльності. Її дані - один з найважливіших інформаційних джерел державного фінансового контролю. Загалом і в цілому з погляду державного фінансового контролю дані бухгалтерської звітності необхідні для формування повного і об'єктивного представлення державних фінансових контролерів про майновий і фінансовий стан підприємства, про зміст і результати її фінансово-господарської діяльності. Все це дає підставу затверджувати, що вдосконалення бухгалтерської звітності, дозволить зробити державний фінансовий контроль ефективнішим і дієвим. В цілому ж державний фінансовий контроль, як одна з функцій управління державними фінансовими ресурсами і фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання сам по собі передбачає необхідність постійного пошуку шляхів вдосконалення системи отримання управлінської інформації.

Слід підкреслити, що бухгалтерський облік, контроль і аналіз як взаємозв'язані управлінські функції формують інформаційну базу для управлінських рішень. У свою чергу, найважливішою інформаційною базою для контролю є бухгалтерська звітність (звітність як фінансового, так і управлінського обліку) [3].

Необхідно перш за все встановити причинно-наслідкові зв'язки виявлених відхилень, що дозволяють розробити конкретні пропозиції і рекомендації по поліпшенню роботи об'єкту господарювання, що перевіряється (при цьому запропоновані висновки за наслідками контролю повинні виходити за рамки окремих випадків і дозволяти ухвалювати узагальнені рішення). Тобто в процесі контролю не просто виявляються відхилення, але і попереджається само їх виникнення (наприклад, порушення, розкрадання, помилки), встановлюється вірогідність негативних тенденцій.

Цілком зрозуміло, що від якості інформаційної системи залежить правильність господарських рішень по операціях з державними матеріальними і нематеріальними цінностями на всіх рівнях управління і у всіх аспектах господарювання.

**Висновки.** Виходячи з вищесказаного, можна зробити висновок про те, що основне значення аналізу, обліку і контролю в широкому сенсі полягає у формуванні повної і об'єктивної картини про рух державних фінансових ресурсів і фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання.

Це дозволяє об'єктивно оцінювати економічну ситуацію на мікро- і макрорівні економіки. Таким чином, органи фінансового контролю допомагають адміністрації державних підприємств, державним службовцям (включаючи керівництво органів управління) не тільки в отриманні і тлумаченні інформації, але і ефективнішому рішенні своїх завдань, ухваленні правильних управлінських рішень. Облік, аналіз і контроль повинні забезпечити виконання таких завдань.

1. Інформаційно забезпечити діяльність підприємств будь-яких організаційно-правових форм, форм власності і видів діяльності (профілю), об'єднань, підприємців на предмет виконання ними нормативно-правових актів, що містять юридичні норми,

регулюють відношення, що виникають в процесі їх фінансово-господарської (підприємницької) діяльності, і управління цими відносинами

2. Макрорівень - контроль установ, підприємств з державною участю або пов'язаних з діяльністю держави (що використовують в своїй діяльності держвласність, виконують державні замовлення і завдання, відносно яких надані державні гарантії, і інші забезпечення, що мають надані органами державної влади податкові, митні і інші пільги і переваги і так далі) на предмет ефективності різних аспектів їх фінансово-господарської діяльності(оцінка ефективності); визначення доцільності їх діяльності (по її напрямках, або сегментах). Як доповнення до цього завдання слід рахувати розробку варіантів оптимізації систем управління фінансово-господарською діяльністю вищевказаних суб'єктів господарювання і виявлення резервів підвищення ефективності діяльності вищезгаданих суб'єктів на фінансові потоки в державі.

3. Своєчасність і повноту розрахунків по виконанню замовлень, планових завдань по наданню послуг і дотриманням нормативів фінансових витрат.

6. Квотування(введення кількісних і вартісних обмежень на певний строк по певних товарах, роботах і послугах) і виконання експортних і інших квот (квот на експорт сировини, вилов риби і ін.).

7. Законність і правильність надання і використання податкових, митних і інших фінансових пільг суб'єктам господарювання.

8. Контроль за правильним (законним) і економічно підтвердженим розподілом всіх видів платежів і асигнувань затвердженого бюджету.

Необхідно зазначити, що вище приведені пункти лише деякі, на наш погляд, найбільш важливі і очевидні завдання, що стосуються аналізу, обліку і контролю. Виконання перелічених завдань дозволить покращити управління державними фінансовими ресурсами і фінансово-господарською діяльністю суб'єктів господарювання.

#### **Анотація**

В статті розглянуто функціональні особливості обліку, аналізу і контролю в системі управління на мікро- і макрорівні економіки.

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены функциональные особенности учета, анализа и контроля в системе управления на микро- и макроуровне экономики.

#### **Summary**

The article deals with the functional features of accounting, analysis and control in the management of the micro-and macro-level economy

#### **Список використаної літератури:**

1. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М.Желени. – СПб: Питер, 2002. – 1120 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 року // <http://www.dtk.com.ua>.
3. П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. №87.// <http://www.dtk.com.ua>.
4. Савчук В.П. Фінансовий менеджмент підприємств. - К.: «Максимум», 2001.– 600с.

## КОНЦЕПЦІЯ АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ ЯК НОВА КОМУНІКАТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

**Постановка проблеми.** Формування ринкової економіки в Україні розпочалося з створення конкурентного середовища, яке визначало відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних суб'єктів на загальноринкову ситуацію. Але при цьому, конкуренцію вважають істотним фактором впливу на господарську діяльність лише від 25 до 49 відсотків керівників підприємств промисловості, будівництва, роздрібної торгівлі, транспорту та 12 відсотків керівників сільськогосподарських підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Суттєві обмеження конкуренції мають місце на всіх регіональних ринках, вони обумовлюються впершу чергу організаційними обмеженнями, пов'язаними з необхідністю отримання відповідних ліцензій та дозволів на здійснення такої діяльності ( найбільша частка на ринках адміністративних послуг (37,27 відсотка), послуг землевпорядкування та послуг оренди нерухомого майна(3,34 відсотка), також мають місце антиконкурентні узгоджені дії, паралельна поведінка суб'єктів господарювання. Найбільша кількість порушень у вигляді антиконкурентних узгоджених дій припинена на регіональних ринках Херсонської (54 одиниці), Полтавської (44 одиниці), Одеської (37 одиниць), Чернівецької (31 одиниця) та Харківської (29 одиниць) областей.

**Виклад основного матеріалу.** В цілому, Антимонопольний комітет України за 2008-2011 роки виявив понад 1500 випадків антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання, а за 2012 рік відомство АМКУ оштрафувало бізнес на суму у 18 разів більшу ніж у 2011 році.

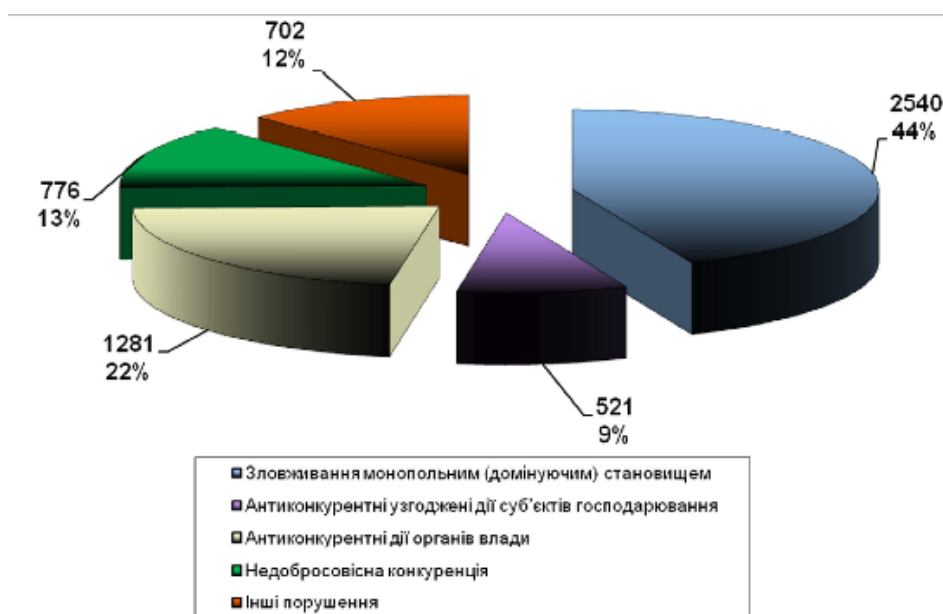


Рис. 1. Структура порушень законодавства про захист економічної конкуренції припинених АМКУ у 2012 році

Найбільшу кількість порушень було виявлено на ринках житлово-комунального господарства (15,33 відсотка всіх порушень), агропромислового комплексу (14,41 відсотка), адміністративних послуг (10,73 відсотка), паливно-енергетичного комплексу

(7,74 відсотка), охорони здоров'я (6,96 відсотка), будівництва та будівельних матеріалів (4,21 відсотка), транспорту (3,71 відсотка).

Найбільш поширеною категорією порушень в економічній конкуренції залишаються зловживання монополієм (домінуючим) становищем. У 17 галузях спостерігалось зростання рівня монополізації, а саме в галузях оброблення металу, виробництва меблів, роздрібною торгівлі.

Значну роль в недобросовісній конкуренції на сьогоднішній день має поширення інформації, що вводить в оману споживачів, з метою досягнення неправомірних переваг у конкуренції. Цей вид порушення становив 91 відсоток від загальної кількості порушень у вигляді недобросовісної конкуренції суб'єктів господарювання. Серед них відомі виробники:

1) виробник соків та нектарів ТОВ «Сандора» (с. Миколаївське, Миколаївська обл.) поширив неправдиву інформацію про товар. Зокрема, на упаковках сокової продукції торговельних марок «Сандора», «Сандора Мультиактив» і «Сандора Мікс» зазначив: «Ухвалено Міністерством охорони здоров'я України». Крім того, вказало неправдиві відомості на упаковках гранатового та мультівітамінного нектарів «Сандора», а саме: «800 г гранатів  $\approx$  1 л гранатового нектару» та «1 кг екзотичних фруктів  $\approx$  1 л мультівітамінного нектару» відповідно. Насправді, для виготовлення 1 л гранатового та мультівітамінного нектарів використовується значно менша кількість свіжих фруктів;

2) Виробник ПрАТ «Чумак» (м. Каховка, Херсонська область) зазначав на етикетках майонезів «Чумак Справжній 72%», «Чумак Апетитний», «Чумак Легкий Справжній» та «Чумак Провансаль» інформацію, що не відповідає дійсності. Йдеться про твердження: «Схвалено Міністерством охорони здоров'я України»;

3) дочірні підприємства ТОВ «Фокстрот», на щитах перед і всередині магазинів цієї мережі та на веб-сайті компанії була розміщена реклама такого змісту: «Кредит на всі групи товарів 0 % без комісій, страхування, та інших прихованих умов. Екологічно чистий!». Насправді ж споживачі, купуючи низку товарів у кредит у зазначеній мережі, переплачували близько 10 відсотків від вартості товару.

Поширення інформації на соціальноважливих ринках, що вводить в оману, у тому числі в рекламі, створює безпосередній негативний вплив на споживача, впливає на його вибір товару і призводить до невинуватених витрат.

Отже, види конкурентної боротьби все більше ускладнюються, стають більш різноманітними і варіативними, приймають усе більш загрозливий характер для громадянського суспільства. Поряд з конкуренцією дрібних і середніх виробників конкурентна боротьба ведеться між монополіями в одній галузі господарства, між монополіями суміжних галузей, всередині монополій, між монополізованими і немонополізованими підприємствами і т.д. Конкуренція на сучасному етапі входить у всі сфери економічних відносин. Разом з цим, необхідно вживати комплексні заходи, спрямовані не тільки на виявлення та припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції, а й на запобігання, зокрема, розвивати відносно новий напрям конкурентної політики – адвокатування («competition advocacy» - в перекладі захист конкуренції), «пропаганда конкуренції», «формування проконкурентної свідомості») конкуренції. Під адвокатування (пропагандою) конкуренції розуміється створення таких умов, насамперед, інформаційних, при яких всім учасникам ринкових відносин буде зрозуміла необхідність дотримання вимог добросовісної конкуренції, ефективність конкурентних підходів, обов'язковість дотримання положень антимонопольного законодавства.

Концепція адвокатування конкуренції з'явилась у Сполучених Штатах Америки у середині 70-х рр. ХХ ст., її становлення відбулося у кінці ХХ – на початку ХХІ ст..

**Висновки.** Як показує практика, однією з причин збільшення кількості порушень антимонопольного законодавства є низька інформованість економічних суб'єктів. Відповідно, активізація роботи з адвокатування конкуренції призведе до скорочення



кількості порушень антимонопольного законодавства, підвищення інформованості учасників ринку та інших осіб про діяльність антимонопольного органу, чинного законодавства України і сприятиме формуванню проконкурентної свідомості в суспільстві.

Важливим напрямком діяльності з адвокатування конкуренції є постійний розвиток відносин з бізнесом, професійними спілками, а також з практикуючими юристами та адвокатськими конторами, які ґрунтуються на взаємній повазі сторін (бізнесу і влади), і кінцевою їх метою є вдосконалення форм взаємодії щодо захисту конкуренції і стимулювання зростання підприємницької діяльності.

#### **Анотація**

В Україні концепція адвокатування конкуренції розвинута недостатньо та потребує ґрунтовних наукових досліджень її основних напрямів в національній економіці як нових комунікативних форм розвитку громадянського суспільства.

**Ключові слова:** адвокатування конкуренції, конкуренція, конкурентне середовище.

#### **Аннотация**

В Украине концепция адвокатирования конкуренции развита недостаточно и требует основательных научных исследований ее основных направлений в национальной экономике как новых коммуникативных форм развития общества.

**Ключевые слова:** адвокатирование конкуренции, конкуренция, конкурентное окружение.

#### **Summary**

In Ukraine advocating concept of competition is developed not enough and requires a thorough scientific research of its main directions in the national economy as new communicative forms of civil society development.

**Key words:** advocating competition, competition, competition environment.

#### **Список використаних джерел:**

1. Advocacy and Competition Policy. Report prepared by the Advocacy Working Group, International Competition Network Conference. Naples, Italy, 2002. 61 с.
2. Авдашева С., Шаститко А. Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция, 2010, № 1, с.5-20.
4. Шаститко А., Авдашева С. Адвокатирование конкуренции как часть конкурентной политики // Вопросы экономики. – 2005. – №12. – с. 110–121.

УДК 339.187.44

Січко С.М.

### **ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФРАЙНЧАЗИНГУ В СВІТІ**

**Постановка проблеми.** Сучасний стан економіки, її інтернаціоналізація обумовлюють необхідність розробки організаційно-економічних основ формування інтегрованих форм бізнесу. Світова практика свідчить, що франчайзинг - один з ефективних способів розвитку бізнесу фірм, що вже добилися успіху та бажають

розвивати свій успіх і надалі. З іншого боку, франчайзинг - це найкраща можливість організувати надійну власну справу для дрібного підприємця. Нині франчайзинг отримав надзвичайну популярність в розвинених країнах. Це зумовлює актуальність висвітлення основних аспектів використання франчайзингу та перспективи розвитку даної форми бізнесу для України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням франчайзингу як ефективної форми ведення бізнесу займаються науковці: Дельтей Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М., Ковальчук Н., Бойчук І., Виноградська А., Денисюк В., Кузьмін О., Макашев М. та ін.

**Невирішені частини проблеми.** Популярність франчайзингу пояснюється його значними перевагами. Бізнес у формі франчайзингу у всьому світі вважається надійнішим бізнесом в порівнянні з вільним малим підприємництвом у зв'язку з тим, що цей бізнес вже добре випробуваний і є частиною системи франчайзингу. Незважаючи на значні можливості франчайзингу у процесі становлення існує багато не вирішених питань теоретичного та практичного характеру перспектив застосування франчайзингу як в світі, так й в Україні.

**Метою дослідження** є дослідження особливостей розвитку франчайзингу в світі та визначення перспектив використання такої форми ведення бізнесу в Україні.

**Основні результати дослідження.** Західний досвід свідчить, що в умовах ринку основними формами інтеграції великих і малих підприємств: у виробництві – субпідряд, у виробництві і збуті – франчайзинг, в інноваціях – венчурне фінансування. Усі перераховані форми інтеграції забезпечують взаємовигідний рух фінансових, технологічних, матеріально-сировинних, інформаційних ресурсів в інтересах національного господарства. Франчайзингова система співробітництва – специфічна варіація вертикальної інтеграції великих і малих фірм через оригінальну систему контрактів-ліцензій (франшиз). Вони дозволяють франчайзі (невеликій фірмі) вести певний вид підприємницької діяльності, встановлений іншою стороною – франчайзером (переважно великою (головною) фірмою) [3, с.22].

Сам термін “франчайзинг” походить від французького слова “franchise”- привілей, пільга. За визначенням Міжнародної асоціації франчайзингу, франчайзинг – тривалі у часі взаємовідносини, за якими франчайзер надає захищене законним чином право займатись певною підприємницькою діяльністю, а також допомогу в організації цієї діяльності, навчанні, реалізації та управління за винагороду від франчайзі [4].

Основною рисою та найбільшою перевагою франчайзингу є те, що він поєднує в собі глибокі знання, досвід, стабільне фінансове становище франчайзера – організатора справи, власника генеральної ліцензії, ноу-хау, патенту, головного консультанта та постачальника сировини, продуктів, обладнання, технології, необхідних для ведення бізнесу та франчайзі – бізнесмена, підприємця, менеджера, чия діяльність є самостійною, але його підприємство функціонує не як окремий суб'єкт підприємництва, а як частина єдиного комплексу, що об'єднаний франчайзером – власником нематеріальних активів підприємства, що належить франчайзі.

Однозначного підходу щодо виникнення франчайзингу як технології бізнесу немає. Одні зв'язують його появу з активним використанням англійськими броварниками на початку ХІХ століття системи «об'єднаних будинків». Інші стверджують, що франчайзинг виник у середньовічній Англії, в якій активно торгували правами на проведення ярмарок, будівництво й експлуатацію доріг. Більшість істориків підприємництва вважають, що франчайзинг зародився в США. У кінці ХІХ століття, коли ряд великих компаній США продали малому бізнесу право на реалізацію своїх виробів по всій країні. Першим в освоєнні франчайзингу вважають компанію “Зінгер”. Причиною використання франчайзингу стала нестача грошових коштів, щоб найняти комівояжерів. Щоб не зменшувати обсягів виробництва, компанія вирішила продати право на реалізацію швейних машин незалежним продавцям на певній території.

Інша компанія “Дженерал моторс” у 1898 році створює ефективну франчайзингову систему (на сьогодні — більш 11000 франчайзи). Не маючи коштів для відкриття власної мережі магазинів, вона продає парові двигуни через дилерів, таким чином запроваджуючи початок сучасної системи продажу автомобілів. Аналогічну схему — надання визначених прав на використання торгового знака, продукції і/чи технології — надалі успішно використовували такі компанії, як Coca-Cola (з 1886 року), A&W Root Beer (з 1924 року).

З початку 1930-х років франчайзинг став основним напрямком розвитку ресторанів фаст-фуд, зокрема таких компаній, як McDonald's, Kentucky Fried Chicken, Dairy Queen і Hardee's, компаній Pepsi і 7-UP. Після «великої депресії» у США нафтопереробні компанії почали використовувати джоббінг — своєрідний аналог франчайзингу. У 60-70 роках ХХ сторіччя в США почався дійсний бум франчайзингу в розвитку малого і середнього бізнесу. У країні відкривалася величезна кількість турагентств, готелів, хімчисток, пралень, СТО, салонів краси, ресторанів, кафе, розважальних клубів і т.п. [5, с. 36-40].

На початку ХХ століття була запроваджена нова форма організації франчайзингу між оптовими і роздрібними торговцями. У Великобританії в основу організації системи бакалійних магазинів “Ві-Джі гроусері сторс” було закладено принцип інвестування власником малого бізнесу нематеріальними активами.

У США згідно з дослідженням, проведеним Naisbitt Group у 2009 р., галузеві експерти прогнозували, що продаж через франчайзингову систему досягне 438 млрд. дол. США у 2010 р. та 705 млрд. дол. США у 2011 р. До 2012 р. продажі мали досягти 1 трлн. дол. та 1,3 трлн. дол. США в 2013 р. [9].

Причинами тривалого зростання франчайзингу в США за припущеннями фахівців є зростання особистого доходу, стабільність цін, високий рівень оптимізму споживачів і вища конкуренція за частину ринку. Безумовно, також важливим чинником, що зробив внесок у розвиток франчайзингу, стала привабливість США для іноземних компаній. Особливо активно з'являлися на ринку США канадські, європейські та японські франчайзери зі своїми системами, що вже досягли успіху в цих країнах. Так, у 2009 р. в США вже працювало 60 іноземних франчайзерів. Французька фірма “Пронуптіа” (Pronuptia), що спеціалізується на весільних вбраннях, англійські фірми “Вімпіз” (Wimpys) і “Бейк Ен Тейк” (Bake N Take), німецька “Вінервальд” (Wienerwald), що займається продуктами харчування, були у США серед перших і найуспішніших у цій галузі.

Американські франчайзери досягли значного успіху в іноземних країнах: “Бургер Кінг” (Burger King), “Хардіз” (Hardees), “Холідей Ін” (Holiday Inn), “Ховард Джонсонс” (Howard Johnsons), “Баскін-Робінс” (Baskin-Robbins), “Мейнеке Діскаунт Мафлерс” (Meineke Discount Mufflers), “Грейт Америкен Куки” (Great American Cookie) — це американські франшизи, куплені неамериканськими фірмами [7].

Франчайзинг в США використовується в самих різних видах бізнесу. Зокрема, він інтенсивно розвивається в таких галузях промисловості і сфери послуг, як:

- автомобільна промисловість і послуги автосервісу;
- допомога в організації і веденні бізнесу (бухгалтерія, діловодство, реклама і т. п.);
- будівництво, послуги, пов'язані з ремонтом і обслуговуванням будинків;
- послуги, пов'язані з освітою;
- відпочинок і розваги;
- ресторани швидкого обслуговування, ресторани, закусочні і т. д.;
- продуктові намети; медичні і косметичні послуги;
- послуги у сфері домашнього господарства;
- роздрібна торгівля;
- багато інших видів діяльності [7].

У 2013 році в США налічувалося 757453 франчайзингових підприємств (прогноз на 2014р. -770368 франчайзингових підприємств), на яких були задіяні 8,318 млн.

працівників (прогноз 2014 р. - 8,51 млн. зайнятих ), що складає 7,4% робочих місць у приватному секторі.

Об'єм прибутку франшизних підприємств США в 2013 році склав 801 млрд. дол. США (прогноз 2014р.- 839 млрд. дол. США прибутку). За системою франчайзингу в США працюють:

- ✓ 56,3% від загального числа ресторанів швидкого обслуговування;
- ✓ 14,2% підприємств з продажу продуктів харчування;
- ✓ 13,1% ресторанів повного сервісу ;
- ✓ 18,2% підприємств готельного бізнесу;
- ✓ 4,9% підприємств, що пропонують авто-послуги;
- ✓ 3,3% підприємств, що пропонують бізнес-послуги;
- ✓ 1,5% послуги на ринку нерухомості;
- ✓ 0,9% – персональні послуги [8].

У Канаді франчайзинговий ринок багато у чому віддзеркалює еволюцію франчайзингу в США. У 2013 р. обсяги роздрібних продажів через франшизи в Канаді перевищили 48 млрд. дол. США або близько 45% загального обсягу роздрібною продажу. Понад 50% цих продаж були здійснені через франчайзинг бізнес-формату та інші "нетрадиційні" форми франчайзингу.

У 2012 р. близько 1 тис. франчайзерів, які працювали у Канаді і володіли близько 45 тис. торговельних точок, здійснили об'єми продаж на ріпні 61 млрд. дол. США. Щорічне зростання франчайзингової системи Канади становило 20% у 1985 р., 25% у 2011 р. і очікувалося подальше зростання в наступні роки [9].

Близько половину франшиз бізнес-формату в Канаді є власністю іноземних компаній, переважна більшість яких з США. Можливо завдяки географічній близькості та культурним подібностям Канада за зовнішніми ознаками є звичним ринком для експансії американських франшиз.

Міністерство торгівлі США зазначає, що 29% усіх американських іноземних франшиз були розміщені в Канаді, загальною кількістю 237 франчайзерів, що володіють 9031 торгових точок. Це відповідає близько 40% усіх іноземних франшиз торговельних точок США, розміщених у Канаді. Франчайзери з інших країн, зокрема, з Франції, Австралії, Великобританії, також проникають на ринок Канади швидкими темпами.

У Франції — в 2010 р. було зареєстровано всього 34 франчайзингові мережі, у 2011 р. ця цифра зросла до 108, з 7500 торговими точками. У 2012 р. 675 франчайзерів, які володіли близько 30 тис. торгових точок. Франчайзинг забезпечив працевлаштування близько 150 тис. осіб. Об'єми продажів через франчайзингову систему в 2013 р. перевищили 16 млрд. дол. США або близько 5% загальних роздрібних продажів у Франції. Французи охоплюють близько 40% усього європейського франчайзингового ринку, ємність якого оцінюється у 32-35 млрд. дол. США. За даними французького економіста І. Бернара, сьогодні в ЄС більше 6% роздрібною торгівлі виконується через франшизи.

У Франції характерне домінування національних франчайзингових операторів. Лише 5% торгових точок представлені іноземними франчайзерами.

Франшизам, які займаються продажем одягу і взуття (близько 25% ринку), характерна найбільша величина річного приросту в усьому роздрібному франчайзингу. Продукти харчування, меблі і побутові прилади також займають значну частку франчайзингових роздрібних продаж, 15 і 20% відповідно. Решта 40% ринку належить послугам (25,5%), будівництву (7,5%) і готельному та ресторанному бізнесу (7%)[10].

У Великобританії розвиток франчайзингу прискорився після заснування у 2012 р. Британської франчайзингової асоціації (BFA). Згідно з статистичними даними у Великобританії в даний час діє більше 540 франчайзерів з 52 тис. торгових точок. Більшість британських франчайзерів почали свою діяльність з 2013р. Найбільшими секторами британського ринку франшиз за об'ємом продаж були:

- 1) продаж меблів, товарів домашнього побуту та експлуатаційного обладнання;
- 2) товари та послуги для відпочинку;
- 3) швидке харчування (за кількістю торгових точок перше місце займають ресторани швидкого харчування - 1898 одиниць).

В даний час у Європі функціонують 4500 франчайзингових систем, у кожній з яких в середньому 37 партнерів, їх загальний товарообіг складає 150 млрд. дол. США. Проте ступінь розвитку франчайзингового бізнесу в Європі набагато нижчий, ніж у США, де об'єм подібного роду операцій перевищив 800 млрд. дол. США.

В Японії виділяють три основні категорії японських франшиз: 1) продаж товарів, 2) послуги харчування, 3) надання інших послуг. Японія виявилася досить привабливою для американських франчайзерів у їх пошуку ринків збуту та стала другим найбільшим закордонним ринком для американських франчайзерів після Канади. У 2013р. в Японії загалом працювало 69 франчайзерів, які володіли 7366 торговими точками, 72% з яких належали до другої категорії — послуги харчування.

В Італії у 2012 р. працювало 300 франчайзерів, які оперували 17500 франшизами. За цей період валові об'єми продажів перевищили 4,1 млрд. дол. США. Італійський франчайзинговий ринок характеризується пропорційним поширенням як іноземних, так й національних франчайзерів, які здебільшого орієнтуються на сферу розподілу продукції (продаж).

У Голландії франчайзинг також виявився динамічною силою в економіці. У 2013р. в Голландії налічувалося 289 франчайзерів, які володіли 11252 торговими точками в країні, і сукупні об'єми франчайзингових продаж були у межах 5,8 млрд. дол. США. Провідною формою франчайзингу в Голландії є франшизи на розподіл продукції (продаж); на другому місці — франшизи сфери послуг. Хоча існує тенденція до зростання присутності в країні іноземних франшиз, на ринку все ще домінують національні оператори.

За інформацією Міжнародної асоціації франчайзингу, у рамках близько 1500 франчайзингових мереж існує більш 350 тисяч франчайзі (франшизних точок). Річний обсяг продажів у рамках системи франчайзингу перевищує 1,5 трлн. дол. США, при цьому більше 50% підприємств роздрібною торгівлі є франчайзинговими. Франчайзинг у сфері роздрібною торгівлі забезпечує близько 15% ВВП США. Приблизно 60% ВНП країни виробляється підприємствами малого і середнього бізнесу, більш 50% яких працює по системі франчайзингу.

За даними FRANDATA Corporation, сферами економіки, у яких франчайзинг одержав на сьогоднішній день найбільше поширення є: заклади фаст-фуд — близько 32% загальносвітової кількості франчайзі, роздрібна торгівля (у тому числі продуктами харчування) — 24%, сфера послуг (у тому числі спортивних і туристичних) — близько 12%, автомобільні перевезення й обслуговування — 13%, будівництво — 11%. При цьому близько 50% усіх франчайзингових мереж світу працюють у сфері торгівлі, де ключове місце належить закладам фаст-фуд, ресторанам, магазинам промислових і продовольчих товарів. У середньому, близько 80% закладів фаст-фуд найбільших світових операторів знаходяться в управлінні франчайзі.

В інших країнах світу франчайзинг менш розвинутий, так у країнах Західної Європи частка франчайзингу в роздрібній торгівлі складає 30%. Усього в країнах ЄС зараз діє близько 4000 франчайзингових мереж, в яких зайнято близько 1,5 млн. осіб, річний оборот перевищує 120 млрд. дол. США.

Отже, як показує більш ніж сторічний досвід країн, які ефективно використовують франчайзинг, ця система є достатньо перспективною.

Однією з особливостей використання франчайзингу в Україні є широка поширеність внутрішніх (українських і російських) франчайзингових мереж. Більше 50% усіх франчайзингових договорів пов'язані з торгівлею нафтопродуктами по системі джобінгу («ТНК-Україна», «Лукойл-Україна» і «Альянс-Україна»), а також класичними



ресторанами і закладами фаст-фуд (Pizza Chelentano, «Картопляна хата», «Максмак», «Два гусаки», мережі ресторанів «Козирної карти», «Пан Пицца», «Ростик'с», Baskin-Robbins). Крім того, по франчайзингу працюють представники роздрібною торгівлі: одяг — Sensus, Gregory Arber, VD One, Argo Trading і Sela; взуття — «Монарх» і «Еконика». Також механізм франчайзингу використовують хімчистки American Clearens International і Un Momento, мережа магазинів фотопослуг Kodak, мережа СТО Bosch Auto Service, фітнес-клуб «Планета Фітнесс», «ІС: Франчайзинг», туристичні агентства мережі «Галопом по Європам» і багато хто інші [2, с. 52-54].

По оцінках експертів, багато вітчизняних і російських компаній, які працюють на українському ринку харчування і ритейлу розглядають франчайзинг як один з основних напрямків розвитку бізнесу. До таких компаній відносяться, наприклад, мережа фаст-фуд «Швидко», ресторан «Тарас», мережа супермаркетів «Патерсон».

Деякі з вітчизняних компаній планують переходити в розряд міжнародних франчайзерів (Pizza Chelentano, «Картопляна хата», Sensus, VD One), здійснюючи пошук партнерів-франчайзі в інших країнах.

Станом на листопад 2013 року в Україні діяли більше 500 франчайзерів (505), які охоплюють всі основні види діяльності. Порівняно з 2012 роком кількість їх збільшилась на 5 % – менше ніж в попередні роки. Кількість франчайзи перевищила 22,5 тис. точок зі зростанням за рік менше 10 %.

Всі галузі, в яких використовують франчайзинг, зростають приблизно однаково. Так, роздрібною торгівля в основному зростає за рахунок розвитку торгівлі одягом, як правило, іноземного походження, сектор послуг для населення та громадське харчування – в основному за рахунок національних брендів, а послуги для бізнесу та фінанси (фактично – ломбарди) – виключно за рахунок національних брендів. Національні бренди займають 56 % франчайзерів серед загальної кількості.

На 2014р. експерти прогнозують наступні перспективи:

– зростання кількості франчайзерів відбудеться на 8-10 %, зростання кількості франчайзи в мережах 10-12 %,

– основними галузями зростання мають бути: 1) товари щоденного попиту, в тому числі супермаркети; 2) біжутерія, подарунки, хобі тощо; 3) обслуговування домогосподарства та інший аутсорсинг для життя – прибирання, хімчистки, ремонт одягу, взуття тощо; 4) здоров'я та краса; 5) заклади, пов'язані з глобальними світовими розвагами та евентами [1].

Хоча на сьогодні в Україні відбувається стрімкий розвиток франчайзингу, проте він має деякі недоліки:

1. Необізнаність українських підприємців з основними принципами ведення бізнесу на умовах франчайзингу.

2. Недосконалість нормативно-правової бази України.

3. Відсутність детальної інформації про франчайзинг як інноваційний метод ведення бізнесу.

4. Відсутність практики апробації бізнесу [4].

**Висновки.** Підсумовуючи проблеми франчайзингу, слід зазначити, що франчайзинг в Україні є перспективним напрямком економічної діяльності і найближчими роками можна буде спостерігати зростання цього сегменту. Адже за умови, коли більшість бізнес-проектів стають збитковими, франчайзинг залишається прибутковим бізнесом як для франчайзера, так й для франчайзі.

**Перспективи подальших наукових досліджень.** Незважаючи на всі проблеми розвитку франчайзингу, він має великі перспективи для розвитку в Україні. Тому в перспективі подальших досліджень розвитку франчайзингу в Україні є розробка рекомендацій для вирішення зазначених проблем.

**Анотація**

В статті проаналізовано основні тенденції сучасного розвитку франчайзингу в світі. Розглянуті перспективи становлення франчайзингу в Україні. Виділені основні проблеми розвитку франчайзингу в Україні.

**Ключові слова.** Франчайзинг, франчайзі, франшиза, інтегрована форма бізнесу.

**Аннотация**

В статье проанализировано основные тенденции современного развития франчайзинга в мире. Рассмотрены перспективы становления франчайзинга на Украине. Выделены основные проблемы развития франчайзинга на Украине.

**Ключевые слова.** Франчайзинг, франчайзи, франшиза, интегрированная форма бизнеса.

**Summary**

The main trends in modern development franchise in the world analyzed in this paper. The prospects of becoming franchising in Ukraine examined. The basic problems of franchising in Ukraine highlighted.

**Keywords.** Franchising, franchisees, franchise, integrated form of business.

**Список використаних джерел:**

1. Кривонос А. Думки про франчайзинг на сьогодні. За проханням франчайзера. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://blog.e-franchising.org.ua/2013/10/blog-post.html>.
2. Магомедова А.М. Франчайзинг в Україні: проблеми теорії та практики // КНУ ім. Шевченка - 2011. - №6. - с.52-54,57.
3. Ногачевський О. Франчайзинг в Україні: проблеми та перспективи/ О.Ногачевський // Економіст. – 2010. – №3. – С.22-25.
4. Сайт Асоціації франчайзингу України. [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.franchising.org.ua/>.
5. Ткаченко Я. Франчайзинг як специфічна форма підприємницької діяльності: ретроспективний погляд // Вісник КНТЕУ. - 2003. - №6 (спецвипуск). - С.35-40.
6. Франчайзинг - путь к мировым стандартам [Мировые лидеры торговли и их раскрученные марки]/Продукты питания, 2003.-№16 .-С.35.
7. International franchise E-handbook. [Електронний ресурс].- Режим доступу: [http://www.franchiseek.com/Franchise\\_Directory.htm](http://www.franchiseek.com/Franchise_Directory.htm).
8. Franchise business outlook for 2014 [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.franchise.org/>
9. Франчайзинг: мировой опыт торговли . [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.bitrixsoft.ru>.
10. Франчайзинг в Европе. [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.fransh.ru>

## ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СФЕРИ

**Постановка проблеми.** Стримуючим фактором на шляху позитивної трансформації у ринковій економіці є орієнтація на застарілі методи управління. Звичні фактори перемоги у конкурентній боротьбі недостатні, окрім них, на сьогоднішній день важливого значення набуває вплив персоналу, без злагодженої роботи якого ефективність використання інших ресурсів різко знижується.

Координація роботи підприємств енергетичної сфери є безпосереднім обов'язком менеджерів вищої та середньої ланок управління. Специфіка та сутність функцій, а також ступінь їхнього впливу на життєздатність всього енергетичного підприємства підкреслюють значення управлінського персоналу та підвищують важливість вивчення питань, пов'язаних з його діяльністю. Персонал є ресурсом, яким необхідно грамотно управляти, він потребує об'єктивної зваженої оцінки.

**Огляд останніх досліджень і публікацій.** Серед тих, хто зробив найбільший внесок в розробку теорії оцінки, можна назвати такі видатні вітчизняні та закордонні імена: Амоша О.І., Багрова І.В., Богиня Д.П., Булеєв І.П., Портер Л., Саллі В.І., Семенча І.Є. та ін.

Серед маловивчених залишаються питання, пов'язані із формуванням комплексного підходу, який дозволяє розглянути ринковий аспект механізму оцінки з точки зору здатності управлінської команди приймати конкурентоспроможні управлінські рішення, які дозволяють підприємству енергетичної сфери ефективно використовувати наявні ресурси.

Особливе значення зазначені питання мають для умов енергетичної галузі, враховуючи її специфіку та стратегічне значення для економіки країни. Таким чином стан розробки оцінки управлінського персоналу, а також її вплив на інші не менш важливі проблеми, з якими стикається енергетичне підприємство у процесі свого функціонування, вказують на теоретичне та практичне значення виділеної проблеми.

**Формулювання завдання дослідження.** Метою статті є узагальнення і розвиток науково-методичних основ, розробка механізму та практичних рекомендацій щодо створення ефективної системи формування та визначення конкурентоспроможності управлінського персоналу підприємств енергетичної сфери.

**Виклад основного матеріалу.** На базі критичного вивчення існуючих наукових та практичних підходів до оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу нами виявлено, що поки не існує єдиного підходу до визначення змісту, критеріїв та методів оцінки діяльності управлінського персоналу, які б з достатньою мірою об'єктивності дозволили б врахувати ступінь його впливу на загальну ефективність діяльності підприємства енергетичної сфери.

Оскільки якість системи управління визначається цілісністю та стабільністю діяльності управлінців, їх готовністю та здатністю працювати в команді для досягнення загальної мети діяльності підприємства, то оцінюванню підлягає управлінська команда, як група людей, що координує функціонування системи – підприємства енергетичної сфери.

Різниця в обсязі повноважень та відповідальності, і, як наслідок, неоднаковий вплив на кінцевий результат діяльності підприємства енергетичної сфери, не дозволяють розробити єдиний універсальний інструментарій для оцінки всієї підсистеми «робітники управління», тому увага зосереджена на категорії «керівники», до якої нами включені менеджери вищої ланки, в особі директора та його перших заступників.

Для оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу доцільно обрати такий показник, який дозволить оцінити не лише виключно виконання безпосередніх

обов'язків в процесі управління, але й надасть можливість визначити вплив управлінської діяльності на ринкову позицію підприємства [2].

Такий підхід дозволяє обрати показник конкурентоспроможності як такий, що повною мірою відповідає вимогам оцінки, оскільки існує залежність між конкурентоспроможністю управлінського персоналу та конкурентоспроможністю підприємства енергетичної сфери, що сприяє побудові дієвої системи управління конкурентоспроможністю управлінського персоналу та здійсненню цілеспрямованого впливу на ефективність використання ресурсів та підвищення ефективності діяльності підприємства енергетичної сфери.

Термін «конкурентоспроможність управлінського персоналу» належить до категорії маловивчених, проте існує безпосередній об'єктивний зв'язок між цією категорією та такими поняттями як «конкурентоспроможність підприємства енергетичної сфери» та «конкурентоспроможність енергетичної продукції», тому розвиток понятійного апарату доцільно здійснювати на базі цих більш досліджених категорій.

Сучасні підходи до розуміння конкурентоспроможності управлінського персоналу ґрунтуються на врахуванні того, що вона є вирішальним фактором, який формує конкурентоспроможність підприємства енергетичної сфери; а також здатності конкурувати на ринку праці та реалізовувати свій потенціал на конкретному підприємстві.

При цьому не враховується можливість неповної та неефективної реалізації наявного потенціалу саме для досягнення цілей енергетичного підприємства. У зв'язку з цим актуальною є розробка ефективного механізму визначення конкурентоспроможності управлінського персоналу, який ґрунтується на оптимальному врахуванні ключових параметрів, що дозволить подолати визначені недоліки існуючих підходів.

Забезпечення підвищення ефективності використання управлінського персоналу потребує створення гнучкого механізму управління його конкурентоспроможністю на основі синтезу, оновлення, модернізації обґрунтованих та впроваджених моделей та інструментів управління, які б враховували дію визначених ключових чинників, що впливають на формування конкурентоспроможності управлінського персоналу підприємств [3, с. 70].

Оскільки принциповим є встановлення залежності між діяльністю управлінців та ефективністю роботи підприємства енергетичної сфери, під конкурентоспроможністю ми розуміємо не наявність в управлінців якості та компетенції, а саме такі, що реалізовані на користь підприємства енергетичної сфери, тобто для досягнення встановленої стратегічної та тактичної мети його діяльності.

Конкурентоспроможність управлінського персоналу є функцією двох змінних: рівня потенціалу (потенціал – це складна синтетична категорія, що включає у себе відповідні якості та компетенції, необхідні для отримання конкретного результату) та мотивації (сформованих на підприємстві стимулів для найповнішої реалізації наявного потенціалу для досягнення цілей підприємства).

Обидві змінні мають якісний характер, тому для їх оцінки можна використати результати експертизи. Крім того, кожен з виділених факторів в різній мірі впливає на поведінку управлінців, тому при розрахунках використовується його зважене значення.

Неоднорідна та системна природа кожної з виділених ключових змінних вимагає для їх обчислення використовувати не скалярні, а векторні величини, що дозволяють також врахувати в розрахунках відповідну спрямованість, що надається поведінці управлінців кожною з виділених груп факторів.

При цьому, дві з трьох виділених в межах потенціалу груп факторів містять ще відповідні підгрупи, проте, оскільки вони формуються в межах однієї виділеної системи, то, шляхом паралельного переносу, зводяться в одну трьохвимірну площину.

Необхідно перейти від абсолютних значень показників до відносних. Базою для переходу обирається оптимальне значення мотивації та потенціалу відповідно. Для визначення оптимального значення кожного з показників нами побудовані та розв'язані оптимізаційні задачі, обмеження для яких побудовані з урахуванням наступних міркувань:

врахування пріоритетності відповідної групи факторів, політика підприємства енергетичної сфери, природа вагових коефіцієнтів (які є параметрами, що оптимізуються).

Оскільки складові конкурентоспроможності з точки зору впливу на неї описуються лінгвістичними змінними, то для їх кількісного обчислення необхідним та доцільним є використання правила, побудованого на впровадженні експоненціальних функцій приналежності.

Для рівнів мотивації та потенціалу нами встановлено три рівні оцінки: дуже сприятливий рівень, не спричиняє відповідного впливу, перешкоджає. Функція приналежності, що використовується для розбиття усього діапазону на відповідні термножини має вигляд:

$$y = 1 - \exp\left[-\left(\frac{0,33}{|X - x|}\right)^{2,5}\right], \quad 0 < x < 1, \quad (1)$$

де  $X$  присвоюється значення контрольних точок, що є межами виділених термножин та відповідають наступним умовам: початок системи відліку (необхідно обрати єдине значення, оскільки у подальшому результати розрахунків зводяться у матрицю, що поєднує обидва фактора)  $УП_{\min}$ , якщо  $УП_{\min} < УМ_{\min}$ ,  $УМ_{\min}$ , якщо  $УМ_{\min} < УП_{\min}$ ; гранична максимальна межа першої підмножини (яка одночасно виступає і як гранична мінімальна межа другої підмножини) визначається як точка перетину графіку мінімального та максимального рівнів мотивації та потенціалу відповідно, тобто:

$\hat{A}_1 = \hat{O}_1^{\min} \cap \hat{O}_1^{\max}$  - гранична межа першої підмножини рівня мотивації, а для потенціалу -  $A_{\Pi} = УП_{\min} \cap УП_{\max}$  - гранична межа першої підмножини рівня

потенціалу; гранична максимальна межа другої підмножини (яка одночасно виступає і як гранична мінімальна межа третьої підмножини) визначається як точка перетину графіків функції відносного оптимального значення рівнів мотивації та потенціалу до максимального значення з урахуванням наявних умов, тобто: для мотивації -  $B_M = УМ_{\text{ОПТ}}^{\text{ОТН}} \cap УМ_{\max}$ , для потенціалу -  $B_{\Pi} = УП_{\text{ОПТ}}^{\text{ОТН}} \cap УП_{\max}$ ; гранична максимальна межа третьої підмножини співпадає із максимальним відносним значенням рівнів мотивації та потенціалу відповідно та в обох випадках дорівнює 1.

Сумісна інтерпретація отриманих результатів дозволяє побудувати конкурентну карту управлінського персоналу, відповідно до положення на якій визначається напрям впливу управлінського персоналу на діяльність підприємства енергетичної сфери та політика стосовно його подальшого використання.

### Висновки.

1. Аналіз і теоретичне узагальнення існуючих методичних засад формування та оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу підприємств енергетичної сфери дозволили встановити, що економічну категорію «конкурентоспроможність управлінського персоналу» слід розглядати у взаємозв'язку категорій «рівень мотивації» та «рівень потенціалу», які є взаємозалежними, взаємодіють в процесі формування конкурентоспроможності управлінського персоналу і обумовлюють рівень використання ресурсів підприємства.

2. Встановлено, що принциповим при визначенні конкурентоспроможності управлінського персоналу є виокремлення впливу кожної з виділених змінних, оскільки запропонований підхід ґрунтується на розумінні конкурентоспроможності як реалізованих якостей та компетенцій, тобто базовим є окреме обчислення рівнів потенціалу та мотивації. Це дає змогу визначити, чи можна розглядати управлінський персонал підприємства енергетичної сфери в якості бази для формування довгострокових конкурентних переваг та резерву підвищення ефективності діяльності.



3. Еволюційний розвиток методичних підходів до оцінки ефективності управлінської діяльності здійснювався під впливом лібералізації економіки, ринкових перетворень, розширення можливостей використання в процесі дослідження експертних, якісних, бальних, психологічних та економіко-математичних методів і пройшов етапи спостереження за використанням людських ресурсів, нормування і контролю виконання нормативів розумової праці, оптимізації управлінської праці, пошуку джерел підвищення її ефективності.

#### **Анотація**

У статті узагальнено науково-методичні основи ефективної системи визначення конкурентоспроможності управлінського персоналу підприємств енергетичної сфери.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, управління, персонал, підприємство, енергетична сфера.

#### **Аннотация**

В статье обобщены научно-методические основы эффективной системы определения конкурентоспособности управленческого персонала предприятий энергетической сферы.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, управление, персонал, предприятие, энергетическая сфера.

#### **Summary**

The scientifically-methodical bases of effective system of definition of competitiveness of the administrative personnel of the enterprises of power sphere are generalised.

**Keywords:** competitiveness, management, personnel, enterprise, power sphere.

#### **Список використаних джерел:**

1. Артющина О.Л. Чинники формування людського капіталу в системі корпоративного управління / О.Л. Артющина // Вісник КНТЕУ. – К.: КНТЕУ, 2006. – № 1. – С. 89-94.
2. Колонтаевский О.П. Определение надежности работников предприятий / О.П. Колонтаевский // Экономика транспортного комплекса: Сб. науч. трудов. – Харьков: ХГАДТУ. – 1998, Вып. 1. – С. 151–153.
3. Криворотько І.О. Еволюція кадрового менеджменту / І.О. Криворотько // Економіка і управління. – Сімферополь, 2006. – № 2–3. – С.66–71.
4. Стеценко Н.А. Роль управлінських кадрів у забезпеченні ефективного функціонування системи управління персоналом на підприємстві / Н.А. Стеценко // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: Збірник наукових праць. Економіка. – 2006. – Випуск 4, Ч. 1. – С. 359–366.

УДК 332 14

Лепьохіна О.В.

### **РАЦІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Анотація.** В умовах ринку стабільні позиції мають тільки ті підприємства, що постійно розвиваються. Можливості ж розвитку визначаються масою отриманого прибутку. Ринкова економіка в Україні набирає все більшої сили. Разом з нею набирає силу і конкуренція як основний механізм регулювання господарського процесу.

Конкурентоспроможність будь-якому господарюючому суб'єкту може забезпечити тільки правильне управління рухом фінансових ресурсів і капіталу, що знаходяться в його розпорядженні.

**Ключові слова:** регулювання, капітальні вкладення, сільськогосподарські культури, технічні умови, врожайність.

**Аннотація.** В условиях рынка стабильные позиции имеют только те предприятия, которые постоянно развиваются. Возможности же развития определяются массой полученной прибыли. Рыночная экономика в Украине набирает все большей силы. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регуляции хозяйственного процесса. Конкурентоспособность любому хозяйствующему субъекту может обеспечить только правильное управление движением финансовых ресурсов и капитала, что находятся в его распоряжении.

**Ключевые слова:** регуляция, капитальные вложения, сельскохозяйственные культуры, технические условия, урожайность.

**Annotation.** In the conditions of market stable positions have those enterprises which develop constantly only. Possibilities of development are determined mass of the got income. A market economy in Ukraine collects all greater force. Together with it collects force and competition as basic mechanism of adjusting of economic process. Competitiveness correct traffic of financial resources and capital control can provide only any being in a charge subject, that are in his order.

**Keywords:** adjusting, capital investments, agricultural cultures, tts, productivity.

**Постановка проблеми.** Успішна діяльність підприємства не можлива без розумного управління фінансовими ресурсами. Неважко сформулювати цілі, для досягнення яких необхідно раціональне управління фінансовими ресурсами:

- Вживання в умовах конкурентної боротьби;
- Запобігання банкрутства і великих фінансових невдач;
- Лідерство в боротьбі з конкурентами;
- Максимізація ринкової вартості;
- Прийнятні темпи зростання економічного потенціалу;
- Зростання обсягів виробництва та реалізації;
- Максимізація прибутку;
- Мінімізація витрат;
- Забезпечення рентабельної діяльності і т.д.

Пріоритетність тієї чи іншої мети може вибиратися підприємством залежно від галузі, положення на даному сегменті ринку і від багато чого іншого, але вдале просування до обраної мети багато в чому залежить від досконалості управління фінансовими ресурсами підприємства [1, с.37].

**Аналіз наукових досліджень і публікацій.** Проблематиці управління у сільському господарстві присвячені роботи вчених: Бондарук Т. Г., Гайдуцький А. П., Корецький М. Х., Могильний О., Олійник Д. С., Хлівна І.В. Разом з тим такі питання, як раціональне управління фінансовими ресурсами сільськогосподарського підприємства, потребують додаткового дослідження.

**Метою роботи** є аналіз, практика і визначення шляхів покращення управління фінансовими ресурсами сільськогосподарського підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління фінансовими ресурсами сільськогосподарського підприємства являє собою частину його загальної фінансової стратегії, яка полягає в забезпеченні необхідного рівня фінансування виробничого розвитку. Для сільського господарства найбільш важливим ресурсом є земля, тому проаналізуємо більш докладно саме земельні ресурси, які використовуються підприємствами. Наявний ресурсний потенціал, якісні його параметри та раціональне поєднання в процесі господарської діяльності є вихідною передумовою виробництва конкурентоспроможної продукції. Зауважимо, що земельна площа є базовим ресурсом, а

саме він визначає формування інших ресурсів. Рациональне використання землі є і буде одним з найважливіших народногосподарських завдань.

Успішна діяльність підприємства в умовах ринкової економіки і конкурентного середовища не можлива без використання сучасних інструментів управління фінансово-господарською діяльністю. Комплексний підхід до управління фінансовими ресурсами дозволяє досягти високого ступеня фінансової керованості підприємства. Фінансовий стан та фінансові результати підприємства перш за все визначаються структурою капіталу і ефективністю його використання. Для дослідження проаналізуємо структуру землекористування МП «РОСС» Херсонської області.

Підприємство МП «РОСС» має у своєму розпорядженні земельну ділянку загальною площею 410 га. Дана площа повністю використовується під вирощування сільськогосподарських культур (табл. 1).

Таблиця 1.

### Структура землекористування МП «РОСС»

№	Назва сільськогосподарських культур	Площа угідь, га
1	Пшениця	125
2	Гірчиця	65
3	Соняшник	100
4	Ячмінь	40
5	Кукурудза	10
6	Земля під пар	70
7	Всього	410

Підприємство кожен сезон вирощує дані культури, але в залежності від кліматичних та економічних умов може змінюватися площа насадження даних угідь. У якості джерела фінансових ресурсів часто виступає кредиторська заборгованість, у тому числі заборгованість перед власними працівниками по заробітній платі та бюджетом. Частина кредиторської заборгованості постійно знаходиться в обороті підприємства. Враховуючи це, її прирівнюють до внутрішніх джерел і називають стійкими пасивами. Специфічність даного джерела є у тому, що не являючись, по суті, власним джерелом для формування фінансових ресурсів, вони враховуються як внутрішні джерела. У сучасних умовах підприємство самостійно формує фінансові ресурси для забезпечення необхідного обсягу з урахуванням розвитку господарської діяльності не лише на стадії функціонування підприємства, а й на перспективу.

Із наведених в табл. 2 даних, видно, що в МП «РОСС» склалася тенденція підвищення питомої ваги власних джерел і невеликої кількості залучених.

Таблиця 2

### Структура джерел фінансових ресурсів МП «РОСС» у 2011-2013 рр.

Джерела фінансових ресурсів	Роки		
	2011	2012	2013
Виручка від реалізації, %	80,5	88,2	79,9
Банківські кредити, %	17,1	10,1	18,6
Кредиторська заборгованість, %	2,4	1,7	1,5
Всього. %	100,0	100,0	100,0

Із збільшенням питомої ваги власних джерел знижується частка залучених джерел, місце серед яких займає кредиторська заборгованість та банківський кредит. Кредиторська заборгованість є незначним за питомою вагою залученим джерелом. Частка кредиторської заборгованості за період з 2011 по 2013 роки зменшилася з 2,4 до 1,5 відсотка. Така тенденція скорочення кредиторської заборгованості формування фінансових ресурсів, безсумнівно, є позитивною. Але основним і провідним місцем серед формування фінансових ресурсів є виручка від реалізації, яка займає значну частку в даному аналізі.

Стратегічним завданням аграрної політики на найближчу перспективу є удосконалення системи фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств через поліпшення її структури, в якій домінуюче значення повинні мати власні джерела формування фінансових ресурсів [2 с. 113].

Вивчення структури фінансових ресурсів дає змогу отримати інформацію про їх ефективне розміщення. При цьому необхідно відмітити, що, як свідчать дані табл. 3, питома вага фінансових ресурсів у структурі активів балансу сільськогосподарських підприємств значно збільшилася, якщо у 2011 році вони становили лише 9,7 %, то у 2013 році вже 23,6 %.

Таблиця 3

**Питома вага складових фінансових ресурсів у структурі активів балансу сільськогосподарських підприємств, %**

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Актив балансу, млн.грн	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У т.ч. оборотні активи, млн. грн.	26,1	32,5	34,3	39,8	43,3
З них фінансові ресурси - усього, млн. грн.	9,7	14,1	14,9	20,3	23,6
- готова продукція, товари млн. грн	2,3	3,7	3,5	4,4	5,7
- дебіторська заборгованість, млн. грн	7,0	9,7	10,3	14,9	16,6
- поточні фінансові інвестиції, млн. грн	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3
грошові засоби, млн. грн	0,3	0,4	0,6	0,6	1,0

Ця картина не є досить чіткою через надто велику питому вагу дебіторської заборгованості. Для всіх підприємств характерні недоліки у формуванні структури оборотних засобів, яка віддзеркалює їх майновий стан. Це пояснюється погано налагодженою роботою з контрагентами, відсутністю на підприємствах фінансового планування та принципів кредитної політики по відношенню до покупців продукції.

Комплексний підхід до управління фінансовими ресурсами дозволяє досягти високого ступеня фінансової керованості підприємства, необхідної в умовах ринкової конкуренції, підтримати ініціативну ринкову орієнтацію і забезпечити керівників та фахівців усім необхідним для ухвалення вивірених, інформаційно підкріплених рішень.

Наявний ресурсний потенціал, якісні його параметри та раціональне поєднання в процесі господарської діяльності є вихідною передумовою виробництва конкурентоспроможної продукції. Але так як підприємство займається вирощуванням зернових та інших культур, існують певні вимоги щодо якості даних культур, яких потрібно дотримуватися.

Вивчення структури фінансових ресурсів дає змогу отримати інформацію про їх ефективне розміщення. За останні роки змінився обсяг складових фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Матеріальні ресурси складають основу процесу виробництва.

МП «РОСС» здійснює реалізацію продукції самостійно, враховуючи великий власний досвід, відмінну репутацію. Інформація про врожайність сільськогосподарських культур МП «РОСС» приведена в табл. 4.

Таблиця 4

### Врожайність сільськогосподарських культур МП «РОСС» за 2013 рік.

Назва культур	Кількість, ц	Сума, тис. грн.
Пшениця	3750	8625
Гірчиця	520	2080
Соняшник	1100	4290
Ячмінь	800	1440
Кукурудза	1000	1700

Найбільш вигідною сільськогосподарською культурою є пшениця (625 тис.грн), за нею слідує соняшник (4290 тис.грн) і також потрібно враховувати гірчицю (2080 тис.грн), тому що із-за невеликої пропозиції на ринку збуту вона приносить дохід завдяки високій ціні. Основними споживачами продукції сільського господарства є підприємства з її переробки, і навіть підприємства, що займаються торговельно-закупівельною діяльністю у галузі. Реалізація сільськогосподарської продукції здійснюється оптовими партіями, починаючи з липня-вересня, після доопрацювання зібраного врожаю на току підприємства. На ринку сільськогосподарської продукції існує стійка тенденція поступового зростання цін на зернові, насіння соняшнику. З огляду на даний чинник, МП «РОСС» здійснює тривале збереження частини сільгосппродукції з метою її реалізації за вищими цінами.

Підприємства в сучасних умовах не можуть тримати довго на розрахункових рахунках залучені кошти або ж формувати спочатку спеціальні фонди з них, а вже потім вкладати в реальні основні й оборотні засоби. Чим швидше підприємства пустять в обіг кошти, тим більшу величину доходу і прибутку вони зможуть отримати в майбутньому [4, с. 96].

**Висновки.** Узагальнюючи вищевикладене, можна сказати, що з метою раціонального управління фінансовими ресурсами сільськогосподарськими підприємствами необхідно враховувати структуру землекористування та джерела фінансових ресурсів; питому вагу їх складових у структурі активів сільськогосподарських підприємств.

### Список використаних джерел

1. Гайдуцький А. П. Інвестиційна конкурентоспроможність аграрного сектора України / Гайдуцький А. П. – К. : Нора-друк, 2013. – 246 с.
2. Бондарук Т. Г. Вплив бюджетного фінансування на розвиток сільськогосподарського виробництва / Т. Г. Бондарук : зб. наук. праць Луганськ. Нац. аграр. ун-ту. – 2012. – № 37(49). – 17-21с.
3. Меренкова Л.О. Економічний зміст фінансових ресурсів підприємства в умовах ринку / Коммунальное хозяйство городов. Х.: Наука, 2012. – 567 с.
4. Ареф'єва О.В., Герасимчук Н.А. Управління формуванням підприємництва / О. В. Ареф'єва, Н. А. Герасимчук. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2011. – 228с.
5. Корецький М. Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці : моногр. / Корецький М. Х. – К. : УАДУ, 2012. – 260 с.
6. Могильний О. Критерії ефективності державного регулювання аграрного сектора економіки / О. Могильний // Економіка України. – 2003. – №2. – 65-71с.
7. Хлівна І.В. Грошові надходження та інвестиційні витрати малих фермерських господарств // Наукові записки серія «Економіка». – 2011р. – Вип. 8, Ч. 3. -135-144с.





$$A = \begin{vmatrix} 1 & x_0 & x_0^2 & x_0^n \\ 1 & x_1 & x_1^2 & x_1^n \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ 1 & x_n & x_n^2 & x_n^n \end{vmatrix} \neq 0.$$

Враховуючи те, що метод Крамера вимагає обчислення  $n+1$  визначників розмірності  $n \times n$ , то метод має певне обмеження у використанні  $O(n^4)$ . Враховуючи це, оцінки параметрів наведеної моделі доцільніше обчислювати за допомогою формули Лагранжа, а також різниці значень функції  $y = f(x)$  у суміжних вузлах (в даному випадку під вузлами розуміємо експериментальні точки у таблиці параметрів, які характеризують систему розвитку експортного потенціалу)

$$\begin{aligned} P(x) = & \frac{(x-x_1)(x-x_2)\dots(x-x_n)}{(x_0-x_1)(x_0-x_2)\dots(x_0-x_n)} y_0 + \\ & + \frac{(x-x_0)(x-x_2)\dots(x-x_n)}{(x_1-x_0)(x_1-x_2)\dots(x_1-x_n)} y_1 + \dots \\ & \dots + \frac{(x-x_0)(x-x_1)\dots(x-x_{n-1})}{(x_1-x_0)(x_n-x_2)\dots(x_n-x_{n-1})} y_n, \end{aligned} \quad (4)$$

Отримані оцінки параметрів і різниці є підставою для обчислення коефіцієнтів многочлена

$$a_n = \frac{\Delta^n y_0}{n! h^n}, \quad (5)$$

де  $\Delta^n y_0$  – різниця значень функції  $y = f(x)$  у суміжних вузлах;

$h$  – крок між вузлами;

$n!$  – факторіал (добуток натуральних чисел від 1 до  $n$ );

$$n! = 1 \cdot 2 \cdot \dots \cdot n = \prod_{i=1}^n i. \quad (6)$$

Недоліком формули Лагранжа є факторіальна складність чисельника та знаменника, що вимагає використання алгоритмів з багатобайтним представленням чисел. Це вказує на те, що в умовах тактичного управління системою розвитку експортного потенціалу даний підхід може бути використаний тільки тоді, коли оперативна інформація про поточні зміни параметрів системи будуть внесені у бази даних систем підтримки прийняття рішень для автоматизованої обробки значень коефіцієнтів многочлена.

**Цілі статті.** Запропонувати метод моніторингу оптимальності системи розвитку експортного потенціалу на засадах структуризації і формалізації критеріїв встановлення змін параметрів системи розвитку експортного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** З метою уникнення типових проблем, які виникають під час оцінки параметрів систем розвитку експортного потенціалу державних машинобудівних підприємств рішення щодо коригування параметрів системи розвитку експортного потенціалу доцільно базувати на основі методу найменших квадратів.

Факторною ознакою відносно величини  $y$  розглянемо  $x$ . Враховуючи функціональну залежність  $y = f(x, a_0, a_1, \dots, a_n)$  в умовах відсутності випадкових помилок для ідентифікування значень  $a_0, a_1, \dots, a_n$  достатньо було б провести таку кількість досліджень, скільки невідомих є у наведеній функціональній залежності, тобто за таких умов можна було б отримати  $n+1$  пару значень  $x$  і  $y$ . Підставивши ці пари у вищенаведену функціональну залежність формується система  $n+1$  рівнянь з  $n$  невідомими. Проте, на практиці, здебільшого, значення результативної ознаки містять випадкові помилки, які

викликані суб'єктивними і об'єктивними чинниками, в тому числі форс-мажорними обставинами.

Цю проблему, як відомо, розв'язують шляхом побудови рівняння

$$\frac{\partial S}{\partial a_0} = 0; \frac{\partial S}{\partial a_1} = 0; \dots, \frac{\partial S}{\partial a_n} = 0 \quad (7)$$

за допомогою умови мінімуму суми квадратів нев'язань шляхом сумування  $y_0, y_1, \dots, y_n$ , що становить суму  $S$  із значеннями  $a_0, a_1, \dots, a_n$ , які мінімізують  $S$ .

Критеріальні параметри, які виступають результативними ознаками у системі розвитку експортного потенціалу державного підприємства, як показали проведені дослідження, характеризуються різними дисперсіями, що вимагає певного уточнення мінімізації суми випадкових помилок  $S$ , а саме:

$$S = \sum_{k=1}^n [f(x_k, a_0, a_1, \dots, a_n) - y_k]^2 p_k, \quad (8)$$

де  $p_k$  - ваги вимірювань, зворотно пропорційні дисперсіям.

Так само відбувається встановлення параметрів функцій двох і більше змінних.

Розглянута нормальна система рівнянь стосовно невідомих параметрів моделі системи розвитку експортного потенціалу державного підприємства буде лінійною якщо в обрану математичну модель  $a_0, a_1, \dots, a_n$  входять лінійно. Як наслідок, ідентифіковані параметри лінійно залежать від випадкових чисел  $y_k$ . Динамічну модель системи розвитку експортного потенціалу доцільно розглядати у формі системи диференціальних рівнянь. Визначення значень параметрів  $a_{ij} (i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, 1)$  є задачею, яка розв'язується із урахуванням того, що шукані значення параметрів мають відповідати мінімальному відхиленню передбаченому математичною моделлю динамічних залежностей  $y_i(t), (i = 1, \dots, n)$ , від наявних експериментальних даних  $y_i^y(t)$ . У якості критерію відхилень модельних вирішень від експериментальних залежностей можна обрати один із функціоналів з межами інтервалу спостережень  $t_1, t_n$ . Ці функціонали перетворюються на функції кінцевого числа змінних  $a_{ij}$  тоді, коли виконуються умови існування й одиничності вирішення системи диференціальних рівнянь моделі системи розвитку експортного потенціалу підприємства.

В умовах проведення експериментів через рівні проміжки часу і обчислення інтегралів за допомогою методу прямокутників (передбачає заміну підінтегральної функції на многочлен нульової степені (константу) на кожному елементарному відрізку) задача ідентифікації параметрів моделі перетворюється на

$$J[y_1(t), \dots, y_n(t)] = \sum_{s=1}^{N-1} \sum_{i=1}^n [y_i(t) - y_i^y(t)]^2 \Delta t; J[y_1(t), \dots, y_n(t)] = \sum_{s=1}^{N-1} \sum_{i=1}^n |y_i(t) - y_i^y(t)| \Delta t, \quad (9)$$

де  $\Delta t$  - проміжок часу між сусідніми спостереженнями.

Оскільки  $\Delta t$  не залежить від  $a_{11}, \dots, a_{nl}$ , то задача ідентифікації параметрів зводиться до мінімізації функцій  $\hat{J}$  і  $\hat{J}$ .

На рис. 1 наведено етапи ідентифікації параметрів моделі системи розвитку експортного потенціалу, за якими можна встановити необхідність її коригування на основі методу найменших квадратів.

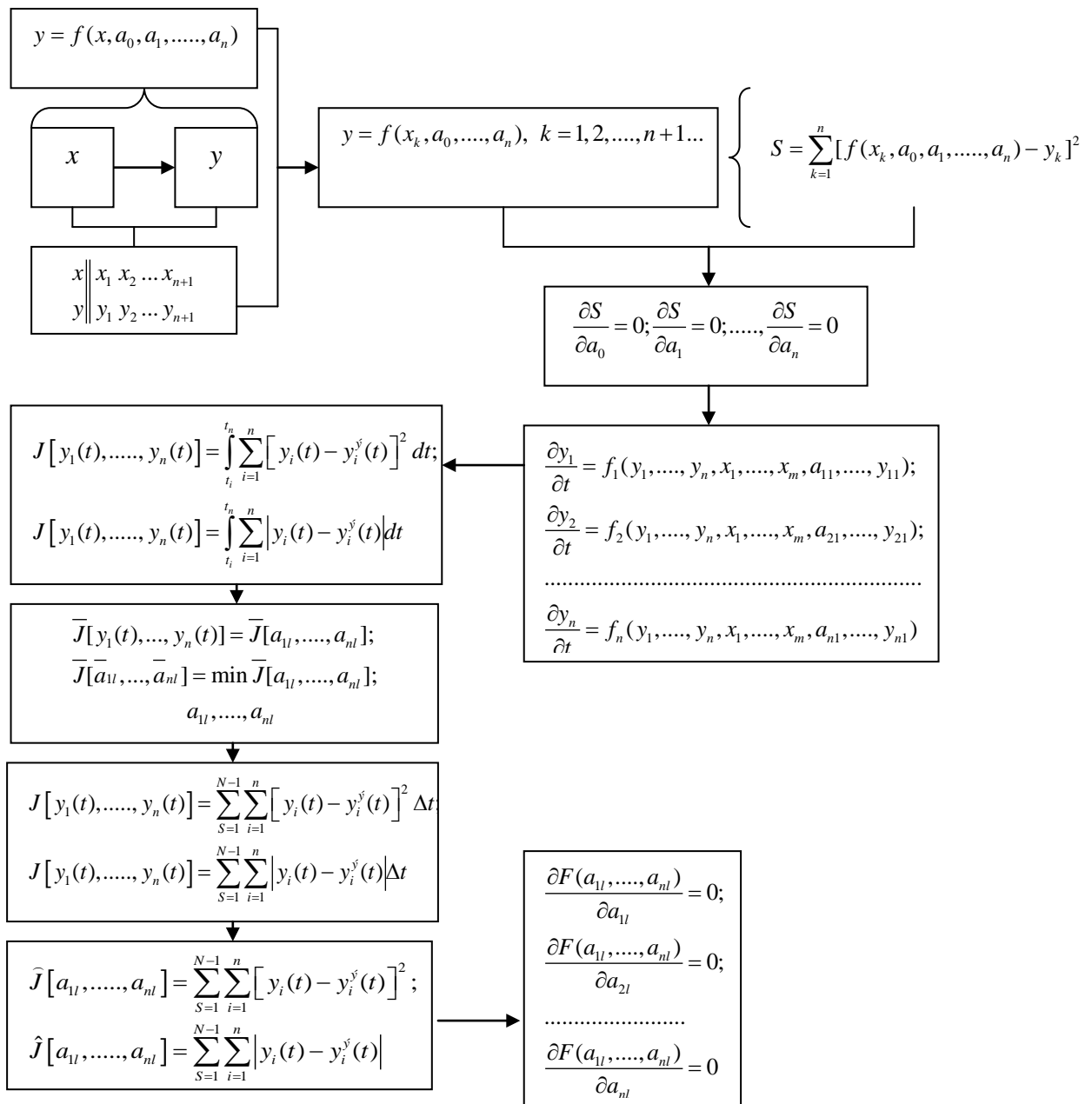


Рис. 1. Ідентифікація параметрів моделі системи розвитку експортного потенціалу, які вказують на необхідність її коригування

Примітки: побудовано на основі таких наукових праць [5; 6; 7]. Умовні позначення:  $\bar{a}_{ij}$  - шукані значення параметрів моделі, що відповідають мінімальному значенню функціонала;  $t_s (S = 1, \dots, N)$  - момент спостережень.

Рівень об'єктивності проведених експериментальних досліджень, значною мірою залежить від однаковості початкових станів системи розвитку експортного потенціалу державного підприємства, а також відповідності умов зовнішнього середовища, у різні часові періоди, очікуваним співвідношенням між факторами. Якщо стани системи і зовнішні умови проведення експериментів відрізняються, то це ускладнює забезпечення адекватності моделі.

У процесі ідентифікування параметрів моделі необхідно формалізувати умови, за яких висновок про необхідність коригування системи розвитку експортного потенціалу державного підприємства є однозначним. Проведені дослідження показали, що виконання цього завдання доцільно виконувати на основі застосування правил логіки, а саме

кон'юнкції, диз'юнкції, імплікації, еквіваленції. Якщо виходити з того, що керівники усіх державних підприємств-експортерів приймають рішення щодо продажу продукції за кордон керуються критеріями доходності ( $p$ ) і ризиковості ( $q$ ), то очевидно, що їхні переваги в оцінюванні кон'юнктури відрізнятимуться лише схильністю до ризику. У результаті узагальнення огляду літературних джерел [1-4; 7], емпіричних та експертних матеріалів керівників підприємств (ДП «Виробниче об'єднання «Київприлад», ДАХК «АРТЕМ», ПАТ «Гопаз», Завод ДП «Електроважмаш» тощо) побудовано логічні формули для обґрунтування необхідності коригування систем розвитку експортного потенціалу, а також таблиці істинності для них. Загальна схема зв'язків між елементарними таблицями істинності наведена на рис. 2. Схильні до ризику керівники державних підприємств-експортерів можуть приймати рішення щодо реалізації експортного потенціалу на основі диз'юнкції ( $p \vee q$ ), тобто тоді, коли його очікування задовольняють хоча б один із двох критеріїв. Як видно з рис. 2, з чотирьох можливих варіантів три є прийнятними для експорту. Схильні до ризику керівники можуть також приймати рішення щодо реалізації експортного потенціалу на основі еквіваленції ( $p \Leftrightarrow q$ ). Таблиця істинності для випадку еквіваленції вказує на те, що рішення щодо реалізації експортного потенціалу слід відхилити тоді, коли хоча б один з параметрів не відповідає очікуванням керівника підприємства-експортера.

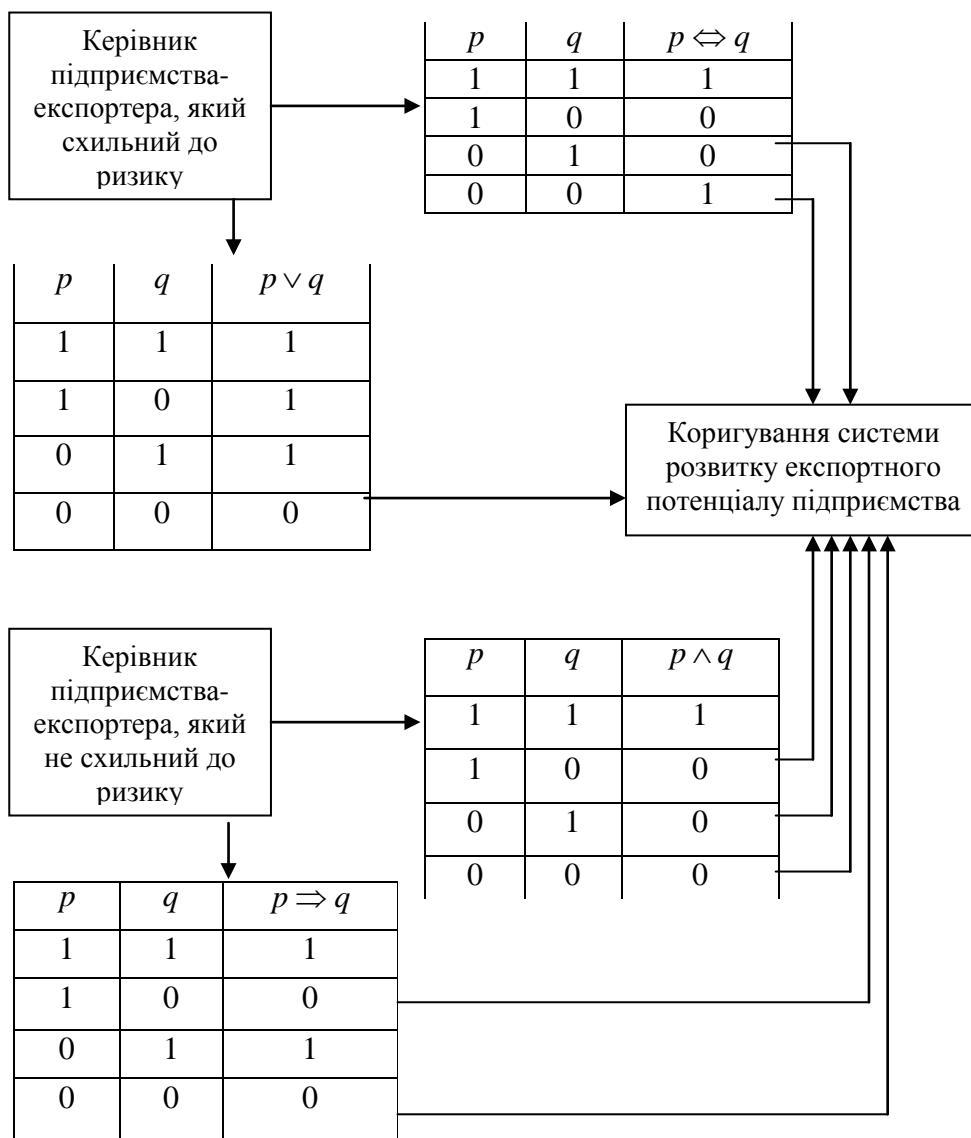


Рис. 2. Зв'язки між таблицями істинності, що вказують на необхідність коригування систем розвитку експортного потенціалу державних підприємств.



Примітки: побудовано авторами. Умовні позначення: 1 – істинне значення; 0 – хибне значення.

Попри це, якщо очікувані значення  $p$  і  $q$  однаково істинні або хибні, то це є підставою для прийняття рішення щодо реалізації експортного потенціалу державного підприємства. Ознайомлення з позицією керівників підприємств-експортерів (ДП «Виробниче об'єднання «Київприлад», ДАХК «АРТЕМ», Завод ДП «Електроважмаш» тощо) показало, що незважаючи на невідповідність  $p$  і  $q$  встановленим критеріям, схильні до ризику експортери часто реалізують експортний потенціал переслідуючи при цьому такі цілі як проникнення на іноземний ринок і дослідження його традицій, вивчення уподобань імпортерів тощо.

Тобто рішення, яке реалізується в умовах невідповідності  $p$  і  $q$  встановленим критеріям є тактичним кроком у межах стратегії завоювання іноземного ринку певного продукту.

Враховуючи те, що перший і другий варіанти умов прийняття рішень схильними до ризику керівниками державних підприємств-експортерів містять хибні значення параметрів, які потребують регулювання системи розвитку експортного потенціалу, то це передбачає побудову певних логічних формул обґрунтування прийняття коригувальних рішень, а також таблиць істинності для них. Для першого з описаних випадків логічна формула матиме такий вигляд:  $p \vee q \Rightarrow p \wedge q$  (табл. 1).

Таблиця 3.4

Таблиця істинності для формули  $p \vee q \Rightarrow p \wedge q$

$p$	$q$	$p \vee q$	$p \wedge q$	$p \vee q \Rightarrow p \wedge q$
1	1	1	1	1
1	0	1	0	0
0	1	1	0	0
0	0	0	0	0

Примітки: побудовано авторами.

Як бачимо з табл. 1, керівники які початково керувались диз'юнкцією, усуваючи виявлені відхилення у системі розвитку експортного потенціалу переходять до кон'юнкції шляхом застосування імплікації, що дозволяє їм обрати лише одну правильну альтернативу для досягнення встановлених цілей.

У свою чергу, у другому випадку логічна формула виглядає так:

$$p \Leftrightarrow q \Rightarrow \begin{cases} p \Rightarrow q \\ q \Rightarrow p \end{cases} \quad (10)$$

Як видно з табл. 2, еквіваленція вимагає реалізації подвійної імплікації параметрів системи розвитку експортного потенціалу, що дозволяє розширити діапазон варіантів умов прийняття рішень керівниками державних підприємств-експортерів унаслідок коригування параметрів системи.

Таблиця 2

Таблиця істинності для формули  $p \Leftrightarrow q \Rightarrow \begin{cases} p \Rightarrow q \\ q \Rightarrow p \end{cases}$

$p$	$q$	$p \Leftrightarrow q$	$p \Rightarrow q$	$q \Rightarrow p$	$(p \Leftrightarrow q) \Rightarrow (p \Rightarrow q)$	$(p \Leftrightarrow q) \Rightarrow (q \Rightarrow p)$
1	1	1	1	1	1	1
1	0	0	0	1	0	1
0	1	0	1	0	1	0
0	0	1	1	0	0	0

Примітки: побудовано авторами.

Щодо неохильних до ризику керівників державних підприємств-експортерів, то прийняття ними рішень щодо реалізації експортного потенціалу відбувається виключно за умов, коди  $p$  і  $q$  істинні, тобто відповідають очікуванням керівників. Інші варіанти відхиляються або передбачають регулювання системи розвитку експортного потенціалу. Логічні формули і таблиці істинності для неохильних до ризику керівників підприємств-експортерів наведено на рис. 1.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** У результаті проведених досліджень обґрунтовано, що в основі рішень щодо коригування параметрів системи розвитку експортного потенціалу державних підприємств мають бути покладені кількісні оцінки невідомих значень коефіцієнтів, які її характеризують. Умови оцінювання цих коефіцієнтів мають бути формалізовані так, щоб висновок про необхідність коригування системи розвитку експортного потенціалу був однозначним. Виконання цього завдання доцільно виконувати на основі застосування правил логіки, а саме кон'юнкції, диз'юнкції, імплікації, еквіваленції. Використовуючи ці правила побудовано логічні формули для обґрунтування необхідності коригування систем розвитку експортного потенціалу, а також таблиці істинності для них. Їх застосування дозволяє адекватно обґрунтувати необхідність розроблення і реалізації коригувальних заходів, спрямованих на оптимізування системи розвитку експортного потенціалу державних підприємств. Подальші дослідження доцільно проводити у напрямку формування моделей прогнозування результатів реалізації коригувальних рішень, які прийняті на основі методу найменших квадратів.

#### **Анотація**

У статті обґрунтовано, що в основу рішень щодо коригування параметрів системи розвитку експортного потенціалу державних підприємств мають бути покладені кількісні оцінки невідомих значень коефіцієнтів, які її характеризують. Умови оцінювання цих коефіцієнтів мають бути формалізовані так, щоб висновок про необхідність коригування системи розвитку експортного потенціалу підприємства був однозначним. Виконання цього завдання доцільно виконувати на основі застосування правил логіки. Використовуючи ці правила можна побудувати логічні формули для обґрунтування необхідності коригування систем розвитку експортного потенціалу, а також таблиці істинності для них.

**Ключові слова:** система, розвиток, ефективність, державне підприємство, експортний потенціал.

#### **Аннотация**

В статье обосновано, что в основу решений по корректировке параметров системы развития экспортного потенциала государственных предприятий должны быть положены характеризующие ее количественные оценки неизвестных значений коэффициентов. Условия оценивание коэффициентов должны быть формализованы так, чтобы вывод о необходимости корректировки системы развития экспортного потенциала предприятия был однозначным. Выполнение этой задачи целесообразно выполнять на основе применения правил логики. Используя эти правила, можно построить логические формулы для обоснования необходимости корректировки систем развития экспортного потенциала, а также таблицы истинности для них.

**Ключевые слова:** система, развитие, эффективность, государственное предприятие, экспортный потенциал.

#### **Summary**

This article argues that the decisions to regulate the parameters of the system of export potential of state enterprises should be based on quantitative estimates of unknown coefficients that characterize it. Terms assessment of these factors should be formalized so that the

conclusion about the necessity of adjustment of the export potential of the company has been granted. This task is advisable to carry through the application of the rules of logic. Using these rules, we can construct a logical formula to justify the necessity of adjustment of export potential, and the truth table for them.

**Key words:** system development, efficiency, state enterprise, export potential.

#### Список використаної літератури:

1. Волокодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика: [Монография] / Е.В. Волокодавова. – Самара: Самарский гос. экон. Университет, 2007. – С.14.
2. Диверсифікація експортного потенціалу України./ Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / М.А. Дудченко, А.С. Філіпенко, В.С. Буркін, А.С. Гальчинський та ін. - К.: Либідь, 2002. - С. 143 - 157.
3. Заруба В.Я. Моделирование процессов управления воспроизводством потенциала предприятия / В.Я.Заруба, Л.В.Петрашкова // Современные проблемы моделирования социально-экономических систем: [Монография]. – Х.: ФЛП Александрова К.М.; ИД «ИНЖЭК», 2009. – 440 с.
4. Князь С.В. Прогнозування ринкової вартості підприємства на засадах побудови лінійних регресійних моделей / С.В. Князь, Н.Г. Георгіаді, О.Є. Федорчак // Ефективна економіка. – 2013. – № 7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Кігель В.Р. Математичні методи ринкової економіки / Кігель В.Р. – К.: Кондор, 2003. – 158с.
6. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці / Кігель В.Р.: Монографія. – К.: ЦУЛ, 2003. – 202с.
7. Основи теорії систем і управління / Е.В. Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко, В.К.Доля та ін. – К.: Знання України, 2005р. – 344с.

УДК: 656.072

Середа Н.М.

### СТРАТЕГІЯ АВІАКОМПАНІЇ - “УПРАВЛІННЯ ЧЕРЕЗ ЯКІСТЬ”

**Постановка проблеми.** Цивільна авіація в умовах глобалізації світової економіки стає важливим елементом інтеграції України до сучасної системи європейської спільноти. Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, тому якісне та стабільне функціонування повітряного пасажирського транспорту, забезпечує повноцінний розвиток економіки регіонів і країни в цілому. Аналіз сучасного стану системи управління якістю авіаційної галузі, вироблення і застосування нових наукових підходів щодо можливого її поліпшення вбачаються достатньо актуальними.

**Аналіз останніх досліджень.** Вивченням та дослідженням проблем розвитку якості управління займаються такі українські науковці, як П.Каліта, О.Поляков, Н.Тарнавська, М.Шаповал, М. Чередниченко та інші. Також зарубіжні науковці, такі як М.Бест, Е.Демінг, Дж.Джуран, А. Робертсон, О.Уільямсон, А.Фейгенбаум, та інші.

**Завданням дослідження** є вивчення особливостей використання системи управління якістю на авіапідприємствах, що дозволять підвищити не лише конкурентоспроможність підприємства, але і авіаційну галузь в цілому.

**Виклад основного матеріалу.** Рівень задоволення споживачів і прибутковість компанії тісно пов'язані з якістю товару і послуг. Високий рівень якості дає в результаті більш повне задоволення, одночасно забезпечуючи більш високі ціни і, найчастіше, менші витрати. Підвищення якості продукції значною мірою визначає виживаність підприємства в умовах ринку, темпи технічного прогресу, впровадження інновацій, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, що використовуються на підприємстві.

Якість товару і послуг є найважливішими показниками діяльності підприємства. У сучасних умовах конкуренція між підприємствами орієнтується лише на якість своєї продукції.

Реалізація сучасних ідей в сфері якості та побудови процесів підприємства у відповідності до вимог споживача досягається, в першу чергу, із побудови системи управління якістю та її впровадження на підприємствах.

Розробка системи якості в основному полягає в тому, щоб спочатку з урахуванням рекомендацій стандартів ISO визначити склад необхідних функцій системи якості, а потім визначити структури, що виконують або будуть виконувати ці функції.

Під системою якості розуміється сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення управління якістю.

Щоб управління якістю було можливим, усі «вхідні» стандарти якості, процеси, процедури й інструкції повинні бути ясно описані персоналом організації й включені до відповідної документації. Відповідальність за розробку «вхідних» стандартів якості, процесів, процедур і інструкцій несуть лінійні керівники. Відповідальність за дотримання процедур і інструкцій несе персонал організації [2].

Сьогодні авіаційні послуги кожної авіакомпанії України, що бажає вийти на світовий ринок, повинні відповідати вимогам стандартів Міжнародної організації по стандартизації (ISO). Крім того, надання авіаційних послуг у Європейському повітряному просторі спричиняє необхідність виконання українськими авіакомпаніями Спільних авіаційних вимог (JAR), розроблених Спільною авіаційною адміністрацією (JAA) та Європейським агентством по безпеці авіації (EASA).

Впровадження в діяльність авіакомпанії вимог Спільної авіаційної адміністрації та Європейського агентства по безпеці авіації до комерційних експлуатантів повітряних суден JAR-OPS 1 дозволить реалізувати наступні цілі [5]:

- пошук шляхів підвищення якості послуг, їх безпеки і надійності;
- більш повне задоволення очікувань і вимог клієнтів авіакомпаній;
- підвищення ефективності системи управління робочих процесів та переобладнання і модернізація авіаційної техніки;
- більш повне використання потенціалу авіакомпаній;
- створення продуктивної культури якості наданих послуг;
- навчання, підвищення кваліфікації та поліпшення мотивації персоналу.

Відповідно до вимог JAR-OPS 1, керування якістю повинне поширюватися на ту частину авіакомпанії, яка безпосередньо забезпечує льотну й наземну експлуатацію, технічне обслуговування й підготовку екіпажів. У цій області система якості контролює тільки ті стандарти, процеси, процедури й інструкції, які забезпечують відповідність вимогам авіаційної влади. Потенційні можливості авіакомпанії використовуються при цьому не повністю, що обмежує її конкурентоспроможність.

За рішенням вищого керівництва авіакомпанії, керування якістю може поширюватися на всю організацію – філософія TQM. У цьому випадку, система якості поширюється на всі стандарти, процеси, процедури й інструкції, які забезпечують відповідність цілям і пріоритетам організації й вимогам усіх споживачів.

В авіаційній сфері можна виділити три основні тенденції загального управління якістю:

- технічне обслуговування;

- управління процесами;
- обслуговування пасажирів [4].

Авіакомпанія “ЮТейр – Україна”- українська компанія і на сьогоднішній день є лідером внутрішніх перевезень в Україні. Найбільша частка виконаних рейсів припадає на внутрішню програму польотів - 47,3 % від загальної кількості, що дозволило зберегти лідируючі позиції на ринку України. Коефіцієнт зайнятості пасажирських крісел в 2013 році склав 84 %, проти 78 % в 2012 році [1].

Досягнуті показники виробничої діяльності є результатом стрімкого розвитку авіакомпанії. При цьому забезпечено високий рівень безпеки польотів, поліпшено пропонований продукт і розширено географію польотів.

Авіакомпанія при здійсненні авіатранспортної діяльності прагне до максимальної відкритості та прозорості і ставить за мету досягнення якісно нового рівня обслуговування клієнтів і збереження позиції сучасного, першокласного, конкурентоспроможного авіаційного оператора.

В АК “ЮТейр –Україна” для того, щоб домогтися стабільного поліпшення результату діяльності компанії, була розроблена така система управління ресурсами діяльністю персоналу і компанії в цілому, яка враховує потреби всіх зацікавлених сторін і постійно підтримується в робочому стані. Система управління через якість, впроваджена в авіакомпанію включає в себе виявлення окремих бізнес-процесів, організацію взаємозв'язків між ними і керування всіма процесами як єдиною системою для вдосконалення операційної діяльності авіакомпанії. Системний підхід до управління компанією значно підвищує результативність та ефективність у досягненні поставленої мети і стратегії (рис. 1.).



Рис. 1. Система управління якістю авіакомпанії “ЮТейр –Україна”

Прийнята стратегічна концепція “Управління через якість” заснована на вимозі міжнародного стандарту ISO 9001-2008 і містить стратегію компанії, цілі і завдання у сфері якості. Досягнення поставлених цілей, результативність та ефективність діяльності компанії постійно оцінюється керівництвом на підставі збалансованої системи показників, що характеризують діяльність авіакомпанії за чотирма основними напрямками:



- фінансові результати;
- відносини з клієнтами;
- внутрішня організація діяльності;
- інновації та розвиток персоналу.

В основі стратегічної концепції “Управління через якість” в авіакомпанії лежать основні напрямки:

- пасажир - управління взаємовідносинами з клієнтами є частиною бізнес стратегії компанії, метою якої є створення розвитку і зміцнення відносин з клієнтами, підвищення його задоволеності;

- безпека - розробка, впровадження і розвиток стратегії, систем і методів управління, а також відповідних процесів для того, щоб всі клієнти і весь персонал компанії були впевнені в тому, що діяльність повністю відповідає високому рівню безпеки польотів.

- персонал - забезпечення достатньої кількості кваліфікованих і навчених фахівців для реалізації стратегії та політики в галузі безпеки польотів;

- компанія - застосування ефективної системи управління якістю з метою досягнення найвищих стандартів і показників безпеки.

**Висновки.** Для підвищення рівня конкурентоспроможності авіапідприємства на ринку авіа послуг необхідно залучитися до проходження міжнародного аудиту експлуатаційної безпеки IOSA, розроблена IATA на предмет вивчення безпеки польотів, яка пов'язана з технічною та льотною експлуатацією, наземним обслуговуванням, вантажними перевезеннями та організацією управління компанією.

В результаті позитивного проходження акредитації компанії видається сертифікат IOSA, який засвідчує про те, що підприємство відповідає вимогам державної Програми авіаційного партнерства для іноземних авіакомпаній.

Присутність авіакомпанії в реєстрі IOSA сприймається галузевим співтовариством як кращий доказ безпеки її операційної діяльності. Системи управління безпекою, особливо корисні для компанії, яка сприймає IOSA як спосіб оцінити, наскільки продумано і комплексно забезпечена безпека у всіх процесах авіакомпанії: як ідентифікуються, оцінюються і мінімізуються ризики, як здійснюється управління ними, як застосовуються інші фундаментальні технології підвищення безпеки польотів.

Тому для авіакомпанії “ЮТейр –Україна” участь у програмі IOSA є надійним засобом підвищення власної безпеки, що вкрай важливо для розвитку міжнародного партнерства, а також, для збереження довіри з боку пасажирів і учасників ринку.

#### **Анотація**

У статті висвітлено теоретичні питання організації системи якості, особливості управління якістю в авіакомпанії, запропоновано процедуру проходження міжнародного аудиту для авіакомпанії “ЮТейр –Україна”.

**Ключові слова:** якість, система якості, міжнародний стандарт, авіапідприємство, авіакомпанія, безпека польотів.

#### **Аннотация**

В статье освещены теоретические вопросы организации системы качества, особенности управления качеством в авиакомпании, предложена процедура прохождения международного аудита для авиакомпании “ЮТэйр-Украина”.

**Ключевые слова:** качество, система качества, международный стандарт, авиапредприятие, авиакомпания, безопасность полетов.

**Annotation**

The article deals with theoretical questions of the organization of quality system, the quality management in airlines, the procedure of international audit proposed for UTair-Ukraine" airline.

**Keywords:** quality, quality system, international standard, airline, airline, flight safety.

**Список використаних джерел:**

1. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2013 рік [Електронний ресурс]: <http://www.avia.gov.ua>
2. Плоткін Я.Д. Виробничий менеджмент. Навчальний посібник; Збірник вправ / Я.Д. Плоткін, І.Н. Пашенко. — Л.: Державний університет "Львівська політехніка". — 1999. — 258 с.
3. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія. Організація, ефективність. Навчальний посібник / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. — К.: КНЕУ. — 1998. — 352 с.
4. Смирнов Н.Н. Современные проблемы технической эксплуатации воздушных судов. Учебное пособие / Н.Н. Смирнов, Ю.М. Чинючин. — М.: МГТУГА. — 2008. — 96 с.
5. Щодо забезпечення впровадження системи Спільних авіаційних вимог Європейського Союзу (JAR-FCL 1,2,4 JAR-OPS 1,3). — Офіц. вид. — К.: Міністерство транспорту, 2007. — №189. — (Нормативний документ Міністерства транспорту. Наказ).

УДК: 339.92(477)

Манзій О.П.

## УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ: СТРАТЕГІЯ, ТЕХНОЛОГІЇ ТА ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ

**Вступ.** Найважливішою проблемою розвитку економіки України є підвищення ефективності виробництва при зосередженні зусиль на випуску конкурентоспроможної продукції. Стратегія потрібна кожному підприємству, що прагне успіху. Вибір стратегії означає, що з усіх можливих варіантів розвитку та способів діяльності, що відкриваються перед підприємством, обирається свій конкретний шлях. Добре розроблена стратегія – основа зростання конкурентоспроможності фірми, сильної конкурентної позиції на ринку та формування такої організації, що за допомогою удосконалення структури управління та зростання організаційної культури мала б можливість з успіхом працювати в жорстких ринкових умовах.

Вже сьогодні національні виробники, які зі своєю продукцією вийшли на міжнародні ринки, знають, що без впровадження систем управління якістю, які відповідають вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000, майже неможливо знайти торгового партнера. Крім проблеми забезпечення і підтримання якості продукції харчової промисловості існує ще проблема забезпечення конкурентоспроможності. На ринок має виводитися лише високо конкурентна продукція. Відповідно до концепції маркетингу, компанії досягають конкурентної переваги шляхом розробки пропозицій, які задовольняють потреби цільових споживачів більшою мірою, ніж пропозиції конкурентів.

Компанії можуть надавати більшу споживчу цінність, пропонуючи клієнтам більш низькі, порівняно з конкурентами, ціни на аналогічні товари й послуги або забезпечуючи

більші вигоди, які виправдовують більш високі ціни. Таким чином, маркетингові стратегії повинні враховувати не тільки потреби клієнтів, але й стратегії конкурентів. Перший крок у цьому напрямку – аналіз конкурентів, наступний – розробка конкретних маркетингових стратегій, які дозволяють компанії зайняти міцні позиції в боротьбі з конкурентами та дають найбільшу перевагу з усіх можливих, а саме: перевагу перед конкурентами [1].

Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки України обумовлюється значним відставанням економіки за своїми кількісними та якісними мікро- та макроекономічними параметрами від більшості країн світу. В умовах, коли світ стрімко змінюється під впливом інтеграції, Україна залишається слабо підключеною до світових потоків капіталу та інновацій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій:** Теоретичні основи концепції маркетингу взаємодії, методи розробки науково-прикладних рекомендацій з використання бенчмаркінгу розглянуті в роботах Лупенка Ю.О., Наумова О.Б., Маліка М.Й, Жука М.В., Гришовой І.Ю. Крюковой І.О., Шабатури Т.С, Кужеля В.В, Хоми І.Б., Чирви О.Г. та ін. [1-12] Проте, в науковому середовищі немає загального підходу до визначення бенчмаркінгу та його ролі в управлінні підприємством. Одні автори вважають його продуктом еволюційного розвитку концепції конкурентоспроможності, інші – програмою з поліпшення якості, треті – зараховують до продуктів японської бізнес-практики.

**Постановка завдання.** Метою проведення дослідження позиції харчового підприємства в конкурентній боротьбі та конкурентоспроможності її окремих продуктів є збір та аналіз інформації, необхідної для вибору конкурентних маркетингових стратегій.

**Результати дослідження.** Аналіз конкурентів і вироблення конкретних дій щодо головних суперників часто приносять більше користі, ніж навіть істотне реальне зростання на цьому сегменті ринку. Майже всі видатні маркетингові успіхи фірм ґрунтуються на концепції власних кращих сил проти слабких місць конкурентів. Зробити це вдається лише при добре налагодженій системі їхнього дослідження.

Спеціалісти виділяють декілька конкурентних сил, що визначають привабливість галузі, і позиції цієї організації в конкурентній боротьбі в цій галузі, а саме: поява нових конкурентів, загроза заміни цього продукту новими продуктами, сила позиції покупців, конкуренція серед виробників у самій галузі [5]. При аналізі конкурентоспроможності харчового підприємства, а також розробці програми заходів з підвищення її рівня науковці пропонують використовувати технологію бенчмаркінгу, що дозволяє визначити й оцінити місце, яке займає підприємство по відношенню до світового досвіду. Бенчмаркінг як новий сучасний інструмент конкурентної боротьби і метод управління бізнесом дозволить харчовим підприємствам удосконалюватися у взаємодії з іншими гравцями ринку, зокрема краще використовувати свій потенціал зростання, виявляючи інструменти переваги та цілеспрямовано впроваджуючи їх у свою діяльність.

За визначенням, яке дав сучасний науковець і практик Д. Маслов, бенчмаркінг – це еталонне зіставлення, оцінка процесів підприємства та їх порівняння з процесами світових компаній-лідерів з метою отримання інформації, корисної для вдосконалення власної комерційної діяльності. Також бенчмаркінг можна розглядати як безперервний процес, що відкриває, вивчає і оцінює все краще в інших організаціях з метою використання знань в своїй організації. Відповідно існує два основні типи бенчмаркінгу: порівняльний і процесний. Звичайно, для того, щоб досягти найкращого результату, використовують у комплексі обидва ці види. Причому порівняльний бенчмаркінг виступає в ролі початкового етапу процесного бенчмаркінгу. В основу порівняльного бенчмаркінгу покладена ідея порівняння діяльності не лише підприємств-конкурентів, але і передових фірм інших галузей. Практика показує, що грамотне використання досвіду конкурентів і успішних компаній дозволяє скоротити витрати, підвищити прибуток і оптимізувати вибір стратегії діяльності організації, і, таким чином, підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку галузі. Стандартний процес бенчмаркінгу полягає в чотирьох послідовних діях: деталізація власних бізнес-процесів, аналіз бізнес-процесів

інших компаній, порівняння результатів своїх процесів із результатами аналізованих компаній, впровадження необхідних змін для скорочення відриву.

Виходячи з того, що конкурентоспроможність товару визначається такими елементами: властивостями цього товару, властивостями конкуруючих товарів, особливостями споживачів, загрозою появи нових конкурентів, загрозою появи товарів-замінників, належністю постачальників, вибірковістю покупців, суперництвом конкурентів між собою, можемо зробити висновок, що конкурентоспроможність – це характеристика продукції, яка вказує на її відміну від товару конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі так і за витратами на її задоволення.

Отже, конкурентоспроможність – це сукупність якісних і вартісних характеристик товару, яка забезпечує задоволення конкретної потреби і визначає його привабливість в очах споживача; тобто все те, що забезпечує перевагу товару на ринку, сприяє його успішному збуту в умовах конкуренції.

Конкурентоспроможність багато в чому залежить від ступеня орієнтованості підприємства на маркетинг, від здатності правильно оцінити тенденції зміни кон'юнктури ринку. Слід зазначити, що маркетингова діяльність є основою раціональної цінової, товарної, збутової, комунікаційної політики підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто конкурентоспроможність є поняттям відносним. Одне й те ж підприємство в межах внутрішнього ринку можна визнати конкурентоспроможним, а на світовому ринку або його сегменті – ні.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке включає в себе такі аспекти:

- спроможність підприємства продавати конкурентоспроможну продукцію;
- вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності;
- наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання;
- орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю зі споживачами;
- наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно конкурентів;
- високу професійну підготовку персоналу;
- вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища.[7]

Таким чином, ми можемо впевнено сказати, що конкурентоспроможність продукції є однією з найважливіших сторін продукції, яка потребує пильної уваги та ретельної розробки. Від високої конкурентоздатності продукції залежатиме успішне її просування на ринку, і відповідно прибуток виробника, підприємця або торговця.

Важливим також, на нашу думку, є питання щодо інтелектуального капіталу як знань, які можуть бути перетворені в прибуток. Якщо інтелектуальний капітал розглядати як інновацію, яка охоплює технологічні, управлінські та ринкові новинки, можна стверджувати, що він буде приносити додатковий прибуток. Для забезпечення ефективного функціонування інноваційної системи та підвищення конкурентоспроможності підприємств України необхідно:

- розвиток освітнього, наукового та виробничо-технологічного потенціалу, включаючи фундаментальну науку і систему підготовки кадрів, для підтримки сучасного технологічного рівня та переходу на більш високі технології інвестицій в людський капітал;
- управління інтелектуальними ресурсами, тобто цілеспрямований розвиток інтелектуального капіталу підприємства та суспільства в цілому, стимулювання новаторських розробок і культивування конкурентного середовища в напрямках інноваційної діяльності та використання продукту;

- вибір раціональних стратегій і пріоритетів розвитку інноваційної сфери при реалізації в галузях економіки критичних технологій і інноваційних проектів, що впливають на підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції;
- розвиток науково-технічного співробітництва з іншими країнами у створенні інноваційних продуктів;
- забезпечення сприятливих економічних і фінансових умов для активізації інноваційної діяльності, створення сприятливого клімату для надходження іноземних інвестицій у розвиток інновацій;
- формування та розвиток внутрішнього ринку, розвиток інфраструктури для функціонування інноваційних підприємств, розвиток інноваційної інфраструктури, в тому числі фінансове та інформаційне забезпечення;
- реалізація державної інноваційної політики.

Головною стратегією розвитку економіки України має залишатися входження України до ЄС, де домінує інноваційний шлях розвитку, формування ефективної економічної системи, здатної на прискорений розвиток, і відповідно сприятливого ділового клімату, що безумовно сприятиме зростанню конкурентоспроможності країни в цілому.

У сучасних умовах бенчмаркінг набуває статусу глобального. За даними провідної міжнародної консалтингової компанії Bain & Company, останні роки бенчмаркінг належить до трійки найпоширеніших методів управління бізнесом у великих міжнародних корпораціях, оскільки він допомагає відносно швидко і з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. У країнах Західної Європи, США та Японії програми бенчмаркінгу розвиваються за державної підтримки. Вважається, що завдяки такому обміну досвідом виграє економіка країни в цілому. Слід зазначити, що фірми, проводячи бенчмаркінг, керуються певними етичними принципами відповідно до “Європейського кодексу правил проведення бенчмаркінгу”, який був схвалений на нараді в Дубліні в 1997 р. В нараді взяли участь 96 делегатів, що представляли зацікавлені галузі промисловості, уряд, навчальні заклади і консалтингові фірми 12 країн-членів ЄС.

Таким чином, бенчмаркінг є безперервним процесом оцінки рівня продукції, послуг і методів роботи на основі порівняння з найсильнішими конкурентами або тими компаніями, які визнані лідерами, і може бути ефективно використаний в управлінні конкурентоспроможністю компанії. Як свідчить світовий досвід, активний розвиток бенчмаркінгу в умовах державної підтримки дозволить не лише поліпшити показники діяльності окремих бізнес-одиниць, але й підвищити рівень конкурентоспроможності економіки країни в цілому. Цей інструмент управління конкурентоспроможністю потребує присутності в діловому середовищі певної культури, що передбачає відвертість, етичність, чесність та інші моральні якості її носіїв, для найбільш ефективного використання існуючих можливостей.

Практичне значення результатів визначення особливості розвитку конкурентної ситуації та виявлення ступеню домінування підприємства на ринку дозволить більш обґрунтовано підійти до питань розробки стратегії з метою досягнення конкурентних переваг, що враховують конкурентний статус підприємства та особливості його ринкового оточення.

Створення відповідного конкурентного законодавства та контроль за його виконанням формує нормативно-правовий рівень конкурентної політики. Важливим є формування та функціонування організаційного рівня конкурентної політики, який передбачає створення відповідних державних структур органів виконавчої влади, яким надано відповідні повноваження щодо забезпечення формування конкурентного середовища.

**Висновки.** В епоху сучасної глобалізації набуває нової якості роль міжнародних організацій в уніфікації умов світового господарського розвитку. Україна об’єктивним



чином проходить процес стрімкого залучення в процеси глобалізації через інтеграцію в міжнародні економічні організації та угруповання.

Вступ України до СОТ надав потужного імпульсу активізації діяльності у напрямку гармонізації та адаптації національної політики до світових принципів і стандартів міжнародного співробітництва. Така діяльність, у свою чергу, є фундаментальним підґрунтям і беззаперечною передумовою ефективної участі України в глобальних інтеграційних процесах згідно з геоекономічними вимірами національного розвитку.

#### Анотація

У роботі розглядаються актуальні питання адаптації відкритої економіки України до вимог глобального конкурентного середовища. Аналізуються особливості конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах; бенчмаркінг розглядається як технологія управління конкурентоспроможністю підприємства.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність товару, бенчмаркінг, інноваційна система, інтелектуальний капітал, стратегічне планування, глобалізація.

#### Анотация

В работе рассматриваются актуальные вопросы адаптации открытой экономики Украины к требованиям глобальной конкурентной среды. Анализируются особенности конкурентоспособности предприятия в современных условиях; бенчмаркинг рассматривается как технология управления конкурентоспособностью предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкурентоспособности продукции, бенчмаркинг, инновационной системы, интеллектуальный капитал, стратегического планирования, глобализации.

#### Summary

The work deals with issues of adaptation of the open economy of Ukraine to the demands of global competition. Analyzes the characteristics of competitiveness in modern terms, benchmarking is regarded as a technology management company competitiveness.

**Key words:** competitiveness, competitiveness of the product, benchmarking, innovation system, intellectual capital, strategic planning, globalization.

#### Список используемой литературы:

1. Вовчак О.Д. Маркетинг як важливий чинник здійснення інвестицій / О.Д. Вовчак // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 7. – С. 4-8.
2. Глобальна торгова система СОТ: розвиток інститутів, правил, інструментів: монографія / ред.. Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2006. – 660 с.
3. Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель: в 2 т. Том 1. Глобалізація і економічне розвиток / В.Р. Сиденко. – К. : Фенікс, 2008. – 376 с.
4. Харламова Г.О. Інвестиційний маркетинг і моніторинг галузей промисловості України / Г.О. Харламова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3. – С. 68-75.
5. Global Competitiveness Report 2009-2010 // World Economic Forum, Geneva. 2009. – 492 p.
6. Гришова І.Ю. Проблеми формування інноваційної системи України / І.Ю.Гришова, Т.М.Гнатєва // Інноваційна економіка № 12, - 2012 – С.54-62
7. Кужель В.В. Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, В.А. Замлинський, В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 . – С. 201-206. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html>

8. Стратегія Європейської комісії з корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) 2011-2014: швидше, вище, сильніше: [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.csr-ukraine.org/strategiya\\_evropeyskoi\\_komisii\\_html](http://www.csr-ukraine.org/strategiya_evropeyskoi_komisii_html)

9. Чирва О.Г. Зарубежный опыт развития повышения конкурентоспособности пищевых предприятий Украины / О.Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. – г. Тольятти, 2013. – №1(2). – С. 31 – 35.

10. Чирва О.Г. Трансформація сучасної парадигми теорії конкурентоспроможності / О.Г. Чирва // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки»: науковий збірник / Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, 2010. – № 177. – С. 21 – 28.

11. Хома І.Б. Вплив маркетингової політики на систему забезпечення економічної захищеності підприємства / І.Б. Хома // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» «Логістика». – Львів: Видавництво Львівської політехніки . – 2012. – № 749. – С. 305–310.

12. Хома І.Б. Роль інвестиційних ресурсів в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів / І.Б. Хома, Я.О. Паранько // Збірник наукових праць: Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: глобалізація та євроінтеграція / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Львів, 2008 – Вип. 1(69). – С. 87–93.

УДК: 338.43

Тінтулов Ю. В.

### СУТНІСТЬ, РОЛЬ Й ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

**Вступ.** Виникнення та розвиток корпоративної форми управління відбувалися відповідно до етапів еволюційного розвитку форм підприємницьких об'єднань. Так, у XII столітті елементи управління корпоративного типу мали прояв у такій формі об'єднання підприємницького типу, як командитне товариство без створення юридичної особи [1]. Всі особливості корпоративного управління було втілено в акціонерному товаристві, що являє собою вищу форму об'єднань підприємницького типу. Перші акціонерні товариства почали створюватися у XVII столітті, приблизно у 20-ому році XIX століття у США та Англії акціонерне товариство було визнано основною формою підприємницьких об'єднань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Результати аналізу наукової літератури щодо проблем дослідження процесів виникнення і становлення структур управління суб'єктів господарювання досліджуються в працях таких відомих закордонних і вітчизняних учених економістів, як Ю.Б. Вінслав, В.В. Гончаров, Г. Гутманн, В.Є. Дементьев, Т. Келлер, О.Ю. Мелентьев, П.Т. Саблук, І.А. Храброва, Ю.В. Якутін та ін.

**Формулювання цілей статті.** Основною метою статті є дослідження становлення й розвитку походження корпоративного управління підприємств харчової промисловості.

**Виклад основного матеріалу.** Перебудовані процеси, що відбуваються в економіці країни, спричиняються новий підхід до проблем інтеграції в продовольчій сфері. З'єднання сільського господарства, харчової промисловості й інших галузей, що займаються забезпеченням населення продуктами харчування, стає нині однією з

основних завдань. Агропродовольча інтеграція вимагає іншого, чим колись, підходу до питань власності, структур АПК, організаційно-правового забезпечення всіх організацій системи АПК, у тому числі агроінтегрованих формувань в особі агрофірм, агрокомбінатів, науково-виробничих систем і т.д.

Інтеграційні зв'язки таких формувань розширюються, практикою висуваються нові організаційно-правові форми господарювання в системі АПК. Безсумнівно, що дана обставина свідчить про те, що нові форми мають знайти своє місце в теорії, що може сприяти найбільш оптимальному визначенню їх правового статусу, що відповідає умовам переходу до ринкової економіки.

Створення агроінтегрованих формувань змушує по-новому підходити до керуванню всіма процесами, що відбуваються в харчовій промисловості.

Необхідність осмислити процеси, що відбуваються нині, обумовлена тим, що саме агроінтегровані формування мають значні переваги перед окремо взятими господарюючими суб'єктами. Сутність даних переваг, насамперед, у тому, що:

- досягається кооперування виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції;
- забезпечується вирівнювання соціально-економічних умов розвитку структурних підрозділів, що входять до складу формувань;
- формуються найсприятливіші умови для запровадження досягнень науки і передових технологій;
- комплексно вирішуються соціальні проблеми територій, на яких розміщено агроінтегровані формування.

Досвід діяльності агроінтегрованих формувань в Україні й у регіонах країни показує, що створення таких великих по своїх масштабах формувань вирішує найважливіше завдання подальшого розвитку харчової промисловості: зміцнення економіко-правових зв'язків шляхом організаційно-адміністративної і територіальної інтеграції виробництва та промислової переробки аграрної продукції, при цьому зв'язки і є дуже складними.

Діючі та створювані різного роду інтегровані формування дають можливість зробити висновки про параметри їх правового положення, про напрямок, у якому повинне йти удосконалення форм правового регулювання їхньої організації й діяльності. Проте низка основних правових аспектів як і раніше залишаються неопрацьованими науково, що негативно позначається на ефективності функціонування таких формувань.

Відсутність теоретичних правових досліджень не дозволяє повністю розкрити можливості застосування правових норм у взаєминах як усередині самих розглянутих формувань, так й в організаційно-правових зв'язках поза цими формуваннями. Більше того, відсутність науково обґрунтованого правового регулювання діяльності фірм, комбінатів, науково-виробничих систем й інших формувань іноді приводить до перекошування самої суті такої діяльності. Неповнота правового регулювання з усіма наслідками, що випливають звідси, стосується:

- поняття, особливостей і класифікації суб'єктів права в умовах утворення й діяльності інтегрованих формувань;
- закріплення правосуб'єктності структурних підрозділів інтегрованих формувань, що не є юридичними особами;
- характеру змін, що відбуваються в діяльності господарюючих суб'єктів як усередині, так і поза процесами інтеграції.

Сучасний розвиток харчового комплексу характеризується наростаючим процесом перебудови АПК на індустріальну основу, посилення спеціалізації й концентрації на базі інтеграції. Характерною рисою цього періоду є й пошук нових організаційно-правових форм господарювання із широким застосуванням кооперативних зв'язків. Здійснювана в цих умовах інтеграція базується на найважливіших принципах, що визначають статус і характер діяльності всіх інтегрованих формувань. До числа таких принципів відносяться:

добровільність, що лежить в основі співробітництва всіх учасників; науковий підхід до вибору організаційних форм, напрямків і послідовності в здійсненні спеціалізації й концентрації на інтегрованих підприємствах з урахуванням специфіки останніх; забезпечення самостійності господарюючих суб'єктів; зацікавленість працівників у розвитку інтегрованого формування і його структурних підрозділів.

Юридичне закріплення вищезгаданих основних принципів інтеграції перетворює їх у правові. Це означає, що підвищення ролі правового фактору в умовах аграрної інтеграції, необхідність чого зараз виявляється особливо чітко, передбачає наявність юридичних норм, адекватних потребам розвитку харчової промисловості й органів, що встановлюють правовий статус, управління системи галузі, структуру й компетенцію, що регламентують економічні відносини учасників інтеграції.

Дослідження проблем інтеграції в харчовій промисловості України дозволяє зробити висновок, що хоч ці процеси є дуже потрібними для розвитку всього продовольчого комплексу, проте, їх не можна переоцінювати. На селі йде процес удосконалення різних форм господарювання, розвиваються селянські господарства. Для аграрної інтеграції, як найбільш гнучкої організаційно-правової бази розвитку АПК, основним є розмаїтість форм господарювання. Саме в таких умовах з'являється можливість найбільше повно використати всі резерви збільшення виробництва й переробки сільськогосподарської продукції.

Діяльність інтегрованих формувань при наявності в них розмаїтості організаційно-правових форм господарювання вимагає специфічного правового врегулювання кожної із цих форм. Визначальними для такого висновку факторами варто визнати облік, по-перше, місцевих умов, а по-друге, особливостей розвитку сільськогосподарського виробництва й переробки одержуваної продукції.

Спростовується прогноз окремих учених про те, що великі спеціалізовані підприємства й об'єднання, створювані на базі агропромислової інтеграції, неминуче прийдуть на зміну організації сільськогосподарського виробництва, що базується у своїй більшості на дрібних багатогалузевих, у відомій мері роз'єднаних між собою колгоспах і радгоспах.

Інтегрованим формуванням у харчовій промисловості, що володіє правами й обов'язками, що забезпечують їхню нормальну діяльність, властива значна правова специфіка. Тому теоретичне осмислення, пошук і застосування нових підходів до правового забезпечення їх створення й функціонування, є істотним чинником розвитку всього комплексу економічної науки. Ця обставина підсилюється особливо в умовах, коли інтегровані формування перебувають у товарно-ринкових відносинах.

Зміст правовий відносин при утворенні й діяльності інтегрованих формувань залежить від рівня розвитку економічних відносин господарюючих суб'єктів, що організують формування. Це значить, що при утворенні таких формувань необхідно враховувати диференціацію інтегрованих господарств і підприємств за рівнем їх економічного розвитку. Адже низькорентабельні й збиткові підприємства не завжди мають у своєму розпорядженні відповідну матеріально-фінансову базу для того, щоб стати учасником інтегрованого формування, а тим більше - інтегрантом. Крім того, розбіжності в умовах економічного розвитку виробництва, і неоднакової забезпеченості власними оборотними коштами, і тих або інших розмірів заборгованості за позицією банку й т.д.

У той же час стабільні умови роботи інтегрованого формування необхідно забезпечити товарно-грошовими важелями, у тому числі цінами, надбавками до них, платежами в бюджет, відрахуваннями в різні поки існуючі централізовані фонди. При цьому утворення інтегрованих формувань проходить декілька послідовних етапів і здійснюється тільки в міру створення для цього відповідних передумов.

Безсумнівно, що курс на зміцнення харчової промисловості за допомогою інтеграції обумовлює необхідність використання таких коштів, які сприяли б рішенню

поставленого завдання. Це, насамперед: інтенсивне господарювання в галузі; структурна перебудова всієї системи галузі; впровадження ефективних форм управління, починаючи з низових ланок виробництва продуктів сільського господарства; удосконалення організації й стимулювання праці.

Для процесу ж інтенсифікації господарювання в умовах інтеграції в харчовій промисловості одним з вирішальних економіко-правових факторів є вмiле використання системи економічних інтересів всіх учасників (як колективних, так й індивідуальних). Це, втім, не означає, що між економічними інтересами суб'єктів інтегрованих підрозділів відсутні розбіжності. проте у кожному разі пріоритетним в ієрархії інтересів представляється економічний інтерес, що може мати самі різні прояви, що носять характер тимчасових, територіальних, загальнонародних, державних, кооперативно-колективних, особистих і т.д.

При утворенні інтегрованих формувань рівне значення має й виникнення економічної необхідності, і наявність правових умов, що забезпечують діяльність таких формувань. Це стосується, по-перше, особливостей появи інтегрованих формувань як па явочно-нормативній базі, так і па основі дозвільного й розпорядницького порядку. По-друге, наявність передумов (економічних і правових), що обумовлюють виникнення розглянутих формувань, дозволяє класифікувати утворені й діючі інтегровані формування за видами (агрофірми, агрокомбінати, науково-виробничі системи й т.д.). По-третє, представляється можливим розглядати питання, пов'язані з наявною подібністю між видами створюваних і функціонуючих формувань й їхніх особливостей. По-четверте, утворення й діяльність інтегрованих формувань сполучені з їхніми класифікаційними ознаками, основним з яких варто визнати виробничу ознаку. При цьому, звичайно, не можна ігнорувати й інші ознаки, серед яких [3]:

- форми власності (державна, колективна й т.д.);
- характер виробничо-економічних зв'язків (комбіновані й кооперовані формування);
- спеціалізація (тваринництво й овочівництво);
- територіальна ознака;
- ознака функціональних особливостей (виробничо-торговельні, виробничі);
- форми управління (головне підприємство, звільнений або незвільнений апарат).

Нормативна база інтегрованих формувань покликана регламентувати різні сторони організаційно-економічної роботи, забезпечуючи інтеграітам, незалежно від прийнятої ними форми власності, оптимальні умови для ефективної діяльності й застосування демократичних принципів управління. Прийняті за останні роки закони й інші нормативні акти дають можливість відносно вільно й повно регулювати майнові, трудові, фінансові, земельні, управлінські й інші суспільні відносини, що виникають у процесі діяльності інтегрованих формувань.

Інакше кажучи, правове забезпечення перебудови господарського механізму полягає насамперед у забезпеченні правовими коштами, з одного боку, самостійності підприємств, а з іншого боку - їхньої відповідальності за результати праці. У зв'язку із цим аналізуються процеси, пов'язані з тим, що всі господарюючі суб'єкти, у т.ч. інтегровані формування, практично у своїй діяльності зіштовхувалися з рядом труднощів у процесі реалізації додатково наданих їм прав, і що це було викликано відсутністю відпрацьованого правового механізму, здійснення й захисти їхніх прав. Корпорація (англ. - corporation) - це сукупність осіб, що об'єдналися для досягнення якої-небудь мети й утворюючий самостійний суб'єкт права - нова юридична особа [2].

Розповсюдження поняття корпорація зумовило те, що даний термін застосовується до значного кола економічних явищ. З точки зору фізики, відбулось дифузійне поширення даного поняття в інших, суміжних сферах. І розбіжності у тлумаченні поняття «корпоративне управління» залежать від тематики дослідження певного автора.

З огляду на це, доцільним є розгляд різних підходів до визначення сутності



корпоративного управління. З точки зору психології менеджменту корпоративне управління можна визначити як управління, що формує комплекс загальних традицій, настанов, принципів поведінки, тобто корпоративну культуру. Згідно з положеннями теорії фірми має місце збіг понять організація та корпорація. Наприклад, поняття корпоративної інформаційної системи. З погляду фінансової системи корпоративне управління можна визначити як певний вид інституціональних угод, що сприяють трансформації заощаджень у інвестиційні ресурси, які розподіляються серед кола альтернативних користувачів у промисловому секторі. Ефективність розподілу капіталу між галузями та сферами суспільства забезпечується корпораціями, створеними шляхом об'єднання промислового та банківського капіталу.

Корпоративне управління, з юридичної точки зору, - це узагальнена назва юридичних процедур та концепцій, що покладені в основу створення та управління корпоративним формуванням, зокрема, щодо прав власників акцій. В цілому ж, варто зазначити, що найпоширенішими та широко застосовуваними підходами щодо визначення корпоративного управління є наступні. Перший з них - це підхід щодо визначення корпоративного управління як процесу управління об'єднанням інтегрованого типу.

Як вважає Храброва І.А., корпоративне управління – являє собою процес управління організаційним та правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційної побудови, формування міжфірмових відносин компанії згідно прийнятих заходів[4].

С. Карнаухов визначає корпоративне управління як управління певною множиною ефектів синегічної взаємодії.

При цьому варто зазначити, що ці визначення стосуються вже результативності застосування корпоративної форми бізнесдіяльності, а не проблеми безпосередньо.

Другий підхід, що є найбільш раннім та найбільш часто вживаним, має за основу наслідки, що випливають, з суті корпоративної форми бізнесдіяльності - розподілу інститутів власників та управлінців - і полягає у здійсненні захисту інтересів певного кола учасників корпоративної взаємодії (інвесторів) від негативних наслідків неефективної діяльності ланки менеджерів. Проте і у цьому випадку підхід щодо визначення корпоративного управління різниться залежно від кількості сторін корпоративної взаємодії. У самому вузькому розумінні – це забезпечення захисту інтересів власників - власників акцій. Інший підхід охоплює і кредиторів, які разом з власниками акцій формують групу фінансових інвесторів. Корпоративне управління, у найбільш широкому тлумаченні, - це процес захисту інтересів як не фінансових (працівники, партнери, держава) так і фінансових (кредитори та акціонери) інвесторів.

Що ж є основою включення певних груп до системи корпоративного управління. Власники акцій являють собою джерело необхідного фінансового забезпечення виникнення корпоративного управління. У системі корпоративного управління їх інтереси полягають в отриманні певної частки прибутку на основі дивідендних виплат або зростання ціни їх частки участі у корпоративному формуванні[5].

Щодо персоналу корпоративного утворення варто зазначити, що можливість включення його до складових процесу корпоративної взаємодії забезпечена розвитком теорії людського капіталу підприємства. Залежно від моделі корпоративного управління учасниками корпоративної взаємодії розглядаються або трудовий колектив в цілому, або окремі працівники корпоративного утворення. Крім персоналу і партнерів корпоративного формування, до системи корпоративного управління відноситься і суспільство в цілому.

На нашу думку, з метою висвітлення сутності корпоративного управління, варто дослідити відмінності між управлінням корпоративного і некорпоративного типу:

- якщо в управлінні некорпоративного типу поєднані функції власності та управління а управлінський вплив чинять безпосередньо власники, то в процесі

корпоративного управління, як правило, має місце розподіл прав власності та повноважень управлінського впливу.

- виникнення управління корпоративного типу зумовило формування нового, самостійного суб'єкта господарської взаємодії - інституту найманих менеджерів.
- при управлінні корпоративного типу поряд з функціями управління власниками втрачається і зв'язок із бізнесом.
- якщо в системі управління некорпоративного типу зв'язок між власниками забезпечується взаємодією щодо вирішення питань управління, то у системі управління корпоративного типу між власниками відносини відсутні та замінені на відносини між власниками та корпорацією.

Ці відмінності надають власникам наступні переваги: самостійність корпоративного утворення як юридичної особи, обмежений рівень відповідальності власників корпоративного утворення та централізований тип управління корпоративним формуванням. Самостійність корпоративного утворення як окремої юридичної особи. Згідно із даним критерієм корпорація в якості юридичної особи має правоздатність, може набувати немайнових та майнових прав, виступати від свого імені у суді та відповідає належним їй майном по своїх зобов'язанням.

Обмежений рівень відповідальності інвесторів. Більшість економістів безпосередньо даній критерій корпоративної взаємодії відносять до чинника широкого розповсюдження корпоративного управління та визнають як основну рису корпоративного утворення. Зокрема, законодавством США як основна риса корпоративного утворення, з метою оподаткування, виділена обмежена відповідальність.

Обмеженість відповідальності визначає, що інвестори не несуть особисту майнову відповідальність за зобов'язаннями корпоративного утворення, у яку ними інвестовано кошти і тим самим відповідальність покладається на корпорацію. Інвестори можуть понести максимальні втрати у випадку неповернення інвестованих у корпорацію коштів. Зважаючи на це, інвестори прагнуть диверсифікувати свої вкладення у різні корпоративного утворення, що надає можливість отримувати значні фінансові ресурси з паралельним прийняттям ризиків, рівень яких на думку окремого інвестора є занадто високим. Ці два критерії розмежовують майно і відповідальність корпоративного утворення як окремої юридичної особи і майно та відповідальність інвесторів.

Централізованість управління корпоративним формуванням. Прояв даної характеристики корпоративного утворення відбувається в результаті передачі інвесторами дирекції корпоративного утворення повноважень управління разом з відповідальністю за результати її діяльності. Тобто управління корпорацією здійснюється не акціонерами - власниками корпоративного утворення, а дирекцією. Це, в свою чергу, сприяє підвищенню рівня ефективності управління корпорацією шляхом підбору фахівців високої кваліфікації.

В результаті аналізу розбіжностей між управлінням корпоративного і некорпоративного типу маємо можливість оцінити рівень відповідності певного виду підприємницького об'єднання особливостям корпоративного управління. Тобто маємо можливість зробити висновок: якщо, наприклад, у публічному акціонерному товаристві, яке номінально визнане як корпорація, управлінський вплив здійснюється не найманими управлінцями, а власниками, то оскільки відсутній предмет корпоративної взаємодії, воно не являє собою корпорацію. Навпаки, у підприємницьких об'єднаннях, що не являють собою корпорацію, за певних обставин, можна спостерігати елементи управління корпоративного типу. Наприклад, у повному товаристві, за умови передачі повноважень управління власником найманому менеджеру. Зважаючи на це, ми вважаємо доцільним запровадження поняття «чистої корпоративного утворення». Чиста корпорація – являє собою підприємницьке об'єднання, що за змістом та формою відповідає корпоративного утворення.

**Висновок.** На сьогодні провідну роль у формуванні стандартів корпоративного управління відіграють органи регулюючого впливу, які розпочали масштабну освітню кампанію – запровадження культури належного корпоративного менеджменту на основі спеціальних принципів належної практики корпоративного управління. Проте, варто зазначити, що має бути більш ширше залучення до такої роботи представників з корпоративного сектора.

#### **Анотація**

Стаття присвячена дослідженню структури та термінології корпоративного управління підприємств харчової промисловості. Визначення поняття підприємництва та організаційної структури управлінського впливу.

**Ключові слова:** корпорація, корпоративне управління, інтегровані формування, корпоративне управління, чисте корпоративне утворення.

#### **Аннотация**

Статья посвящена исследованию структуры и терминологии корпоративного управления предприятий пищевой промышленности. Определение понятия предпринимательства и организационной структуры управленческого воздействия.

**Ключевые слова:** корпорация, корпоративное управление, интегрированные формирования, корпоративное управление, чистое корпоративное образование

#### **Summary**

The article investigates the structure and terminology of corporate control of the food industry. The definition of entrepreneurship and organizational structure of management influence.

**Key words:** corporation, corporate governance, integrated formation, corporate governance, corporate net formation.

#### **Список використаної літератури:**

1. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования : учебник: пер. с англ. / Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. – М.: Дело, 1999. – 1008 с.
2. Игошин Н. В. Инвестиции: организация управления и финансирование: учебник для вузов / Игошин Н. В. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000. – 411 с.
3. Келлер Т. Концепции холдинга. Организационные структуры и управление. / Т. Келлер – Обнинск.: ОБН, 1996. – 19 с.
4. Храброва И. А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. - М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2000. - С. 62, 63.
5. Федчук В. Холдинг: еволюція, сутність, поняття / В. Федчук // Господарство право. – 1996. – № 2. – С. 25-32.

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ ПІДПРЕМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОЇ ГАЛУЗІ

**Постановка проблеми.** Програма реформування на залізничному транспорті України на сьогоднішній день в стадії реалізації з можливими корективами, адже практично всі суб'єкти інших видів транспорту перейшли в нові форми власності та управління. Метою реформ: демонополізація, попередження та обмеження домінуючого становища окремих господарюючих суб'єктів на транспортному ринку. Реформування залізниці в жодній з країн Європи не відбувалося без пошуку рішень у процесі розподілу функцій між різними державними підприємствами і відомствами, організації роботи приватних перевізників та операторів, визначення тарифної політики. Попри багаторічний досвід, нагромаджений західноєвропейськими державами у залізничних реформах, універсальної формули реформування, яка б злагоджено працювала, так і не було виведено. Тому «Укрзалізниця», безумовно, доведеться докласти чимало зусиль, аби власним шляхом прийти до бажаних результатів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливе значення для дослідження цих питань мають наукові праці І. Аксьонова, Г. Атаманчука, О. Бакаєва, Ю. Бараша, О.Гненного, В.Диканя, О.Дейнеко, Г.Ейтутіса, В. Корженка, Б. Макаренка, Н. Нижник В. Развадовського, М. Сінгаєвської, Р. Сущенко, А. Ткаченка, В. Шепеля та ін.

**Формулювання цілей статті** - дослідження проблем розвитку підприємств в умовах реформування залізничної галузі в Україні та державного регулювання цим процесом.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** У програмі реформування чітко й однозначно зафіксовано, що створюване на основі «Укрзалізниці» акціонерне товариство залишатиметься на 100% державним. Єдиним акціонером Державного акціонерного товариства «Укрзалізниця» буде держава. Управлятиме державним пакетом акцій у ДАТ Міністерство інфраструктури, однак не відкидається ідея державно-приватного партнерства. Аналіз світового досвіду адміністративного управління підказує, що в цілому відбуваються перетворення близькі до, так званої, "американської моделі", коли відомства діють самостійно, повністю відповідаючи за себе. У світовій практиці застосовуються і інші форми організації відомства, що здійснює державне регулювання на залізничному та інших видах транспорту. Такий досвід (Великобританії, Німеччини, Франції, Японії, Китаю та інші) був би для нас вельми цікавий.

Як зазначає автор в роботі [1, с.93], державне регулювання розвитку залізничного транспорту як складова частина будь-якого суспільства в контексті урядового сприяння має розвиватися разом з ним, зазнаючи конкретних змін, пов'язаних з потребами та цінностями сучасного стану розвитку держави, оскільки неможливо знайти глибинні науково-теоретичні засади успішного розвитку залізничного транспорту, якщо відсутня теорія розвитку, система знань, яка має:

- логічну структуру й стратегію виходу на більш реалістичні й ефективні шляхи реформування та модернізації залізничного транспорту;
- найбільш розвинену організацію наукового знання, що дає цілісне уявлення про закономірності й істотні зв'язки залізничної галузі;
- теоретичні узагальнення, які становлять основу практичного державного регулювання розвитку всіх сфер залізничного транспорту.

Тому завдання державного регулювання підприємств на залізничному транспорті полягає в наступному: гармонійний розвиток єдиної транспортної системи України, формування стабільної системи господарських відносин у залізничній галузі; забезпечення національної безпеки та безпеки перевезень; забезпечення рівноправного доступу до продукції монопольного і конкурентного секторів; сприяння формуванню

ринкових відносин на основі розвитку конкуренції; попередження, обмеження і припинення монополістичної діяльності та недобросовісної конкуренції.

Основні положення проекту Державної програми реформування залізничного транспорту на період 2007-2015 рр. є актуальними на сьогодні і потребують вирішення таких основних завдань:

- формування державної інвестиційної політики, спрямованої на забезпечення інвестиційними ресурсами процесів реформування: простого відтворення основних виробничих фондів галузі з доведенням їх до нормативного (раціонального) рівня зносу (тактична мета); розширеного відтворення основних виробничих фондів галузі на інноваційній основі (стратегічна мета);

- удосконалення системи державного регулювання та управління у зв'язку з комерціалізацією функціонування галузі залізничного транспорту;

- удосконалення економічних відносин із споживачами транспортних послуг, суміжними видами транспорту, державою, регіонами, а також внутрішньогалузевих економічних відносин;

- комерціалізація транспортної діяльності залізниць й окремих підприємств залізничної галузі як одне із джерел залучення інвестицій[2].

Слід також врахувати, що в роботі [3,с.56-58] автор проводить систематизацію принципів державного управління, на цій основі, визначає такі принципи: суспільно-політичні (відображають та розкривають соціальну природу державногоуправління);структурні(синтезовані через дослідження функціональної та організаційної структур державного управління); принципи державно-управлінської діяльності (розкривають відносини та взаємозв'язки методів, форм, стадій та інших елементів діяльності державних органів при здійсненні ними відповідних управлінських функцій).

Основною задачею державного регулювання ринку транспортних послуг на думку автора [4, с. 25] , повинно стати підвищення ефективності функціонування транспортного комплексу України, об'єднання конкурентних переваг окремих видів транспорту, особливо тих, що задіяні в міжнародних перевезеннях, через упровадження програм міжвідомчої інтеграції транспортних підприємств з метою забезпечення конкурентоспроможності українського транспорту у створенні міжнародних транспортних коридорів і залучення до них транзитних вантажопотоків. В подальшому при реформуванні залізничного транспорту, необхідно сприяти: зростання конкуренції у вантажних перевезеннях; скорочення перехресного субсидування пасажирських перевезень за допомогою створеного на першому етапі реформування механізму підтримки пасажирських перевезень; впорядкування і гармонізацію функцій державних та місцевих органів виконавчої влади, що здійснюють державне регулювання у галузі транспорту. Це дасть змогу забезпечити розробку та реалізацію системи фінансового забезпечення проектів з урахуванням можливого використання різних джерел інвестицій, визначення ролі і форм участі держави та приватних інвесторів у реалізації проектів швидкісних і високошвидкісних залізничних магістралей та реалізацію проектів створення сучасної інфраструктури. У господарстві електрифікації та електропостачання залізничної галузі активно апробуються і впроваджуються інновації, які забезпечуватимуть пасажирам безпечні та комфортні подорожі, а в перспективі суттєво прискорять рух поїздів на електрифікованих ділянках. Також на залізниці надходить нова унікальна техніка та прилади для господарства електропостачання.

Слід звернути увагу на вдосконалення логістичних послуг на залізничних міжнародних перевезеннях. Зовнішньоторговельні зв'язки здійснюються усіма видами транспорту, при цьому на частку залізничного припадає значна частина зовнішньоторговельного обороту. Якщо за кордоном, особливо в США, подібна схема взаємодії між видами транспорту є нормою, то в Україні, зважаючи на відсутність державної підтримки, вона ще не отримала належного поширення . Зарубіжні логістичні



центри мають державно-приватні структури, в які вкладають кошти міністерства транспорту, муніципалітети, різні асоціації, іноземні та місцеві інвестори, фінансові інститути. У цих центрах сконцентровані всі види діяльності, що стосуються транспортування вантажів і логістики з метою оптимізації та розподілу транспортних потоків. Створення ефективних транспортних ланцюгів можливо на національному та міжнародному рівнях. Логістичні центри інтегрують різні види транспортування вантажів, транспортні та логістичні компанії і здійснюють узгодження функцій між учасниками транспортування - перевізниками, експедиторами, агентами, портовими службами, тобто вони мають властивості мультимодальних і багатофункціональності і відкриті для державних і приватних компаній. Відповідальність розподіляється між усіма учасниками перевізного процесу.

Не можна не звернути увагу на те, що стратегією розвитку залізничного транспорту в Російській Федерації до 2030 року визначена важлива роль розвитку високошвидкісного залізничного транспорту. У цьому зв'язку ВАТ "РЖД" виступило ініціатором створення технологічної платформи "Високошвидкісний інтелектуальний залізничний транспорт"[5]. Організація швидкісного і високошвидкісного залізничного руху додасть додатковий імпульс науково-технічному розвитку і вдосконаленню технологій практично у всіх суміжних галузях від машинобудування до інтелектуальних обчислювальних систем, забезпечуючи подальше стимулювання науково-технічного та інтелектуального потенціалу країни, в першу чергу, за рахунок розміщення на вітчизняних підприємствах замовлень на створення нових зразків техніки світового рівня. Слід врахувати цей досвід і звернути наступні пріоритети, які є актуальні в Україні: створення газотурбінних локомотивів потужністю до 10000 кВт; розробка нових транспортних систем на основі магнітної левітації; розробка інтелектуальних логістичних систем управління перевізним процесом для високошвидкісного залізничного транспорту в ув'язці з іншими транспортними системами, в тому числі для забезпечення енергоефективного керування рухом; створення «інтелектуального» потягу з вбудованою системою автоведення і самодіагностики; супутникові технології для навігаційної підтримки та моніторингу стану залізничної інфраструктури високошвидкісного залізничного транспорту; створення спеціалізованих високоефективних машин і устаткування для будівництва, утримання та ремонту об'єктів інфраструктури, що забезпечують швидкісний рух, створення нових високоміцних і зносостійких екологічно чистих матеріалів для об'єктів інфраструктури (нанотехнології).

Функція управління підприємством повинна бути адекватна умовам проведення реформ, тому стає неможливим використовувати одні і ті ж інструменти управління. Потрібно синтезувати оновлення існуючих систем управління, швидко реагуючи на зміни ринкового середовища. Постає питання про пошук критеріїв, за якими можливе було б шукати нову функцію управління. Одним з таких критеріїв може стати комплексна фінансово-економічна оцінка господарського ризику. Виявлення та оцінка факторів господарського ризику дозволяє визначити напрями, на яких необхідно зосередити управлінські ресурси підприємства, і навпаки напрямки, з яких можна вивільнити частину ресурсів.

Слід також запровадити організацію на підприємствах залізничного транспорту дворівневої підсистеми управління, з виділенням рівнів підприємства і підрозділів (служб), що найбільш повно відповідає завданням ефективного управління, на основі якої виконано синтез функціональної, структурної та комунікаційної моделей підсистеми. При цьому для рівня підприємства відведені функції розробки методик, інструментів підсистеми та оцінки ефективності її роботи, а для рівня підрозділу - контроль на всіх етапах роботи за досягненням заданих показників стану факторів та облік витрачених при цьому ресурсів. Таким чином, взаємодія двох рівнів підсистеми дозволяє вирішувати загальну задачу з управління на підприємствах залізничного транспорту;

**Висновки.** Державне регулювання розвитку єдиної транспортної системи буде визначати пріоритети капітальних вкладень у ті види транспорту, які забезпечать найменші витрати користувачам, не допускаючи диспропорції у розвитку транспортного комплексу України. Інша проблема полягає в підключенні держави до вирішення завдання наступного етапу реформування підприємств залізничної галузі - до створення умов для формування регіональних приміських компаній і підтримки розвитку соціально-значущого, але збиткового приміського залізничного транспорту. Покриття витрат на його підтримку, надходять з бюджетів місцевих органів влади не в повному обсязі, а "Укрзалізниця" змушена нести значні витрати, внаслідок чого з'їдаючи потенційний прибуток, що не забезпечує оновлення основних фондів. Цілком очевидно, що регіони потребують додаткових коштів, які повинні бути спрямовані на соціальні проблеми. Можливо, тут необхідно перерозподілити параметри бюджетів, переналаштувати податкову систему або вжити інших заходів, зокрема для залучення інновацій застосувати регресивну модель оподаткування. Поки цільові кошти не будуть закладені в бюджети регіонів, збиткові приміські перевезення будуть дотуватися регіонами за залишковим принципом.

#### **Анотація**

Розглядаються проблеми державного регулювання розвитку підприємств залізничного транспорту в Україні. Пропонуються концептуальні підходи до розробки основних напрямів розвитку підприємств залізничного транспорту: перерозподілити параметри бюджетів, переналаштувати податкову систему, для залучення інновацій застосувати регресивну модель оподаткування.

**Ключові слова:** розвиток підприємств залізничного транспорту, державне регулювання, інновації, реформування залізничної галузі.

#### **Аннотация**

Рассматриваются проблемы государственного регулирования развития предприятий железнодорожного транспорта в Украине. Предлагаются концептуальные подходы к разработке основных направлений развития предприятий железнодорожного транспорта: перераспределить параметры бюджетов, перенастроить налоговую систему, для привлечения инноваций применить регрессивную модель налогообложения.

**Ключевые слова:** развитие предприятий железнодорожного транспорта, государственное регулирование, инновации, реформирование железнодорожной отрасли.

#### **Summary**

The problems of state regulation of rail transport in Ukraine. Proposed conceptual approaches to the development of the main directions of development of railway: reallocate budgets settings, reconfigure the tax system to drive innovation applied regression model of taxation.

**Key words:** development of railway undertakings, government regulation, innovation, reform of the rail sector.

#### **Список використаної літератури:**

1.Сущенко Р. Розвиток залізничного транспорту в Україні: проблеми державного регулювання //Державне управління та місцеве самоврядування (Збірник наукових праць)-Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України-Вип. 1 (12) 2012, с.87-94.

2.Олійник Г. Ю. Організаційно-економічний механізм управління реструктуризацією підприємств залізничного транспорту//Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" Режим доступу:<http://www.economy.nauka.com.ua>.

3. Нижник Н.Р. Системний підхідв організації державного управління /Навч посіб./Н. Р.,Нижник, О.А.Машков.-К.:УАДУ,1998, 320с.

4.. Єдін О. Транспортна політика в Україні / О. Єдін, Ю. Цветов, Л. Соколов //Економіка України. – 2002. – No 1. – С. 24–34.

5.Технологическая платформа "Высокоскоростной интеллектуальный железнодорожный транспорт".Режим доступу:<http://rzd.ru/static/public/ru/>.

УДК: 378. 14 -057-212

Пономарьова М.С.

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ НАВЧАННЯ ТА ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ

**Постановка проблеми.** Одним з визначальних елементів конкурентоспроможності економіки є якість освітньої системи, яка забезпечує розвиток інтелектуального потенціалу суспільства [1]. Організація сучасної професійної підготовки фахівців має помітний дисонанс з потребами ринку, що виявляється в процесі підготовки менеджерів. Водночас система професійної підготовки менеджерів повинна випереджати суспільно-економічний розвиток країни і потреби ринку [2].

**Аналіз останніх досліджень.** Сучасний ринок праці, як внутрішній, так і міжнародний, ставить свої вимоги до рівня підготовки менеджерського персоналу. Розвиток вітчизняної освітньої системи повинен відповідати вимогам Болонського процесу, що забезпечить кореляцію між вимогами ринку праці, попитом і рівнем знань спеціалістів [1].

У зв'язку з трансформаціями в суспільстві з'явилися нові методичні критерії відбору й оцінки менеджерів, які спростували критерії ідеологічні, з'явився суспільний запит на нову методичну підготовку менеджерів [2]. Питання навчання та підготовки менеджерів розглядали такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: Л.М. Гурч, Л. Володарська-Зола, З.М. Гоменюк, Е.П. Шейко, В.С. Пономаренко [1-8] та ін. Проте питання про навчання і пошук шляхів удосконалення методів підготовки є досить актуальними в умовах сучасного господарювання, що стало метою цього дослідження.

**Метою статті** є аналіз проблем і перспектив навчання та підготовки менеджерів, оцінка досвіду деяких зарубіжних країн світу і визначення напрямів для поліпшення професійної підготовки спеціалістів менеджерів аграрного профілю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Актуальною проблемою сучасного менеджменту є активізація людських ресурсів для досягнення успіху організації. Нова сучасна модель, що відображає збільшувану інтеграцію економічних і соціальних процесів, ставить перед менеджером також і соціальні завдання – забезпечення зайнятості, гуманізацію умов праці, розширення участі в управлінні [3].

Сучасний менеджер - це управлінець, який має певні комунікативні здібності, наділений владою, спроможний створити колектив, керувати ним, спрямувати його розвиток і сформуванню організаційну культуру організації.

Ідеальний образ сучасного менеджера передбачає наявність у людини відповідних якостей і вмінь. Якості менеджера - це сукупність характеристик, зумовлених такими чинниками, як генотип людини, вплив соціуму, освіта, досвід [8].

В Україні забезпечено правове регулювання питань функціонування системи освіти, всіх її рівнів і підсистем, діяльності навчальних закладів різних типів і форм власності, організації різних форм навчання.

Так, під навчанням розуміється наполеглива праця, яка в із часом може відкрити необмежені можливості для особистісного розвитку, зокрема і в науковому полі [6].

Освіта має використовувати кращі досягнення науки, технологій та інновацій. Якісна реалізація принципів вдосконалення вищої освіти, адаптація її до суспільства, що постійно змінюється, дозволить піднятися на рівень усвідомлення нових, необхідних сучасній людині знань і умінь.

Як зазначає науковець Н.Г. Іванова, виховні заходи будуть достатньо ефективними лише за умови наявності у студентів таких мотивів, як бажання брати в них участь, інтерес до цих заходів. Необхідні також і певні умови для утворення вказаних мотивів. Такі умови можуть бути створені через установлення атмосфери співпраці між викладачами, кураторами навчальних груп, керівництвом навчальних закладів та студентами [3].

У свою чергу основною формою підготовки висококваліфікованих кадрів є виші, у яких відбувається залучення до науки й наукової творчості під керівництвом вчених. Особливо важливу роль у цьому відіграють університети, їх керівництво, університетська спільнота, які мають чималу самостійність і здійснюють свою політику.

Для сучасного менеджера важлива якісна фахова підготовка. Протягом навчання в ХНАУ ім. В.В. Докучаєва студенти вивчають майже 60 навчальних дисциплін. Цей перелік включає ряд як нормативних гуманітарних дисциплін, так і фундаментальних економічних дисциплін, що сприяє формуванню необхідних знань, умінь і навичок. Професійно орієнтовані дисципліни, спрямовані на професійну підготовку студентів та формування в них управлінського способу мислення. Це насамперед менеджмент, маркетинг, управління персоналом, операційний менеджмент, інноваційний менеджмент, управління проектами, конфліктологія, інвестиційний менеджмент, стратегічний менеджмент, методи й технологія прийняття управлінських рішень тощо.

Для прискорення процесу реформування системи освіти на виконання Програми економічних реформ на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» затверджено надзвичайно важливі для розвитку освіти державні цільові програми, спрямовані на роботу з обдарованою молоддю, інформатизацію та комп'ютеризацію загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів, забезпечення таких закладів сучасними технічними засобами навчання з природничо-математичних і технологічних дисциплін, упровадження інформаційних і комунікаційних технологій в освіті й науці тощо [6].

Останніми роками здійснено низку заходів щодо реалізації ідей і положень Національної доктрини розвитку освіти, щодо реформування освіти, підвищення її якості, доступності і конкурентоспроможності. Модернізовано зміст і вдосконалено організацію всіх ланок освіти, створено нові навчальні підручники, започатковано організацію інклюзивного навчання дітей з особливими освітніми потребами, запроваджують профільне навчання в старшій школі, вдосконалюють зовнішнє незалежне оцінювання навчальних досягнень випускників загальноосвітніх навчальних закладів, триває забезпечення загальноосвітніх і професійно-технічних навчальних закладів сучасними навчальними комп'ютерними комплексами, підключення їх до мережі Інтернет, у вищій освіті впроваджують принципи Болонського процесу, кредитно-модульну систему навчання [6].

В більшості країн з розвинутою ринковою економікою прискорення науково-технічного прогресу в аграрному секторі економіки значною мірою зумовлене підвищенням кваліфікації робочої сили, особливо росту масштабів і якісного рівня підготовки кадрів вищої кваліфікації. У цей час ефективний розвиток кадрового потенціалу аграрного сектора набув особливого значення для досягнення стратегічних цілей науково-технічної політики в АПК у всіх розвинених країнах. У країнах з розвинутою економікою утворено нову концепцію вищої освіти, яка передбачає: розширення профілю спеціальної підготовки, збільшення бажання до постійного

підвищення та оновлення знань. Головне питання концепції - це поліпшення зв'язків між виробництвом і системою підготовки кадрів. Система освіти створювана впродовж багатьох років, на цьому етапі не забезпечує оволодіння спеціальностями, які виникають на виробництві.

У багатьох зарубіжних країнах освіта й підготовка кадрів є одним з найважливіших аспектів державної політики у сфері АПК. Напрямами цієї політики є:

- збільшення фінансування на розвиток освіти, а також на створення і розвиток найбільш важливих для підвищення економічного потенціалу країни форм підготовки кадрів;
- регулювання рівня зайнятості шляхом організації масового перенавчання і підвищення кваліфікації працівників;
- посилення робіт для прогнозування потреб у спеціалістах основних професій і визначення пріоритетних напрямів їх підготовки у зв'язку із зміною структури робочої сили;
- регулювання вибору професії молоддю шляхом розвитку системи професійної орієнтації;
- розробка загальних планів розвитку системи підготовки кадрів та включення цих планів у загальні економічні програми.

Найважливішим засобом забезпечення американської економіки аграрними кадрами є фінансування вищів. Мета державного і приватного фінансування вищої освіти в США - створити взаємопов'язану систему навчальних закладів, які готують спеціалістів різних рівнів кваліфікації згідно з потребами економіки. Україна посідає одне з перших місць серед країн світу за рівнем фінансування вищої освіти, виділяючи з бюджету понад 2 % ВВП щороку. Крім того, рівень приватного фінансування, тобто сплата за навчання студентами-контрактниками, в Україні те ж не відстає від світового і становить 0,7 % ВВП.

Більшість країн ввели систему освітніх кредитів для того, щоб істотно зменшити бюджетні витрати на вищу освіту і поступово перейти до фінансування вищих навчальних закладів в основному за рахунок плати за навчання. Так сталося в Австралії, Великобританії, Нідерландах, Новій Зеландії, США. Кредити студентам для сплати за навчання надають держава, вищі навчальні заклади, приватні організації. У двох останніх випадках, як правило, виступає гарантом повернення кредиту [9].

Система підготовки спеціалістів вищої кваліфікації в галузі сільського господарства в різних країнах доволі складна. За даними доктора Л.Ю. Шемятихіної, організація освітнього процесу в Російській Федерації спрямована на засвоєння професійних знань і умінь, пов'язаних з предметом управлінської праці. Різноманітність дисциплін навчального плану та інтенсивність їх освоєння, обмежена кількість годин на вивчення не забезпечує застосування більшої частини знань у конкретних професійних ситуаціях, що є основою формування універсальних і професійних компетенцій у системі професійної освіти (які розвиваються і формуються під час здійснення професійної діяльності в галузевих організаціях стосовно до умов). Об'єднані професійні знання і вміння повинні мати професійні ситуації, імітовані освітніми технологіями. В умовах досциплінарного поділу це фактично неможливо, тому що необхідно інтегративне навчання за спеціальністю [11].

У таких країнах, як США і Франція професійні школи є основою професійної підготовки тоді, як у Німеччині та Англії в основі такої системи лежить навчання на сільськогосподарських підприємствах, яке доповнюють професійні школи.

Економічна ситуація спонукає сучасних менеджерів до виконання завдань, пов'язаних з вирішенням складних проблем у ситуаціях браку засобів або дефіциту часу. Тому специфіка їхньої праці вимагає вміння швидко приймати оптимальні рішення [2].

Майстерність менеджера - це сплав таланту і знань, що потребує постійного і наполегливого відточування.



Запровадження в програмі вищих навчальних закладів таких дисциплін, як: менеджмент, підприємництво, маркетинг, організація виробництва, операційний менеджмент, бізнес-планування, сприяє прискоренню і підвищенню якості підготовки молодих спеціалістів у сфері бізнесу і менеджменту в умовах господарювання.

Одним з напрямків удосконалення навчального процесу майбутніх менеджерів є активне застосування сучасних організаційних форм навчання, а саме тренінгу. Під час підготовки менеджерів слід орієнтуватися на вимоги ринку праці, що дозволить найбільш швидко адаптуватися до професійної діяльності [7].

Погоджуючись з думкою К.О. Яндоли, зауважимо, що особливістю застосування тренінгових технологій у підготовці менеджерів є їхнє сприяння активній участі студента у розвитку власних знань, формуванні фахових навичок та компетенцій [7].

Крім того, вони спонукають до творчої активності, що є дуже важливою вимогою до сучасних менеджерів; міжособистісної взаємодії студентів під час роботи в команді, що також є одним з факторів успішного виконання функцій менеджера; пошуку необхідної інформації та аналітичного мислення, що є складником успіху набуття навичок щодо прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності або недостатньої інформації, публічної презентації індивідуальних і колективних результатів.

Відомий учений В.С. Пономаренко обґрунтував необхідність об'єднати зусилля вітчизняної спільноти для вирішення системної проблеми підвищення якості освіти на базі перебудови всього науково-навчального процесу, навчати результативно використовувати нові знання у професійній і соціальній діяльності, синтезуючи їх, а також виховувати творчу самодостатню особистість [5].

Процес навчання і виховання повноцінного менеджера, здатного працювати в умовах ринкової економіки, дуже кропіткий і тривалий, особливо в нашій державі, де ще зберігається командно-адміністративний тип управління і відповідна йому культура. Вирішенню цієї проблеми сприяє вдосконалення форм навчання і перехід до його активних методів. Методи активного навчання відрізняються від традиційних примусовою активізацією мислення і поведінки студентів, постійною взаємодією викладача і студентів за допомогою прямих і зворотних зв'язків; підвищенням ступеня мотивації й емоційності для самостійного прийняття рішень студентами; залученням усіх студентів до активності фактично протягом усього навчального періоду.

Методи активного навчання можна реалізовувати під час проведення всіх традиційних видів занять: лекцій, семінарів, практичних і лабораторних, а також під час здійснення допомоги у виконанні курсових і дипломних проєктів, розрахунково-графічних робіт, підготовки студентів до участі в олімпіадах, науково-технічних конференціях і в науково-дослідній роботі.

В різних випадках вони можуть приймати різні форми і всі понукають студентів до тривалої активної діяльності, забезпечують надійний зв'язок між навчальною системою і навчальними.

Але досвід показує, що активізацію традиційних методів навчання лише частково вирішує проблему вдосконалення підготовки сучасного менеджера. На першому рівні набуття знань студента знайомлять з характеристикою об'єктів своєї галузі, на другому вчать вирішувати окремі практичні завдання, що пов'язані з побудовою і функціонуванням цих об'єктів. Зовсім відсутній третій рівень підготовки менеджера, який забезпечує набуття ним ще в межах університету навичок майбутньої професійної діяльності.

Складність набуття цих навичок пов'язана з тим, що така діяльність має колективний характер, тобто більшість реальних рішень менеджер має приймати у процесі взаємодії з нижчими та вищими керівниками, сумісниками, виконавцями, постачальниками, конкурентами й іншими особами, інтереси яких не завжди збігаються. Крім того, на виробництво впливає безліч чинників внутрішнього і зовнішнього

середовища, виникають непередбачені обставини, що призводить до планів щодо виробничого процесу.

Саме тому потрібне вміння швидко орієнтуватися в змінюваних обставинах, просуватись до поставлених підприємством цілей, ліквідуючи непередбачені відхилення від норми. Без такого вміння збільшується тривалість адаптації менеджера на виробництві, а рішення, які він приймає, далекі від оптимальних.

Такі навички майбутньої діяльності студенти набувають в університеті на імітаційних ігрових заняттях. Досвід проведення таких занять показує високу зацікавленість і активність присутніх. Імітаційні ігрові заняття відрізняються від традиційних тим, що вони відтворюють процеси передбачуваної виробничо-господарської діяльності: це і аналіз конкретних ситуацій та прийняття рішень відповідно до ситуації, яка склалася; ігрове проектування; і вирішення психологічних ситуацій тощо.

Професійна підготовка менеджерів повинна ставити за мету формування не лише системи знань, умінь і навичок, але й розвиток специфічних рис особистості, що відповідають вимогам майбутньої професійної діяльності. Тобто перед вищим навчальним закладом постає серйозна проблема цілісного розвитку особистості, який передбачає наявність комунікативного потенціалу, вміння працювати в складних умовах спільної діяльності, формування толерантності під час розв'язання конфліктних ситуацій та ін. [4].

Дистанційні технології стосовно окремої навчальної дисципліни реалізуються у вигляді персональних навчальних систем (ПНС). Неупереджена необхідність створення і впровадження персональних навчальних систем на базі дистанційних технологій зумовлена: нагальною потребою формування у студентів здатності самоменеджменту впродовж усього життя; переходом до навчальних планів нового покоління, де передбачене самостійне навчання з кожної дисципліни кінцевим результатом якого є виконання індивідуальних завдань з використанням сформованої здатності застосувати здобуті знання у своїй діяльності; необхідністю розширення можливості спілкування викладача зі студентом навіть у разі територіальної віддаленості.

Об'єктивними можливостями створення і впровадження персональних навчальних систем можна вважати: підключення до мережі Інтернет і корпоративної комп'ютерної мережі гуртожитків, читальних залів у бібліотеці, навчальних аудиторій; наявність програмного забезпечення, що дозволяє забезпечити дистанційну технологію навчання, на якій базуються персональні навчальні системи; наявність науково-педагогічних кадрів, які мають необхідну кваліфікацію у сфері ІТ-технологій для створення ПНС тощо.

**Висновки.** Так, поряд з перевагами і доцільністю впровадження методів активного навчання є і проблеми, які слід вирішити в стислі строки. По-перше, це створення в вишах і науково-дослідних інститутах творчих колективів, куди повинні увійти висококваліфіковані, талановиті, досвідчені, з високою інтуїцією вчені і спеціалісти, які можуть створити імітаційні ігри, наближені до фактичного сільськогосподарського виробництва. І по-друге, держава і приватні структури мають виділити кошти на організацію методичного і технічного забезпечення аспектів ігрового моделювання. Завдяки цьому можна сподіватися на широке втілення методів активного навчання в життя.

### Анотація

Проанализированы проблемы и перспективы обучения и подготовки менеджеров, дана оценка опыта некоторых зарубежных стран мира и определены направления для улучшения профессиональной подготовки специалистов менеджеров аграрного профиля.

### Summary

In article the analysis of problems and prospects of training and preparation of managers is carried out, the estimation of experience of some foreign countries of the world is given and directions for improvement of vocational training of experts of managers of an agrarian profile are defined.

**Список використаної літератури:**

1. Гурч Л.М. Перспективи підготовки конкурентоспроможних менеджерів у контексті формування загальноєвропейського освітнього простору / Л.М. Гурч // Персонал. - 2006. - № 6. - С. 11-16.
2. Володарська-Зола Л. Професійне навчання менеджерів з урахуванням сучасних вимог ринку / Л. Володарська-Зола // Неперервна освіта: теорія і практика: наук.-метод.журн. - 2003. - Вип. 1. - С. 47-54.
3. Іванова Н.Г. Формування професійно важливих якостей - важлива умова успішного виховання / Н.Г. Іванова // Педагогічний дискурс. - 2012. - Вип. 12. - С. 163-165.
4. Шейко Е.П. Професійна підготовка менеджерів як фактор формування здатності до спільної управлінської діяльності / Е.П. Шейко // Теоретичні і прикладні проблеми психології: зб. наук. пр. - № 1 (21). - Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2009. – С. 245-251.
5. Пономаренко В.С. Проблеми підготовки компетентних економістів і менеджерів в Україні: монографія [Електронний ресурс] / В.С. Пономаренко: ХНЕУ. – Режим доступу: [http:// www/ competence.in.ua/](http://www/competence.in.ua/)
6. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на період до 2021 року: Указ Президента України // Відомості Верховної Ради України. - 2013. - № 344/2013.
7. Яндола К.О. Застосування тренінгу при підготовці менеджерів у вищих навчальних закладах / К. О. Яндола // Економіка розвитку. - 2012. - № 1 (61). - С. 118-120.
8. Менеджер - професія нашого часу // Персонал плюс. - 2008. - № 32 (284).
9. Остудімова В.А. Зарубіжний досвід фінансового забезпечення вищої освіти [Електронний ресурс] / В.А. Остудімова. – Режим доступу: [http:// www /archive. nbuv. gov. ua/ portal/ natural/ nvnu/ misnarod\\_ vidnos/2009\\_4/R3/Ostudimova.pdf](http://www/archive.nbu.gov.ua/portal/natural/nvnu/misnarod_vidnos/2009_4/R3/Ostudimova.pdf)
10. Шемятихина Л.Ю. Проблемы профессионального обучения менеджеров в России и перспективы развития теории российского менеджмента / Л.Ю. Шемятихина // Современные наукоемкие технологии. – 2007. – № 11 – С. 64-67.
11. Шемятихина Л.Ю. Обеспечение качества профессиональной подготовки менеджеров: соотнесение российского и болгарского опыта // Качество жизни: вчера, сегодня, завтра. Актуальные проблемы вступления России в ВТО: науч. монография // под ред. Г.В. Астратовой; Л.Ю. Шемятихина, М.Н. Ушева Екатеринбург: Стратегия позитива, - 2012. - С. 515-526.

УДК: 331.108

Прохорчук С.В., Мухіна Т.Б.

**УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

**Постановка проблеми.** Актуальність теми полягає у тому що, персонал виступає: головною рушійною силою підприємства, яка виступає в якості трудових ресурсів і є одночасно сполучною ланкою між технічними та економічними чинниками виробничого процесу; особливим складом підприємства, організації, або частина цього складу, яка являє собою групу за професійними чи іншими ознаками. Під управлінням персоналу розуміють сукупність усіх управлінських рішень та видів діяльності, що безпосередньо зв'язані з організацією впливу на людей, які працюють на підприємстві чи установі. Сучасні концепції систем управління персоналом базуються, з одного боку, на принципах

і методах адміністративного управління, з іншого – на концепції всебічного розвитку особистості і теорії людських відносин. [4]

Вдосконалення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах має спиратися на накопичений зарубіжний досвід.

У практиці управління персоналом в останні роки чітко просліджується переплетіння різних його моделей: американської, японської і західноєвропейської. В цьому проявляється процес інтернаціоналізації сучасного менеджменту. [ 2]

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В економічній науці дослідники неодноразово зверталися до питань управління персоналом на підприємствах різних форм власності, організаційно-правових форм. До числа останніх, найбільш значних досліджень, слід віднести роботи Бушмарина І.В, Гринчука С. А., Журавльова П.В., Кулапова М.Н., Сухарева С.А., Муравйова А.А., Хромова М.І. та інш. [1-5].

Однак зміни, що відбуваються у менеджменті персоналу, вимагають порівняльного аналізу та оцінки основних напрямів удосконалення шляхів управління персоналом.

**Метою статті** є порівняльний аналіз зарубіжного досвіду управління персоналом.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній теорії і практиці управління персоналом на фірмах індустріально розвинутих країн домінують два діаметрально протилежних підходи американський і японський. [ 2, с. 25]

Основу концепції управління персоналом підприємства в даний час складає зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із завданнями, що стоять перед підприємством. Управління персоналом в такій ситуації набуває особливого значення, оскільки дозволяє реалізувати, узагальнити широкий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, врахування особистісного фактора при побудові системи управління персоналом.

Української моделі управління персоналом, як діючої системи не існує. Виходячи з вищесказаного, керівникам вітчизняних виробничих підприємств необхідно переглянути існуючу систему управління персоналом – удосконалити існуючу або створити власну.

Для створення «власної» моделі управління персоналом, яка в умовах економічних змін України дасть можливість отримати найкращий результат, треба: проаналізувати існуючу управлінську практику вітчизняних підприємств, при цьому, особливу увагу треба приділяти культурним і соціально-історичним факторам, що впливають на розвиток ефективних управлінських систем; вивчити та проаналізувати управлінську практику зарубіжних країн, визначити принципи, покладені в основу систем управління підприємствами, ефективність управління якими не піддається сумнівам [5].

Важливо розуміти, що треба не позичати ту чи іншу модель, а створювати нову – «власну», ґрунтуючись на власних традиціях, власному позитивному досвіді, які не можна ігнорувати. Головною метою системи управління персоналом є забезпечення кадрами, їх ефективне використання, професійний і соціальний розвиток [4].

Останнім часом у вітчизняній практиці управління персоналом, почало простежуватися переплетення різних його моделей, зокрема – японської, американської і, в деякій мірі, західноєвропейської. Кожна з цих моделей орієнтується на національний характер співробітників, тому не можна переносити одну модель менеджменту в економіку іншої країни без врахування її специфічних умов, перш за все, психологічних і соціально-культурних чинників. Однак порівняння цих моделей становить значний інтерес, тому що формування вітчизняної моделі менеджменту вимагає вивчення досвіду інших країн [1].

Американське управління характеризується підходом до людини як до робочої сили, одного із засобів досягнення мети кампанії, з акцентом на індивідуалізм, особисте прийняття рішень на основі службових повноважень, концентрацію на поняттях самовідповідальності та самоствердження, здійснення короткотермінового найму. Американським компаніям властиві капіталоцентризм, швидка оцінка та кар'єрне зростання персоналу, спеціалізація діяльності, формальні, кількісні методи оцінки

персоналу. Натомість у Японії управлінська практика відрізняється орієнтацією на людину, що виражається у підході до неї як особистості, колективізму, співпраці, колективному прийнятті рішень, здійсненні довготермінового найму.

Традиційно в індустріальних країнах, Канаді, США як малі, так і великі підприємства дотримуються відкритої політики «вхід – вихід», при якій процедура підбору кадрів проста, тому робітника можна звільнити або перемістити, якщо це потрібно фірмі.

Поряд з американськими системами, на яких базуються формування, розвиток і управління персоналом, а також організація роботи з резервом, зупинимося на японській практиці. Особливість функціонування японської системи полягає в тому, що вона створюється в рамках діючої структури і гнучкої системи групової відповідальності, горизонтальних зв'язків і стимулів функціонує в межах існуючих організаційних рамок.

Японська модель передбачає початкове вивчення сильних і слабких сторін особистості працівника і підбір для нього відповідного робочого місця (система «працівник – посада»).

Крім того, японська компанія відрізняється повільним кар'єрним зростанням, неформальною оцінкою і тонкими механізмами контролю діяльності працівників, відсутністю жорсткої спеціалізації персоналу. Показово є дуже незначна плинність кадрів у великих компаніях Японії, тоді як в США професійна мобільність розглядається як загалом позитивне явище[4].

Японській моделі характерна орієнтація на: довгу перспективу роботи на одному підприємстві; якість освіти й особистий потенціал робітника; оплата праці визначається комплексно, з врахуванням віку, стажу роботи, освіти та здібностей до виконання поставленого завдання; участь працівників у профспілках, що створюються в межах організації, а не галузі.

Основними принципами управління персоналом є: переплетіння інтересів і сфер життєдіяльності фірми і працівників; висока залежність працівників від фірми, надання йому значних гарантій в обмін на відданість фірмі і бажання захищати її інтереси; пріоритет колективним формам, заохочення трудової кооперації всередині фірми в рамках невеликих груп; атмосфера рівності між працівниками незалежно від їхніх посад; підтримання балансу впливу та інтересів трьох основних сил, що забезпечують діяльність фірми: керівників, інвесторів і працівників.

В Японії не існує традиції розподілу працівників на три категорії (висококваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих). Всі робітники в час прийняття їх на роботу є некваліфікованими. Вони обов'язково будуть підвищувати свою кваліфікацію. До того ж, тут немає чіткої межі між інженерно – технічним персоналом і робітниками. [2]

Основна причина успіхів японської економіки криється в методах управління. Використовуються головним чином дві групи методів: «канбан» («точно вчасно») і «комплексне управління якістю» («нуль дефектів»), відповідно до яких і будується робота з персоналом, ведуться його виховання, добір і формування резерву. [5]

Недоліком японської моделі, на нашу думку, є велика залежність працівника від фірми, тоді як в американській моделі працівник може звільнитися в будь – який момент. Слід зазначити, що японський стиль управління найбільшою мірою враховує національні традиції (повага до ритуалів, звичаїв, довічне наймання на роботу).

**Висновки.** Розвиваючи структуру управління в Україні, необхідно грамотно і з користю застосовувати накопичений і вже досить багатий досвід різних країн, використовуючи ті чи інші напрямки в менеджменті в залежності від конкретного підприємства та від особливостей, характерних для нашої країни.

Впроваджуючи у діяльність вітчизняних підприємств нову модель управління персоналом, доцільно, на наш погляд, ґрунтуватися на японських принципах менеджменту. Головною метою повинно стати підвищення продуктивності праці. Для



цього треба, щоб кожен робітник відчував особисту відповідальність за вироблену ним продукцію. Відповідно, необхідно переглянути систему оплати праці, систему мотивації та заохочення, систему службового зростання, ротатії кадрів, підвищення кваліфікації, ставлення керівництвом до підлеглих.

Ґрунтуючись на японському менеджменті, неможливо обійти увагою той факт, що кожне підприємство має забезпечити гласність інформації, для того, щоб будь-який співробітник мав можливість ознайомитися з планами організації на майбутнє, з поставленими цілями і перспективами розвитку. Для цього треба створювати спеціальні стенди або буклети, де відобразатимуться графіки та етапи розвитку підприємства. Такий підхід є дуже важливий і обумовлює гармонійність відносин в колективі і зміцнює корпоративні зв'язки.

Отже, виходячи із вищесказаного, ми можемо сказати, що Україна тільки починає розвиватись у сфері управління персоналом, і, чи запозичати і використовувати нам зарубіжний досвід вирішувати керівникам організацій самостійно, але на нашу думку, необхідно більш чітко вивчити зарубіжний досвід і розробити свої методи, які слід би було застосовувати у процесі виробництва для стимулювання персоналу до праці.

#### **Анотація**

Статтю присвячено порівняльному аналізу зарубіжного досвіду управління персоналом та застосування його на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** менеджмент, управління персоналом.

#### **Аннотация**

Статья посвящена сравнительному анализу зарубежного опыта управления персоналом и применение его на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** менеджмент, управление персоналом.

#### **Annotation**

The article is devoted to a comparative analysis of foreign experience in personnel management and its application to domestic enterprises.

**Keywords:** management, personnel management.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бушмарин И.В. Пути повышения творческого потенциала трудовых ресурсов: опыт экономически развитых стран /И.В. Бушмарин // Труд за рубежом. –2004. – №1. – С. 113–130.
2. Гринчук С. А. Теоретико-методологічні принципи та особливості формування культури персоналу організації // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, Луганськ. – № 10, 2009. – Частина 2. – С. 166 –171.
3. Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзорзарубежных источников / Монография. М.: Изд-во Рос. экон. акад., Екатеринбург: Деловая книга, 2008. - 232 С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.socio.msu.ru>, розділ «Учебная литература».
4. Муравьёва А.А. Формирование учений для рынка труда в Испании/ А.А.Муравьёва // Труд за рубежом. – 2006. – №1.– С. 87–107.
5. Хромов М.І. Зарубіжний досвід управління професійною підготовкою персоналу/ М.І. Хромов // Соціальний менеджмент (Ринок праці та зайнятість населення) . – 2011. - №2. – с. 61 – 64.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНО-КОНСУЛЬТАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

**Постановка проблеми.** Ускладнення проблематики щоденної діяльності та все більш глибока спеціалізація праці керівників; велика кількість невеликих за розмірами аграрних формувань, в яких економічно недоцільно тримати повний штат вузьких спеціалістів; гостра необхідність в отриманні своєчасної і кваліфікованої допомоги по управлінню і веденню виробництва, - все це об'єктивно посилює необхідність якнайскорішого завершення формування загальнонаціональної системи інформаційного і консультаційного забезпечення сільського господарства. В останній час розуміння даної проблеми знову зростає, причому не тільки на рівні потенційних споживачів послуг, а й на рівні вищих управлінських і владних структур.

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

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

**Стан вивчення проблеми.** Головним результатом створення сучасної системи інформаційно-консультаційного забезпечення сільського господарства вбачається нарощування обсягів та підвищення ефективності виробництва, зміцнення конкурентних позицій галузі на світових ринках аграрної продукції, збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників, поліпшення соціально-екологічних умов життя в сільській місцевості. У цьому контексті інформаційно-консультаційне забезпечення розглядається як важливий цільовий індикатор інноваційного розвитку даного сегменту інфраструктурного обслуговування села.

Під поняттям “оцінка ефективності інформаційно-консультаційної системи” мається на увазі процес, який включає в себе осмислення, визначення та вимірювання того, наскільки доцільним в економічному сенсі стане впровадження системи. При цьому економічна доцільність розглядається, переважно, як грошовий еквівалент позитивних змін у результатах діяльності суб'єкта впровадження від вкладення інвестицій у створення і забезпечення функціонування системи.

Під методом оцінки ефективності системи інформаційно-консультаційного забезпечення мається на увазі спосіб або набір засобів та прийомів проведення повної оцінки системи. Вони можуть складатися як з формальних, так і неформальних процедур, при цьому під неформальними розуміються не засновані на цифрових даних, швидкі, переважно суб'єктивні процедури оцінки, а під формальними – більш об'єктивні механізми оцінки, що базуються на недвозначних даних.

Доцільність впровадження того чи іншого інноваційного проекту повинна заздалегідь визначатися чіткою постановкою цілі і оцінкою потенційного економічного ефекту. Незважаючи на широке висвітлення в дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених Д.С. Алексанов, В.М. Баутін, В.В. Лозовський, В.В. Козлов, В.М.

Кошелєв, D. Birkhaeuser, V. V. Hoffmann, R.E. Evenson, W.M. Rivera, D.L. Umali проблема оцінки ефективності інформаційно-консультаційного забезпечення сільського господарства залишається недостатньо вивченою. Пропоновані науковцями методики, здебільшого, носять односторонній характер і, переважно, акцентують або на питаннях оцінки ефективності функціонування самої системи, або на питаннях оцінки її впливу на результати господарсько-виробничої, соціальної та екологічної діяльності споживачів послуг. До того ж дослідження проблеми здебільшого проводилося в нехарактерних для сьогодення умовах. А тому, з погляду на останні науково-прикладні досягнення у сфері розробки і застосування інформаційних технологій та з урахуванням сучасного бачення змісту сільськогосподарського консультування, виникла потреба в розробці такого методичного підходу, за допомогою якого стало б можливим системне вирішення таких завдань:

- проведення порівняльної оцінки декількох альтернативних варіантів створення системи і вибору серед них кращих на передпроектній стадії;
- комплексне оцінювання обраних на передпроектній стадії варіантів створення системи, відбір серед них одного найкращого;
- оцінка ефективності функціонування впровадженого проекту системи інформаційно-консультаційного забезпечення;
- оцінка впливу інформаційно-консультаційної системи на результати діяльності її клієнтів.

Що стосується етапу вибору найкращого варіанту системи інформаційно-консультаційного забезпечення сільського господарства. Головним тут є вибір критерія та показників, за допомогою яких можна провести порівняння альтернативних варіантів. Застосування таких відомих економічних показників як економія витрат, коефіцієнти окупності і ефективності, річний приріст прибутку, особливо коли мова йде про сільське господарство як галузь економіки в цілому, на практиці, частіше всього, є досить проблемним. На нашу думку, виходячи з основних цільових завдань, які ставляться перед системою інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери і цілком зрозумілого прагнення їх вирішення при мінімальних витратах засобів, доцільним є застосування критерія достатності витрат. Даний критерій може застосовуватися на різних ієрархічних рівнях галузі: окремого підприємства, району, області, держави і є підставою для обґрунтування їх бюджетів на впровадження системи.

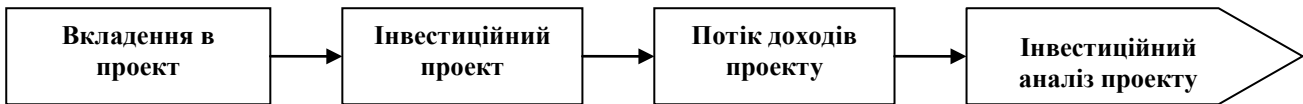
Можливі два випадки: перший, коли має місце достатність власних засобів на здійснення проекту і, другий, - коли задум реалізується як інвестиційний проект з одночасним економічним обґрунтуванням необхідних витрат і оцінки ефективності намічуваних інвестицій.

У першому випадку порівняльну оцінку "витратної" частини альтернативних варіантів створення системи рекомендується проводити за показником сумарних витрат на інформаційні технології та служби консультування у вигляді частки вкладень в обороті галузі або в обороті окремих її організаційних рівнів (області, району, підприємства) та показником розміру витрат на одного працівника, відповідно. Порівняння значень цих витрат по кожному з досліджуваних варіантів з середніми по народногосподарському комплексу або галузі слугуватиме підставою для вибору проекту. Доцільними вважатимуться ті варіанти проекту, в яких частка витрат в обороті є меншою і знаходиться в межах 0,6-1,5%, а витрат на одного працівника від 200 до 1000 доларів США. Недоліком даного підходу є те, що на стадії відбору залишається невідомою економічна доцільність вкладання коштів.

Альтернативою даному підходу є розгляд проектного рішення в якості інвестиційного проекту. Якщо вдається оцінити ефективність інвестицій в проект у відповідності з загальноприйнятими критеріями та показниками і суб'єкт впровадження задоволений отриманими результатами, то він перетворюється в ініціатора інвестиційного проекту, при потребі залучаючи до його реалізації інвестиції зі сторони, у тому числі й

державні кошти. На останньому наголошуємо особливо, з огляду на те, що інвестиційний проект по створенню системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрної сфери, зважаючи на чималий термін його окупності, високий рівень невдач від впровадження від 40 до 70% та ризику, що постійно супроводжують сільськогосподарське виробництво, є інвестиційно непривабливим для приватного капіталу. Тому, якщо мова йде про створення загальнонаціональної системи інформаційного і консультаційного забезпечення аграрної сфери, варіант вирішення проблеми з залученням державних інвестицій слід вважати найбільш прийнятним.

Вихідними даними для проведення інвестиційного аналізу інноваційних проектів слугують дані про обсяги інвестицій і потік доходів. У загальному вигляді оцінка економічної ефективності проектів проводиться за такою моделлю бізнесу:



При оцінці ефективності інформаційно-консультаційної системи, приймаючи за основу інвестиційний підхід (незалежно від того чи це стадія проектування і впровадження, чи стадія практичного використання проекту), проводиться співставлення ситуацій “без проекту” і “з впровадженням проекту”. Порівнюються вкладення на створення і забезпечення діяльності системи з економічним ефектом від її функціонування. Характер визначення економічного ефекту на перших двох стадіях (проектування і впровадження) багато в чому ідентичний, а тому й методичні підходи, які застосовуються для цього, суттєво не відрізняються.

Важливою умовою кваліфікованої оцінки ефективності інвестиційних проектів є дотримання ряду основоположних принципів, а саме:

- забезпечення багатоваріантності організаційних, ділових і технічних рішень, з метою вибору найкращого варіанту проекту;
- співставність результатів розрахунків, оскільки при неможливості порівняння різних варіантів проекту на основі єдиної системи параметрів, показників і т. ін., вибір серед них кращого неможливий;
- врахування фактора часу (врахування не співпадання у часі витрат і результатів);
- врахування усієї сукупності одноразових і поточних витрат;
- різновирозність і різномірність представлення показників позитивних наслідків від реалізації проекту.

Вчені, які предметно досліджували питання інвестиційного аналізу проектів як правило, виділяють різні показники оцінки економічної ефективності інвестицій. Разом з тим, як було встановлено, у систему таких показників кожен із них обов'язково включає чистий приведений дохід, внутрішню норму дохідності, індекс дохідності та період окупності інвестицій.

На нашу думку, в контексті питання, яке розглядається, обмежуватися лише показниками, що базуються на основі використання концепції дисконтування, не слід. Світова практика оцінки інвестиційних проектів, як правило, використовує дві групи показників, на основі яких приймається рішення про доцільність (недоцільність) вкладання коштів:

1. Показники, що передбачають дисконтування грошових потоків:
  - чистий дисконтований дохід (прибуток) - Net Present Value, NPV;
  - індекс дохідності (прибутковості) - Profitability Index, PI;
  - внутрішня норма дохідності - Internal Rate of Return, IRR;
  - період окупності інвестицій у реалізацію проектів - Pay-Back Period, PP.
2. Показники, що не передбачають дисконтування грошових потоків:
  - чисті грошові надходження;
  - показники простої рентабельності інвестицій;

- індекс дохідності інвестицій;
- простий строк окупності інвестицій.

Базуючись на положеннях вітчизняних і зарубіжних методик визначення економічної ефективності інвестиційних проектів, а також працях окремих науковців нами була сформована власна система показників оцінки економічної ефективності формування і функціонування системи інформаційного та консультаційного забезпечення сільського господарства (табл. 1).

Таблиця 1

### Основні показники оцінки ефективності системи інформаційно-консультаційного забезпечення сільського господарства

Абсолютні показники		Відносні показники		Часові показники
Метод приведеної вартості	Метод аннуїтета	Метод рентабельності		Метод ліквідності
Показники, що передбачають дисконтування грошових потоків				
Інтегральний економічний ефект (чистий дисконтований дохід; чиста приведена вартість)	Індекс дохідності дисконтованих інвестицій; індекс прибутковості	Внутрішня норма дохідності; внутрішня норма прибутку; рентабельності; період повернення інвестицій		Строк окупності інвестицій
Показники, що не передбачають дисконтування грошових потоків:				
-	Приблизний ануїтет	Проста рентабельність. Індекс дохідності інвестицій		Простий строк окупності інвестицій

Заключним етапом оцінки ефективності інвестиційних проектів, є відбір найкращого варіанту. Для цього пропонується застосовувати відомий в науці підхід, який передбачає таку послідовність проведення розрахунків:

1. Розрахунок інтегральних показників ефективності кожного варіанту проекту;
2. Ранжування отриманих показників;
3. Відбір найкращого варіанту.

Робиться це за наступною схемою:

Показники	Варіанти							
	1		2		...		n	
	Значення*	Бали*	Значення	Бали	Значення	Бали	Значення	Бали
Чистий дисконтований дохід (NPV)								
Індекс дохідності інвестицій (PI)								
Внутрішня норма дохідності (IRR)								
Строк окупності інвестицій								
Сума балів	x		x		x		x	
Ранговий номер варіанта	x		x		x		x	



Успішне функціонування системи інформаційно-консультаційного забезпечення аграрного сектора економіки прямо пов'язане з економічними механізмами її взаємодії з сільськогосподарськими товаровиробниками. У відповідності з цільовим призначенням системи оцінку ефективності її функціонування доцільно проводити по таких напрямках: інформаційне забезпечення; консультаційне обслуговування; надання платних інформаційно-консультаційних послуг.

**Висновки.** Застосування розглянутих методичних інструментів щодо оцінки ефективності системи інформаційного забезпечення та консультаційного обслуговування сільського господарства не дає чіткої відповіді на питання, чи виправдає її впровадження той ефект, що його отримують споживачі інформаційних та консультаційних послуг. Останнє спонукає до необхідності обґрунтування методичних засад оцінки впливу інформаційно-консультаційного забезпечення на результати діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Головна складність на цьому шляху полягає у відсутності надійних методів виокремлення тієї частки позитивних змін у результатах виробництва, що була обумовлена саме впливом інформаційного та консультаційного забезпечення. Окрім того, важко відділити, наприклад внесок консультанта, від внеску працівників підприємства.

Більшість вчених, які досліджували дану проблему, дійшли висновку про неможливість вираження повного ефекту від впровадження системи лише в грошовому еквіваленті. Згідно з їх точкою зору, для більш повної оцінки впливу інформаційно-консультаційного забезпечення на результати виробничо-господарської діяльності, слід застосовувати також непрямі (опосередковані) показники ефективності, які відображаються на результатах не безпосередньо, а опосередковано, наприклад, за рахунок підвищення рівня управління, оперативності і дієвості рішень, які приймаються.

#### **Анотація**

В статті визначенні особливості підвищення ефективності сучасної системи інформаційно-консультаційного забезпечення агропромислового виробництва.

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

#### **Аннотация**

В статье определены особенности повышения эффективности современной системы информационно-консультационного обеспечения агропромышленного производства.

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

#### **Summary**

In the article the determination of feature of rise of efficiency of the modern system of the informative-consultative providing of agroindustrial production.

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

#### **Список використаної літератури:**

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

## РОЗВИТОК ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОРПОРАЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

**Постановка проблеми у загальному вигляді.** У сучасному світі однією з найважливіших тенденцій світової економіки є посилення інтеграційних процесів та поглиблення взаємодії відтворювальних структур різних країн, інтенсивність яких у значній мірі пов'язана з діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК).

Однією з найважливіших стратегічних цілей, яку ставить перед собою Україна є інтеграція до світової економічної системи. Цю мету можна досягнути шляхом створення саме українських ТНК. Розвиток власних транснаціональних корпорацій дасть Україні змогу підвищити свій статус на світовій арені, налагодити взаємовигідну співпрацю з більшістю країн світу та закріпити вплив України на розвиток економіки світу.

**Аналіз досліджень та публікацій.** У світовій економічній науці діяльність ТНК досліджували такі вчені як П. Баклі, Р. Вернон, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Е. Гекшер та інші. Значним внеском у дослідження різних аспектів формування та діяльності ТНК є праці вітчизняних вчених І. Амеліної, Ю. Пахомова, В. Будкіна, В. Новицького, В. Рокочої. Проблеми ринку кондитерських виробів постійно перебувають у полі зору дослідників О. Галушко, А. Гагаріної, О. Мозгової, С. Заболотного, М. Закревської та інших.

**Виділення невирішених частин.** Підприємства кондитерської галузі України протягом останнього десятиліття демонструють стабільне зростання обсягів виробництва, постійно оновлюють виробничі фонди за рахунок придбання сучасних виробничих ліній, розширюють асортимент продукції і формують власну збутову мережу. Зниження темпів зростання українського кондитерського ринку протягом останніх років свідчить про його близькість до насичення. Саме тому актуальним є проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності провідних підприємств галузі, оцінка рівня їх транснаціоналізації, як одного з найважливіших показників вдалої діяльності компанії на закордонному ринку, та визначення напрямків подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Не виключено, що саме кондитерська галузь України сформує одні з перших ТНК українського походження [1].

**Формулювання цілей.** Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку вітчизняних транснаціональних корпорацій та оцінка їх рівня транснаціолізації на прикладі найбільшої вітчизняної компанії на кондитерському ринку ДП "Кондитерської корпорації "Roshen", адже вона має явні ознаки ТНК.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При визначенні сутності ТНК у наукових колах і практичній діяльності найчастіше використовують визначення, що запропоновані впливовими міжнародними організаціями. Так, за визначенням ЮНКТАД, ТНК – це підприємства, які складаються з материнських компаній та їх зарубіжних філій. Материнські компанії здійснюють контроль за філіями через участь у їх акціонерному капіталі з частками не менше 10% [2, с. 59].

На думку Амеліної І.В., транснаціональна корпорація - це компанія: що має одиниці в двох або більш країнах, незалежно від юридичної форми і поля діяльності; оперує в рамках системи ухвалення рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один або більше керівний центр; у якій окремі одиниці зв'язані за допомогою власності або яким-небудь іншим чином так, що одна або більш з них можуть мати значний вплив на діяльність інших і ділити знання, ресурси і відповідальність з іншими [3, с. 226].

Кількість ТНК зростає швидкими темпами: в 1970 році у світі існувало 7,3 тис. ТНК, їх оборот складав близько 626 млрд. доларів. На початку 1990-х років їх кількість

складала 37 тис. з обортом у 7 млрд. доларів, а в 2008 році їх було вже близько 82 тис. та їх оборот складав більше 30 трлн. доларів [2].

Україна як учасник міжнародних відносин, а саме Українські ТНК, займаються інвестуванням до різних країн. Зростають обсяги прямих іноземних інвестицій з України: ще у 2007 році вони були 243,3 млн. дол. США, а вже у 2009 р. – 6203,1 млн., у 2010 р. – 6226,3 млн., у 2011 р. – 6 868,3 млн., у 2011 р. – 6898,0 млн., у 2012 р. - 6427,9 млн. дол. США. А на 01 жовтня 2013 цей обсяг склав 6568,4 млн. дол. США.

Кондитерська галузь є однією з найбільш розвинутих у харчовій промисловості України. Поточні обсяги виробництва продукції галузі дозволяють не тільки забезпечувати потреби внутрішнього ринку, а й створюють значний експортний потенціал (українські кондитери експортують продукцію у більш ніж 50 країн).

Обсяг світового кондитерського ринку за 2007-2011 рр. зріс на 3,2% та склав близько 157, 64 млрд. дол. США. Обсяг споживання кондитерських виробів у 2007-2011 рр. демонстрував середньорічні темпи зростання на рівні 2,1 % та досяг 15,15 млн. т. за підсумками 2011 року [4, с. 4].

На Топ-10 найбільших виробників солодоців за підсумками 2012 року припадає близько 55% ринку, при цьому 3 компанії базуються в США, 2 – в Швейцарії, 2 – в Німеччині та по одній в Мексиці, Японії та Італії. 5 найбільших кондитерських компаній з цього списку розглянемо в таблиці № 1 [5].

Таблиця 1

#### Топ-5 кондитерських компаній за підсумками 2012 року

№	Кондитерська компанія	Чисті продажі, млрд. дол. США	Кількість працівників, тис. осіб	Кількість фабрик, од.
1	Mars Inc. (США)	16,80	32,000	51
2	Mondelez International Inc. (США)	15,48	100,000	223
3	Barcel SA (Мексика)	14,10	3,000	3
4	Nestlé SA (Швейцарія)	12,81	281,000	443
5	Meiji Co Ltd (Японія)	12,43	15,338	29

До рейтингу Candy Industry Топ-100 кондитерських компаній світу потрапили 3 українські виробники: Кондитерська Корпорація “Roshen”, Виробниче об’єднання “Конті” та Кондитерська компанія “АВК” (18-е, 31-е та 50-е місця відповідно) (табл. 2) [5].

Таблиця 2

#### Українські кондитерські компанії в Топ-100 кондитерських компаній світу

№	Кондитерська компанія	Чисті продажі, млрд. дол. США	Кількість працівників, тис. осіб	Кількість фабрик, од.
18	Roshen	1,28	9	7
31	Конті	0,52	10	5
50	АВК	0,28	8	4

Найбільшою вітчизняною компанією на кондитерському ринку, яка має явні ознаки транснаціональної корпорації, являється ДП “Кондитерська корпорація “Roshen”.

Загальний обсяг виробництва КК “Roshen” становить 450 тисяч тонн на рік. До складу КК “Roshen” входять 4 українські фабрики (Київська, Вінницька, Маріупольська та Кременчугська), дві виробничі площадки в Липецьку (Росія), а також одна фабрика в Литві (Клайпедська кондитерська фабрика), яку КК “Roshen” придбала в 2006 році, та

одна в Угорщині (Bonbonetti Choco Kft), в якій корпорація в 2012 році придбала більше 50% акцій. А також масло комбінат “Бершадьмолоко” (Україна), який забезпечує фабрики корпорації натуральною високоякісною молочною сировиною. Завдяки активам у Євросоюзі КК “Рошен” отримала можливість здійснювати поставки на ринки Східної Європи. А після покупки Bonbonetti, корпорації відкрились ще і 40 ринків, де була представлена компанія. Розглядається можливість будівництва кондитерських фабрик в інших країнах.

Продукція представлена в 22 країнах: Україні, Росії, Казахстані, Узбекистані, Афганістані, Таджикистан, Киргизстані, Азербайджані, Туркменії, Вірменії, Молдавії, Білорусії, Грузії, Естонії, Латвії, Литві, Монголії, США, Канаді, Німеччині, Ізраїлі, Турції та Китаї.

Кількість фабрик та країн, в яких вони розташовані, вказують на те, що корпорація ДП “КК “Roshen” має достатній транснаціоналізаційний потенціал, тобто у коротший проміжок часу може значно збільшити об’єм виробленої та реалізованої продукції закордоном [6, с. 2].

Для того, щоб оцінити рівень транс націоналізації кондитерської корпорації треба зробити аналіз її діяльності та визначити основні показники, що зможуть відобразити цей рівень.

ЮНКТАД ще в 1995 р. розробив такий важливий показник, як рівень транснаціональності фірми, який вимірюється за допомогою індексу транснаціоналізації (TNI), для оцінки різних її аспектів.

Загальний тренд такий, що індекс транснаціоналізації збільшується з кожним роком для найкрупніших ТНК. А якщо він і зменшується, то дуже не значно. Це означає, що відбувається подальша інтеграція національних економік в глобальну світову економічну систему в якій ведучу роль відігравають ТНК. А транснаціональні корпорації усе глибше проникають в національні економіки.

**Індекс транснаціоналізації компанії (TNI - transnationality index)**, розроблений ЮНКТАД для оцінки масштабів і ступеня зарубіжної активності ТНК, визначається за формулою (1):

$$TNI = \frac{\left( \frac{FA}{TA} + \frac{FS}{TS} + \frac{FE}{TE} \right)}{3} * 100, \quad (1)$$

де FA (foreign assets) – кількість закордонних активів ТНК;

TA (total assets) – обсяг активів ТНК;

FS (foreign sales) – обсяги закордонного продажу ТНК;

TS (total sales) – обсяг загального продажу ТНК;

FE (foreign employees) - чисельність співробітників у фірмах за кордоном ТНК;

TE (total employees) - чисельність співробітників у ТНК.

Він визначається на основі основних показників економічної діяльності ТНК. Цей індекс допомагає оцінити ступінь активності зв'язків материнської компанії з внутрішньою і зовнішньою діяльністю. Чим вище індекс, тим більше значення для компанії має активність її зарубіжних філій [7, с. 76].

Для визначення TNI корпорації спочатку робимо аналіз вітчизняних активів ДП “КК “Roshen” (табл. 3).

Таблиця 3

### Аналіз вітчизняних активів ДП “КК “Roshen”

№	Назва активу (місце розташування)	Основні показники діяльності
1	ПАТ "Київська кондитерська фабрика імені Карла Маркса “Roshen” (м. Київ)	Середня кількість працівників – 2093 чол. Загальні активи – 503 075 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 759 670 тис. грн.

2	ПАТ "Вінницька кондитерська фабрика "Roshen" (м. Вінниця)	Середня кількість працівників – 1845 чол. Загальні активи – 2 172 928 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 613 981 тис. грн.
3	ПАТ "Кременчуцька кондитерська фабрика "Roshen" (м. Кременчуг)	Середня кількість працівників – 595 чол. Загальні активи – 277 243 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 213 750 тис. грн.
4	ПАТ "Маріупольська кондитерська фабрика "Roshen" (м. Маріуполь)	Середня кількість працівників – 722 чол. Загальні активи – 304 417 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 181 966 тис. грн.
5	ПАТ "Бершадьмолоко" (Вінницька обл.)	Середня кількість працівників – 358 чол. Загальні активи – 252 776 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 677 248 тис. грн.
6	ПАТ "Племзавод "Літинський" (Вінницька обл.)	Середня кількість працівників – 34 чол. Загальні активи – 116 298 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 21 645 тис. грн.
7	ТОВ "Логістичний центр "Плюс"(м. Яготин)	Середня кількість працівників – 375 чол.
8	ДП "КК "Roshen" (Київ)	Середня кількість працівників – 238 чол.

**Підраховуємо загальні показники вітчизняних активів ДП "КК "Roshen":**

Кількість вітчизняних активів: 503 075 +2 172 928 +277 243 +304 417 +252 776 +116 298=3 626 737 тис.грн.

Обсяги вітчизняного продажу: 759 670 +613 981 +213 750 +181 966 +677 248 +21 645=2 468 260 тис. грн.

Чисельність співробітників у вітчизняних фірмах: 2093+1845+595+722+358+34+375+238=6 260 чол.

Далі робимо аналіз всіх закордонних активів ДП "КК "Roshen" (табл. 4)

Таблиця 4

**Аналіз закордонних активів ДП "КК "Roshen"**

№	Назва активу (місце розташування)	Основні показники діяльності
1	ВАТ "Ліпецька кондитерська фабрика "Ліконф" (Росія, два виробничих майданчика у м. Ліпецьк та с. Сенцово)	Середня кількість працівників – 1078 чол. Загальні активи – 4 943 758 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 1 753 982 тис. грн.
2	АТ "Клайпедская кондитерская фабрика Klaipėdos Konditerija" (Литва, м. Клайпеда)	Середня кількість працівників – 388 чол. Загальні активи – 250 300 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 155 400 тис. грн.
3	ТОВ "Bonbonetti Choco Edesipari Kft" (Угорщина, м. Будапешт)	Середня кількість працівників – 467 чол. Загальні активи – 491 300 тис. грн. Доход (виручка) від реалізації продукції – 300 500 тис. грн.



**Підрахуємо загальні показники закордонних активів ДП “КК “Roshen”:**

FA (кількість закордонних активів) = 4 943 758 + 250 300 + 491 300 = 5 685 358 тис. грн.

FS (обсяги закордонного продажу) = 1 753 982 + 155 400 + 300 500 = 2 209 882 тис. грн.

FE (чисельність співробітників у фірмах за кордоном) = 1078 + 388 + 467 = 1933 чол.

**Підрахуємо загальні показники всіх активів ДП “КК “Roshen”:**

TA (обсяг активів ТНК) = 3 626 737 + 5 685 358 = 9 312 095 тис. грн.

TS (обсяг загального продажу ТНК) = 2 468 260 + 2 209 882 = 4 678 142 тис. грн.

TE (чисельність співробітників у ТНК) = 6 260 + 1 933 = 8 193 чол.

На основі визначених показників, за формулою (1), підрахуємо TNI ДП “КК “Roshen”:

$$TNI = \frac{\left( \frac{5\,685\,358 \text{ тис. грн.}}{9\,312\,095 \text{ тис. грн.}} + \frac{2\,209\,882 \text{ тис. грн.}}{4\,678\,142 \text{ тис. грн.}} + \frac{1933}{8\,193} \right)}{3} * 100 = \frac{(0,61 + 0,47 + 0,23)}{3} * 100\% = \frac{1,32}{3} * 100\% = 44\%$$

Отже, TNI кондитерської корпорації “Roshen” дорівнює 44%, що є не поганим показником діяльності ТНК. Адже серед Топ-100 найбільших нефінансових ТНК у світі за 2012 рік є корпорації, у яких TNI набагато нижче, хоча їх обсяги закордонних та загальних активів набагато вищі.

Однак у цей індекс не включено ще один аспект транснаціональної діяльності компаній, а саме, інтенсивність її закордонних операцій у відповідність з числом належних їй зарубіжних філій. Цей аспект обчислюється за допомогою **Індексу інтернаціоналізації (II - internationality index)** розраховується за формулою (2) шляхом ділення числа зарубіжних філій на число всіх філій [7, с. 77]:

$$II = \left( \frac{FAF}{TAF} \right) * 100\% . \quad (2)$$

де FAF (foreign account of affiliates) - кількість зарубіжних філій ТНК;

TAF (total account of affiliates) - загальна чисельність філій ТНК у світі.

Так як FAF ДП “КК “Roshen” - 3, а TAF = 10, то індекс інтернаціональності за формулою (2) дорівнює:

$$II = \left( \frac{3}{10} \right) * 100\% = 30\%$$

Розглянемо основні показники діяльності КК “Roshen” як ТНК за 2007 рік та 2012 року у таблиці 6.

Таблиця 6

**Основні показники діяльності кондитерської корпорації “Roshen” як ТНК**

Характеристика	2007 рік	2012 рік
Кількість країн, в яких розташовані виробництва	3	4
Кількість персоналу:		
- загального	8 500 чол.	8 193 чол.
- закордонного	1 700 чол.	1 933 чол.
Обсяг продаж:		
- загальний	433,47 млн. долар. США	565,33 млн. долар. США
- закордонний	136,56 млн. долар. США	267,06 млн. долар. США
Обсяг активів:		
- загальний	279,72 млн. долар. США	1 125,33 млн. долар. США
- закордонний	50,04 млн. долар. США	687,05 млн. долар. США
Індекс транс націоналізації TNI	22,8%	44%

Невисокі показники зарубіжної активності компанії не обов'язково говорять про те, що компанія не діє в глобальному масштабі, адже багато уваги приділяється ще обсягу активів та продажів. А ще значення індексів ТНІ продовжує різке відрізнятися серед ТНК, представлених у вибірці 100 найбільших ТНК світу. До теперішнього часу багато ТНК залишаються активними учасниками національного ринку (ринку головної компанії, або країни базування), таким чином, індекс ТНІ у них може ніколи не досягти позначки в 50%.

**Висновки.** Створення українських ТНК дозволить певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Провівши аналіз діяльності та розвитку найбільшої вітчизняної компанії на кондитерському ринку ДП «КК «Roshen», оцінивши рівень її транс націоналізації, розглянувши основні показники діяльності ТНК можна підвести підсумок, що за 5 років діяльності ДП «КК «Roshen» дуже підвищила свої обсяги продажів, а саме загальні на 1,09 млрд. грн., а закордонні взагалі примножила у двічі. Також придбала фабрику в Угорщині (ТОВ «Bonbonetti Choco Edesipari Kft») та збільшила кількість майданчиків на Липецькій кондитерській фабриці в Росії, придбала вітчизняний ПАТ «Бершадьмолоко» та ПАТ «Племзавод «Літинський», забезпечивши свої фабрики корпорації натуральною високоякісною молочною сировиною. Завдяки цьому загальні активи корпорації зросли в 4 рази, а закордонні майже в 14 разів, що є дуже великим показником для діяльності ТНК, адже це означає, що кондитерська корпорація спирається саме та прагне розвивати саме закордонні активи.

Індекс транснаціоналізації ДП «КК «Roshen» зріс від 22,8% до 44%, що є підтвердженням, що за останні 5 років корпорація твердо підвищувала свій рівень транснаціоналізації та досягла достатнього рівня.

Отже, Кондитерській Корпорації «Roshen» треба надалі продовжувати розширювати свої закордонні активи, тим самим збільшувати обсяги закордонних продажів, адже серед українських кондитерів вона йде попереду. Охоплюючи нові країни та будуючи нові фабрики корпорація зможе підвищити свій рівень транс- національності та вийти на середній, та з часом високий, рівень серед ТНК світу.

#### Анотація

У статті досліджується створення вітчизняних транснаціональних корпорацій на прикладі ДП «Кондитерської Корпорації «Roshen». Автором визначається динаміка розвитку корпорації на основі статистичних звітностей. Визначаються основні показники, які формують методичні основи аналізу діяльності ДП «КК «Roshen». Автором досліджується оцінка рівня транс націоналізації корпорації. Згідно з проведеними розрахунками, були підведені підсумки щодо оцінки ДП «КК «Roshen» як транснаціональної корпорації.

**Ключові слова:** транснаціональні корпорації (ТНК), транснаціоналізація, ДП «Кондитерська корпорація «Roshen», індекс транснаціоналізації, індекс інтернаціоналізації, загальні активи, закордонні активи, загальний продаж, закордонний продаж.

#### Аннотация

Статья исследует создание отечественных транснациональных корпораций на примере ДП «Кондитерская Корпорация «Рошен». Автором определяется динамика развития корпорации на основе статистических отчетов. Определяются ключевые показатели, которые формируют методологические основы анализа деятельности ДП «КК «Рошен». Автор исследует оценку уровня транснационализации корпорации. Согласно расчетам были подведены итоги по оценке ДП «КК «Рошен» как транснациональной корпорации.

**Ключевые слова:** транснациональные корпорации (ТНК), транснационализация, ДП «Кондитерская Корпорация «Рошен», индекс транснационализации, индекс интернационализации, общие ресурсы, иностранные активы, объем продаж, зарубежные продажи.

### Summary

In the article is investigated creation of home transnational corporations on an example of SE “Confectionery Corporation “Roshen”. The author defines the dynamics of corporation development on the base of statistical reporting. Are determined the basic indexes which form methodical bases of analysis of SE “CC “Roshen” activity. The author explores the level assessment of transnationalization of corporations. According to the conducted counting, were made conclusions as for estimation of SE “CC “Roshen” as transnational corporation.

**Key words:** transnational corporations (TNCs), transnationalization, SE “Confectionery Corporation “Roshen”, transnational index, internationality index, total assets, foreign assets, total sales, foreign sales.

### Список використаної літератури:

1. Жариков А.С. Оцінка рівня транс націоналізації провідних підприємств кондитерської галузі України. [Електронний ресурс]: Інтернет - конференція «Україна наукова» – Режим доступу: <http://intkonf.org/zharikov-ae-otsinka-rivnya-transnatsionalizatsiyi-providnih-pidpriemstv-konditerskoyi-galuzi-ukrayini/>.
2. Коніна Н. Ю. Менеджмент в міжнародних компаніях / Н. Ю. Коніна. – М. : Проспект, 2008. – 560 с.
3. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
4. Огляд кондитерського ринку України за 2012 рік / Національне рейтингове агентство «Рюрік» / [відповідальні: Л. Б. Долінський, М. А. Ткаченко] – Київ, 2012. – 26 с.
5. Матеріали асоціації Candy Industry [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.candyindustry.com/>.
6. Антоненко О. І., Чурилова О.А. Деякі тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні / [Електронний ресурс]: Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики – 2011. – № 1(10). – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Fkd/2011\\_1/part3/56.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2011_1/part3/56.pdf).
7. Корнеєва Г. Ю. Транснаціональні корпорації – провідна тенденція розвитку світової економіки. / Г. Ю. Корнеєва // Збірник наукових робіт «Управління розвитком» // Харків: ХНЕУ, 2011. – №15(112) – С.75-77.

УДК: 339.97

Чекалова Н.Е.

## ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

**Актуальність теми дослідження.** Головним завданням для промислового підприємства є задоволення потреб споживачів у найкоротші терміни та найкращою якістю своєї продукції. Цьому може сприяти лише правильно налагоджена система планування виробничої та комерційної діяльності підприємства.

У нових умовах господарювання необхідно підвищити роль планування, підсилити його дію на прискорення економічного розвитку підприємства. Адже план – це функція управління, категорія, яка дозволяє людині, колективу цілеспрямовано діяти в умовах, що постійно змінюються. Суспільство в усі часі вирішувало проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів і такого управління ними, яке дає змогу досягти максимального задоволення матеріальних і духовних потреб людини.

Особливого значення планування набуває, коли потрібно діяти в умовах певного ризику, в умовах невизначеної ситуації. У ринковій економіці ризик є невід'ємним атрибутом господарювання. Невизначеність призводить до того, що уникнути ризику неможливо. Але це не означає, що слід шукати такі рішення, в яких завчасно відомий результат, вони, як правило, неефективні. Необхідно навчитися передбачати ризик, оцінювати його розміри, планувати заходи щодо його запобігання та не перевищувати допустимих меж.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Плануванню діяльності підприємства відводиться досить вагома роль і присвячується багато публікацій, зокрема такими авторами як Лукінський В.С., Окландер М.А., Пасічник В.Г., Свінцицька О.М., Тридід О.М. та ін.

Бюджетуванню як інструменту планування на підприємстві присвячені роботи авторів: Меренкової Л.О., Зайцевої І.П., Крупки М., Мілінчук О.В., Чумак К.М., Федчука С.І., Бовцаревської Н., Кузьмовича П., Бугас Н.В., Федорової О.В., Ілляшенко Т.О., Ілляшенко К.В., Скобенко М.В., Калініном О.М., Лісовської О.Л., Ушеренко С.В., Науменко Р.П., Міньковської М.В., Виноградової Ю.О., Чернової Л.С. Однак не всі питання в публікаціях розкриті повною мірою і, як свідчить практика, не дивлячись на численні переваги, бюджетування як інструмент управління підприємством в умовах ризику ще замало використовується на практиці.

**Мета дослідження.** Удосконалення системи планування на підприємстві з урахуванням невизначеності та ризиків на основі використання гнучкого підходу, який би збільшив можливості адаптування до змін ринку без значних капітальних втрат і без впливу на стійкість фінансового стану.

**Виклад основного матеріалу. 1.** В умовах, коли практично невідомою є ситуація, що складеться в майбутньому, доводиться шукати певні рішення, розробляти систему планів, спираючись на імовірнісні характеристики. Тобто доводиться діяти в умовах невизначеності, а саме розв'язувати певні завдання оптимального пошуку. Таке завдання формулюється як задача пошуку окремого найкращого рішення наперед заданій множині допустимих рішень.

Основна проблема полягає у тому, що результат від прийняття того чи іншого рішення залежить від невідомої ситуації. Неточності і прорахунки в планах, яких може допустити людина, що приймає рішення, чреваті втратами для підприємства.

Основною вхідною інформацією, необхідною для розв'язання задач такого типу, є виробнича функція, яка є залежністю виробництва від двох аргументів: рішення та ситуації. Головний крок при її розв'язанні полягає у поєднанні виробничої функції та функції ризику. Остання відображає залежність ступеня ризику реалізації планів.

Методи такого поєднання неоднозначні і залежать від критеріїв ризику, які обирає людина, яка приймає рішення.

Головними причинами невизначеності можуть бути:

- невизначений характер науково-технічного процесу;
- динамічні зміни як внутрішніх, так і зовнішніх умов розвитку економіки, які так чи інакше впливають на стан підприємства;
- неминучі похибки при використанні та аналізі систем;
- розширення творчої активності працездатного населення;
- необхідність проектування потужних інформаційних потоків з допомогою комп'ютерної бази даних;

- імовірнісний характер основних економічних параметрів.

Під ризиком ми розуміємо невизначений результат під час руху до поставленої цілі.

Поняття господарського, ризику та умови його виникнення тісно переплітаються з поняттям невизначеності та ефективності. Через це кожному процесу знаходження найбільш ефективного варіанту розвитку деякої виробничої системи властивий господарський ризик. Отже, раціональні методи прийняття рішень в умовах ризику пов'язані з множиною допустимих (збалансованих) планів і множиною їх ефективностей, які є складовими оптимального планування. Всі раціональні рішення, прийняті в умовах ризику, мають бути оптимальними.

За наявності ризику, який є ступенем невизначеності, під збалансованим планом уже недостатньо розуміти план, узгоджений із внутрішніми та зовнішніми параметрами лише за усередненими очікуваними об'ємними показниками, оскільки їх дійсні значення можуть істотно відрізнятися від очікуваних. У таких ситуаціях стає необхідним врахування варіації невизначених параметрів і частоти, з якими вони потрапляють у той або інший інтервал.

Важливим способом підвищення збалансованості плану в умовах невизначеності є формування необхідних резервів, які зменшують значення ризику.

Кожній альтернативі та кожному стану системи відповідає результат (наслідок), який визначає вигравш (або втрати) при виборі даної альтернативи та реалізації даного стану.

Для вибору оптимальної альтернативи плану з випуску продукції з погляду максимізації прибутку використовуються різні правила та критерії:

- правило максимум (критерій Вальда),
- правило максимум (критерій оптимізму),
- правило мінімум (критерій Севіджа),
- критерій Гурвіца (критерій песимізму-оптимізму)
- правило Байеса (критерій математичного сподівання)
- критерій Бернуллі,
- критерій Лапласа.

Якщо критерії свідчать про те, що необхідно прийняти одне й те саме рішення, то це підтверджує його оптимальність. У випадку вказівки на різні рішення пріоритет варто віддати тому з них, у якого більше математичне сподівання. У ситуації ризику він є основним.

З метою удосконалення механізму вибору оптимуму пропонується розробити інтегральний критерій відбору з множини альтернатив.

2. У плануванні активно використовуються різні математичні методи та моделі, які дають змогу кількісно оцінити отримані результати та передбачити рівень можливих ризиків. При складанні тактичних планів на виробничому підприємстві пропонується така формула розрахунку нижньої та верхньої межі можливостей підприємства з урахуванням ризиків:

1) програма мінімум (суб'єктивна оцінка):

$$P_{\min}^{\text{план}} = P_{\text{підприємства}}^{\text{прогноз}} * K_{\text{нац.ринку}}^{\text{прогноз}} * K_{\text{світ.ринку}}^{\text{прогноз}}, \quad (1)$$

2) програма максимум (об'єктивна оцінка):

$$P_{\max}^{\text{план}} = (P_{\text{підприємства}}^{\text{базовий}} * K_{\text{темн.росту.підприємства}}^{\text{середньоріч.}})^{*} * K_{\text{нац.ринку}}^{\text{середньоріч.темн.росту}} * K_{\text{світ.ринку}}^{\text{середньоріч.темн.росту}}. \quad (2)$$



де  $P$  – загальний плановий обсяг продажів підприємства у наступному плановому періоді;  
 $K$  – коригуючі коефіцієнти зміни в наступному плановому періоді.

Прогнозні величини на підприємстві доцільно встановлювати експертним методом, коли апріорі відсутня повна і об'єктивна статистична інформація в галузі, а інші методи вимагають більших фінансових, трудових витрат і затрат часу. Прогнозний обсяг продажів підприємства у плановому періоді відобразить суб'єктивні чинники всередині підприємства (схильність менеджерів до ризику; специфіку діяльності підприємства; фінансові можливості тощо). Прогноз розвитку економіки країни можна визначити з державних комплексних програм, а прогнози розвитку світового ринку оприлюднюються міжнародними організаціями (ООН, МВФ, ЄБРР та ін.).

Для розрахунку програми максимум коригуючі коефіцієнти зміни визначатимуться методами екстраполяції визначених тенденцій.

Різниця планів, розроблених всередині підприємства, з можливостями, що визначені програмами мінімум та максимум надасть уявлення про величину загального несистемного ризику мікрорівня, який можна розглядати як резерв розвитку.

Дану модель оцінювання ризиків діяльності підприємства та врахування їх при плануванні доцільно застосовувати на малих і середніх підприємствах, які мають широкий асортимент продукції, продають чи купують продукцію (зокрема, сезонну) на різних ринках, виділяють малі ресурси на процес планування та ризиків. Застосування моделі дає змогу підвищити точність плану, оскільки враховуються практично всі групи факторів ризику, які можуть позитивно чи негативно вплинути на діяльність підприємства.

Отже, планування ризику в діяльності підприємства дасть можливість зменшити невизначеність, усунути конфліктність, розробляти і приймати точніші плани, оптимізувати ресурси і у результаті підвищити стабільність і ефективність діяльності підприємства на ринку.

**3.** За умов ринкової економіки основою його планування на підприємстві є забезпечення фінансових можливостей для успішної господарської діяльності, одержання необхідних для цього засобів і в кінцевому підсумку — досягнення максимального прибутку від діяльності підприємства.

У зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів, яка посилює роль виваженої економічної політики, підприємствам потрібно поряд з виробництвом визначеного переліку товарів та послуг освоювати нові сфери діяльності. Природно, що планування в умовах ринку набуває іншого значення. Воно повинно забезпечити процес виробництва конкурентноздатної продукції за умови оптимального використання всіх ресурсів, тобто забезпечити гнучкий розвиток підприємства. Якщо одні підприємства здійснюють повноцінне регулярне планування, а інші тільки намагаються реагувати на ситуацію, вигреш у конкурентній боротьбі буде на стороні перших. Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що чим вищий рівень загального планування, тим ефективнішим є управління діяльністю підприємств.

Перейнята у західних підприємств практика по складанню бізнес-планів виявляється неефективною в умовах побудови ринкової економіки, а самі бізнес-плани не достатньо дієвими. Тому на основі зарубіжного і вітчизняного досвідів підприємствам слід розробляти власну удосконалену систему планування діяльності, роблячи акцент на фінансовому плануванні.

Цілком очевидним є те, що без фінансового планування не може бути досягнутий такий рівень управління економікою підприємства, який забезпечує підвищення її ефективності, успіх на ринку, розширення та оновлення матеріальної бази, успішне розв'язання соціальних питань, здійснення матеріального стимулювання працівників. Таке розуміння фінансового планування знаходимо у В.П. Савчука [9], який наголошує на тому, що фінансове планування — "це управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, яке реалізується в деталізованих фінансових планах".

Процес фінансового планування повинен відображати мету операційної та маркетингової діяльності підприємства, представляти собою розроблення системи різних за змістом і термінами дії фінансових планів, визначати обсяг фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання залежно від форми власності, форми господарювання, розміру підприємства і поставлених цілей. На сьогодні головним інструментом фінансового планування є фінансовий план підприємства.

Фінансовий план розробляється на завершальному етапі управлінського процесу, який висвітлює фінансове планування. У ньому знаходиться відображення рух усіх фінансових ресурсів підприємства, які надходять до нього і витрачаються у відповідних напрямках. Наказом міністерства економіки України № 277 від 25.12.2000 року затверджено Положення про порядок складання річного фінансового плану державним підприємством (крім казенного). Відповідно цього положення фінансовий план відображає обсяги надходжень і спрямування коштів у плановому році з метою забезпечення потреб діяльності та розвитку підприємства, виконання його зобов'язань, разом із зобов'язаннями щодо сплати податків та обов'язкових платежів. При цьому законодавець звернув увагу на те, що для підприємств інших форм власності це положення має рекомендаційний характер.

Для державних підприємств з 2001 року складання річного фінансового плану є обов'язковим. Для організації системи аналізу та планування грошових потоків на підприємстві, адекватної потребам ринкових умов, рекомендується створення сучасної системи управління фінансами, що буде ґрунтуватися на розробці і контролі за виконанням ієрархічної системи бюджетів підприємства. Така система дозволяє встановити жорсткий поточний та оперативний контроль за доходами та витратами підприємства, створити реальні умови для розробки ефективної фінансової стратегії.

По суті, бюджет – це структурований комплексний план діяльності компанії на певний проміжок часу, а під бюджетуванням розуміють управління бізнесом, засноване на плануванні. Головним критерієм оцінки такої системи управління є точність досягнення планових показників. З підвищенням точності планування більш передбаченою стає діяльність підприємства, підвищується ефективність використання залучених ресурсів та покращуються фінансові показники його діяльності.

Для підвищення ефективності системи управління в галузі виробничої та економічної діяльності використовують механізми регулювання із зворотним зв'язком. Тобто за результатами звітного періоду розраховують відхилення фактичних показників від планових та здійснюють коригування шляхом перерозподілу ресурсів і застосування механізмів стимулювання та мотивації.

Бюджетування являє собою процедуру прийняття управлінських рішень, пов'язаних із майбутніми подіями, на основі систематичної обробки даних. Основна мета бюджетування на сучасному підприємстві полягає в підвищенні ефективності роботи підприємства шляхом: — підвищення гнучкості до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі; — цільової орієнтації та орієнтації всіх подій на підприємстві; — виявлення ризиків і зниження їх рівня.

Майже кожне підприємство має значний резерв для зменшення витрат. Ефективна система управління витратами дає можливість підприємству за рахунок зменшення собівартості на одиницю продукції мати конкурентноздатну позицію на ринку.

Поряд із традиційними стратегіями управління витратами окремо можна виділити такі підходи, як директ-костінг та таргет-костінг. З урахуванням змін у сучасному ринковому середовищі широкого вжитку набула система таргет-костінг – цілісна концепція управління, яка передбачає стратегію зниження витрат та реалізацію функцій планування виробництва нових товарів, калькулювання.

Основою планування виробничого процесу в рамках системи планування та управління ресурсами є план продажу. За основу такого плану береться прогноз, який повинен максимально врахувати ринкову ситуацію, момент присутності товару на ринку

та можливі фактори, які можуть впливати на рівень продажу. Грамотно складений план продажу дає змогу ефективно спланувати рух сировини, матеріалів та готової продукції на підприємстві, що залежно від виробничого процесу може значно знизити операційні витрати, а також попередити залучення зайвих кредитних ресурсів тощо.

Зберігання готової продукції завжди пов'язано із деякими фінансовими втратами. Застосовування наявного на підприємстві інструментарію управління можливе як до окремих напрямів господарської діяльності, так і до роботи підприємства загалом.

Таким чином, можливо перерозподіляти ресурси між напрямками діяльності, концентруючи увагу та ресурси на найбільш перспективних та прибуткових. В свою чергу, можливості для такого аналізу та дієві інструменти впровадження його результатів повинні бути передбачені існуючою на підприємстві системою фінансового планування. Тобто показники фінансово-господарської діяльності повинні мати відповідну деталізацію у розрізі видів діяльності. Отже, можна реалізувати таку перевагу, як функцію управління бізнесами підприємства. Цей аналіз майже не застосовується на вітчизняних підприємствах, але з часом його використання для багатьох буде необхідною умовою для збереження частки на ринку та рівня прибутковості.

Задля запобігання постійного перегляду системи планів через зміну умов та реалізацію ризиків, пропонується розробити та використовувати систему планів з урахуванням ризику, що базуватиметься на гнучкій модульній системі цілей, які необхідно проранжувати за ступенем першочерговості виконання, та бюджетний підхід до їх фінансування.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Важливою функцією управління є планування. Планування, як і весь процес управління, має також імовірнісний характер. На практиці це означає, що невизначеність, існуюча при складанні тактичних планів, зростає при складанні стратегічних. Тактичне планування, направлене на визначення засобів для досягнення поставлених в стратегічному плані цілей, матиме тим меншу невизначеність, чим менший плановий період воно охоплює і, відповідно, більшу невизначеність, чим довше планова перспектива. Таким чином, існує прямо пропорційна залежність між терміном, на який розробляється план, і ступенем його невизначеності. Прагнення фірми охопити своїми планами якомога триваліший часовий період вступає в явну суперечність, з погляду теорії ризиків, з мірою достовірності планів і можливістю їх реалізації. Дана суперечність може бути вирішена шляхом розумної мінімізації планової перспективи і використання імовірнісних підходів до оцінки конкретних економічних показників.

У ході підготовки управлінських рішень щодо розробки планів та прогнозів та їх реалізації в діяльності підприємства для удосконалення механізму вибору оптимуму пропонується розробити інтегральний критерій відбору з множини альтернатив.

Реалізована невизначеність може і повинна викликати в планах адекватні зміни. Задля запобігання постійного перегляду системи планів через зміну умов, пропонується використовувати гнучку модульну систему цілей, які необхідно проранжувати за ступенем першочерговості виконання, та бюджетний підхід до їх фінансування.

Подальші дослідження доцільно сконцентрувати на вирішення таких завдань: оцінювання ефективності планування ризиків у діяльності підприємств, врахування взаємопов'язаності та впливу ризиків у процесі планування діяльності виробничого підприємства, планування часових лагів, спричинених ризиками на виробничих підприємствах тощо.

Запропоновані напрямки подальшого дослідження є оптимальним поєднанням аспектів, які забезпечують зниження рівня ризику, зростання рівня стійкості, та є запорукою успішної подальшої діяльності підприємств України.

**Анотація**

У статті розглянуті особливості складання планів і прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику. Запропонована модель побудови системи гнучких планів на підприємстві, основана на визначенні інтервальних значень планових показників між верхньою та нижньою межами можливостей. Сформульовано поняття гнучкої модульної системи цілей підприємства та запропонований виборчий бюджетний підхід до їх фінансування за ступенем першочерговості виконання.

**Ключові слова:** система планування, невизначеність, ризику, критерії вибору альтернативних управлінських рішень, нижня та верхня межа можливостей підприємства, фінансовий план, бюджетування.

**Аннотация**

Статья посвящена особенностям планов и принятия решений в условиях неопределенности и риска. Предложена модель построения системы гибких планов на основе определения интервальных значений плановых показателей между верхней и нижней границами возможностей. Сформулирована концепция гибкой модульной системы целей предприятия и предложен бюджетный выборочный подход к их финансированию по степени приоритетности выполнения.

**Ключевые слова:** система планирования, неопределенность, риски, критерии выбора альтернативных управленческих решений, нижний и верхний предел возможностей предприятия, финансовый план, бюджет.

**Annotation**

In the articles is considered the feature of drafting of plans and making a decision in the conditions of vagueness and risk. The model of construction of the system of flexible plans is offered on an enterprise, based on determination of interval values of the planned indexes between the top and lower limits of possibilities. The concept of the flexible module system of aims of enterprise is formulated and the selective budgetary approach is offered to their financing with the degree of primary of implementation.

**Key words:** planning system, uncertainty, risks, criteria for the selection of alternative management solutions, the lower and the upper limit of the enterprise capabilities, financial plan, budget.

**Список використаної літератури:**

1. *Беднарська О.Р.* Особливості планування ризиків зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств / О. Р. Беднарська // Вісник НУ "Львівська політехніка" «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2008. - №624 – С. 8–12.
2. *Вітлінський В. В., Наконечний С. І.* Ризик у менеджменті. – К.: Борисфен-М, 1996. – 336 с.
3. *Вітлінський В.В.* Аналіз, оцінка і моделювання економічного ризику. [Текст]. – К.: ДЕМІУР, 1996. – 211 с.
4. *Карп І.* Застосування математичних моделей у плануванні діяльності підприємств в умовах ризику та невизначеності / Економічний аналіз. 2010. Випуск 7. С. 277-279.
5. *Пастухова В.В.* Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
6. *Петров Э. Г.* Управление устойчивым развитием предприятий / Э. Г. Петров, Н. В. Подмогильный, Н. А. Соколова, В. Е. Ходаков. – Херсон : Олди-Плюс, 2009. – 558 с.

7. *Приймак І.* Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / Формування ринкової економіки в Україні. 2009. Вип. 19. С. 413–419.
8. *Раєвнева О. В.* Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнева. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
9. *Савчук В.* Риск – стратегическое дело // & стратегии. – 2005. – № 10. – С. 12–21.
10. *Смолін, І. В.* Система стратегічного планування розвитку підприємства [Текст]: Автореферат ... док. екон. наук. / Смолін І. В. – Київ, 2005. – 19 с.
11. *Стешенко О.Д., Швирьова Є.О.* удосконалення системи управління ризиками в підприємницькій діяльності / Науково-технічний збірник №98. С. 424-428.
12. *Шумпетер Й.А.* Теория экономического развития. – М. : Изд-во "Прогресс", 1982. –С. 76-102.



## СУЧАСНІСТЬ І ПРОБЛЕМИ ЗЕМЕЛЬНОЇ РЕНТИ

**Постановка проблеми.** Формування повноцінного ринку землі, який передбачає передачу земель у власність, спадщину, під заставу, дарування, купівлю-продажу земельних ділянок та права оренди, визначенні ставки земельного податку, обліку сукупної вартості основних засобів виробництва, визначенні розмірів внеску до статутних фондів акціонерних товариств, спільних підприємств, кооперативів вимагає визначення їх грошової оцінки.

В економічно розвинутих країнах (США, Канада, Франція, Німеччина та ін.) ціну землі визначають на підставі оптимального терміну оренди, середньої облікової ставки банківського довгострокового кредиту за курсом і чистого прибутку (доходу), який отримують від реалізації основних сільськогосподарських культур [2, с.391].

В Україні ж в основу визначення грошової оцінки орних земель покладено сукупний рентний дохід: диференціальну ренту I, що залежить від родючості земель і місця розміщення земельних ділянок; диференціальну ренту II, що створюється завдяки інтенсивнішого використання землі та абсолютну ренту. Але зважаючи на складну природу походження ренти до сьогодні не визначено механізм її виникнення, доцільність врахування абсолютної ренти при визначенні грошової оцінки земель і чи варто, взагалі серйозно займатись даною проблемою. Тому, враховуючи високий рівень невизначеності функціонування економічної категорії земельної ренти і виникла необхідність наукового пошуку відповіді на поставлену проблему, вирішення якої дозволить розставити крапки над «і» щодо стратегічних орієнтирів сталого розвитку аграрного сектора економіки, підвищення рівня та якості життя людей.

**Аналіз останніх досліджень.** Теорія і практика розвитку земельної ренти отримала відображення у працях П. Гайдуцького, О. Корчинської, І. Загайтова, Л. Логвинової, Л. Любімова, Н. Макарова, М. Маланчука, К. Маркса, Д. Менделєєва, І. Михасюка, Б. Пасхавера, В. Петті, Д. Рікардо, С. Подолинського, Е. Преображенського, Г. Руденка, М. Руденка, А. Сміта, П. Саблука, А. Сагайдака, А. Сліпанського, С. Солонцева, А. Стельмашука, С. Струмиліна, Н. Суханова, О. Токарева, О. Чайнова, А. Челінцева, А. Тюрго, та ін. Разом з тим, можна констатувати, що в їх роботах містяться багато суперечливих висновків, тому існує потреба у подальшому дослідженні феномену земельна рента, його місця у теорії і практиці грошової оцінки земель.

**Мета статті** полягає у поглибленні теорії і практики визначення реальної земельної ренти і можливості її проектування на адекватну систему оцінки земель сільськогосподарського призначення.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна політика розвитку земельної ренти бере свій початок ще у другій половині XVII століття. Прийнято вважати, що перші спроби розкрити її зміст зробив Вільям Петті, автор славетного виразу «Праця є батько багатства, земля – його мати» [5, с.52].

У його трактуванні рента являла собою різницю у грошовому виразі між витратами на виробництво продукції і її використання для власних потреб, з урахуванням достатнього запасу насіння для сівби [1, с.31-32]. З цього випливає, що сформульоване ним визначення земельної ренти ототожнюється не з чим іншим, як доданою вартістю, через що не може бути прийнятним в якості наукової методології, що може використовуватись у науково-практичній діяльності управління земельними ресурсами.

Треба зазначити, що він досить конкретно стверджував, що земельна рента визначається не тільки рівнем природної родючості ґрунту, але й мірою вкладення праці і капіталу до землі та місця розміщення земельних ділянок щодо ринків збуту продукції.

Недоліком такого визначення земельної ренти є те, що В. Петті не побачив у складі доданої вартості частки вартості, створеної завдяки впливу таких абіотичних факторів екосистем як світло, температурний режим, вологість, газовий склад повітря та ін. звідки біоценоз черпає енергію для свого розвитку і куди виділяє продукти обміну. Кожний із приведених факторів життя сільськогосподарських культур мають свою специфічну значимість і не можуть взаємозамінюватись, наприклад, лише ґрунтом і його якістю.

Тобто, мова йде про те, що частка доданої вартості формується не лише завдяки такому абіотичного фактора як ґрунт, але і завдяки вищепреведених факторів чим і забезпечується структурно-функціональна цілісність екосистем. Це з одного боку. З іншого боку – недоліком є те, що В. Петті не вважав за доцільне прирівнювання частки доданої вартості до рівновеликих витрат на виробництво одиниці рослинницької продукції, що зводило нанівець суть і зміст земельної ренти. Тобто, фактично питання земельної ренти, в сучасному розумінні її походження, є не зовсім вірним і не має нічого спільного із її науковим змістом. Але заслугою В. Петті є те, що він першим впровадив в обіг цю економічну категорію, хоча йому так і не вдалось сформувати цілісного образу – сутності, змісту та природи виникнення земельної ренти.

Теорії земельної ренти присвячено і праці Адама Сміта, у яких він відзначав, що земельна рента – це «дохід отриманий цілком із землі і дістається землевласникові» [1, с.123]. Звичайно такий підхід звучує розуміння земельної ренти, зводить її лише до результату впливу одного абіотичного фактора - ґрунту, тоді як цей вплив є багатограннішим. Об'єктивною передумовою визначення земельної ренти відзначав Сміт є розмір орендної плати, яку «... фермер здатний заплатити за землю» [1, с.206].

Але, на наш погляд, теорія земельної ренти не може базуватись на розмірі орендної плати, оскільки вона не є постійною величиною. Адже на підставі Договору про оренду землі орендар може платити орендну плату на рівні 3 або 5 і більше відсотків від грошової оцінки землі. Власне, розмір орендної плати є похідною від розміру земельної ренти, а не навпаки, тобто орендна плата не може перевищувати розміру земельної ренти. Якщо розмір орендної плати перевищує розмір земельної ренти, то на наш погляд, орендар, не з власної волі набуває статусу «раба», який працює на орендодавця.

Найбільшим недоліком А. Сміта було те, що він, подібно В. Петті використовував застарілу методичну схему, згідно якої «все, що отримано від землі після відрахувань всіх витрат, що забезпечили зростання вартості створюють ренту землевласника» [1, с.385-386].

Розділяв думку з А. Смітом і А. Р. Тюрго, який відзначав, що родючість ґрунту є «чистим даром природи», який забезпечує утворення земельної ренти. Можна погодитись з його думкою щодо того, що «те що дарує природа становить фізичний результат родючості ґрунту ...» [14, с.98], хоча цього не достатньо, оскільки рента утворюється, як вже згадувалось, і за рахунок частки абіотичних факторів, які на нашу думку, справляють не менший вплив на урожайність культур.

Наприклад, на чорноземах Миколаївщини з балом бонітету 65-67, які відрізняються високою родючістю без забезпечення їх вологою урожайність сільськогосподарських культур є вдвічі і більше нижчою у порівнянні з ґрунтами в 50-55 бонітетних балів, але при достатньому забезпеченні рослин вологою за періодами їх вегетації. Незаперечним є той факт, що значні результати, пов'язані із зростанням врожайності сільськогосподарських культур, досягаються завдяки вплив повітряного і теплового режимів, рівня використання фізіологічно активної радіації здатної підвищити урожайність культур вдвічі і більше разів та ін. У науковій літературі теорія земельної ренти висвітлена і Давидом Рікардо, який вважав, що рента – це частка продукту землі, яка виплачується землевласнику за користування первинними і незруйнованими силами ґрунту [1, с.432]. Приведене визначення не розкриває цілісної картини щодо сутності і змісту земельної ренти, оскільки вона утворюється і об'єктивно існує в усіх випадках ведення землеробства, незалежно від якісного стану ґрунтів ступеня їх деградації.

Аналізуючи його визначення щодо суті земельної ренти неможливо побачити, що розуміє вчений під «часткою продукту землі, яка виплачується землевласнику». Можливо це «частка», що охоплює всю додану вартість від використання землі, а можливо вона є частиною доданої вартості, яка і виплачується землевласнику. Але, якщо частиною, - то якою? На це чіткої, однозначної відповіді немає. Головним недоліком теорії земельної ренти у Рікардо була роздвоєність його поглядів щодо природи її виникнення. З одного боку - він не визнавав ролі природи у її створенні, а з іншого - він схилився до думки, що вона (рента) виникає завдяки різній родючості ґрунтів і місця розміщення земельних ділянок. Він обстоював думку суть якої полягає у тому, що «рента завжди є різницею у продукті, одержаному завдяки застосуванню двох однакових кількостей капіталу і праці [1, с.435].

Теоретичні та методологічні заходи визначення земельної ренти досліджувались К. Марксом, який розглядав родючість ґрунту як основу її виникнення у складі доданої вартості. Але хоч цей критерій за яким визначається рента і є важливим, але він не відображає її реального значення, оскільки, як вже згадувалось на величину доданої вартості, у складі якої є рента, впливають такі абіотичні фактори як (вода, повітря, тепло тощо), які у не меншій мірі (може у більшій) справляють вплив на розмір доданої вартості, відповідно і на величину ренти. Як бачимо, наукова методологія К. Маркса щодо визначення земельної ренти не передбачає врахування між-факторної взаємодії, в результаті чого має місце фрагментарний підхід до трансформації частини доданої вартості у ренту. Звичайно, такий методологічний підхід звужує поняття земельної ренти, в результаті чого не виключається що, без законних підстав, власники і користувачі землі можуть привласнювати значну частину доданої вартості, що їм не належить. Свідченням цього є факти справляння податку за користування, наприклад орними землями, розмір якого складає 0,1% від її грошової оцінки, хоча повинен складати щонайменше 1,0 - 1,2%. Від цього втрачають бюджети всіх рівнів, суспільство та окремі громадяни, а головне знижується роль землі у суспільному виробництві.

Трактування К. Маркса щодо природи виникнення диференціальної ренти II, що являє собою результат різної доданої вартості у залежності від додаткової кількості капіталу теж носить суперечливий характер. Очевидно, що додаткова кількість капіталу на одну і ту ж ділянку створює не диференціальну ренту II, а лише забезпечує зростання доданої вартості, тобто цей вид ренти носить віртуальний характер, не вирішуючи головного завдання - об'єктивного перерозподілу доданої вартості у системі економічних відносин. Крім того, вважаємо, що абсолютна рента запропонована К. Марксом, яка сприймалася як вираження ідеалу об'єктивного знання про земельну ренту, не несе того навантаження, що визначає її як інструмент державної політики щодо регулювання земельних відносин. Тим самим констатуємо, що об'єктивна реальність така, що будь - яким сільськогосподарським угіддям в аграрній сфері властива лише одна - диференціальна рента I, яка може стати універсальним засобом для регулювання земельних відносин.

Разом з тим, нині часто висловлюються думки, що в умовах переходу до ринкових відносин у сільському господарстві активно починає формуватись абсолютна рента [9, с.139], яка безпосередньо реалізується у формі орендної плати за землю, яку отримує її власник, хоча, на нашу думку така постановка питання виходить за рамки логіки. Але, при скороченні масштабів оренди, коли власник землі і виробник виступають в одній особі абсолютна рента перестає існувати [9, с.140]. У цьому випадку землевласник отримує прибуток внаслідок різниці органічної будови капіталу у сільському господарстві і промисловості, який і набуває форми абсолютної ренти при реалізації сільськогосподарської продукції на ринку.

Серед вчених, які з підвищеним інтересом ставились до визначення земельної ренти є Д. І. Менделєєв. У методологічному контексті він вважав, що рента - це прибуток від використання землі [6, с.53]. Розглядаючи взаємозв'язок між рентою і прибутком

можна констатувати, що дійсно це прибуток, але яка його частина у складі виробленої продукції - на це питання відповідь ще потрібно шукати. Наприклад землевласник чи землекористувач на один гектар посіву, догляду і збору урожаю озимої пшениці витратив живої і уречевленої праці в сумі 4 тис. грн. Реалізувавши вирощений урожай він виручив 7,2 тис. грн, тобто, на перший погляд, прибуток склав 3,2 тис. грн/га, яким міг би розпоряджатись його власник.

Але він має право розпоряджатись лише тією частиною доданої вартості яку створено завдяки його праці, інтелекту, його енергії, без врахування впливу сили самої природи (світло, вода, повітря, тепло, органічна частина), тобто він не може мати права на ту частину доданої вартості, що йому не належить. Власне, ця частина і буде земельною рентою, яку необхідно вилучити із складу доданої вартості. Треба зазначити, що і М. Д. Руденко досліджуючи впродовж багатьох років проблему виникнення земельної ренти писав, що «земельна рента є прибутком від родючості землі» [8, с.305], недооцінюючи абіотичні фактори природи. Вважаємо непереконливою його думку, що земельна рента є базисом добробуту хлібороба: вона є добробутом суспільства і його інституту - держави, а землероб має задовольнятися тим, що він отримав з ґрунту завдяки своїй праці і капіталу. Тому не випадково він акцентував увагу на високу роль держави у створенні умов на розширене відтворення родючості ґрунтів.

Яскравою фігурою, що репрезентувала концепцію утворення земельної ренти був Е. А. Преображенський, який відзначав, що диференціальна земельна рента утворюється не тільки від землі, а від загальної доданої вартості. Від землі виникає лише «право на певну її частину для власника в залежності від рівня родючості тієї чи іншої земельної ділянки [7, с.48]. Правда, інший дослідник земельної ренти [10, с.7] виступив із заявою, що Е. А. Преображенський не дає відповіді як саме відбувається трансформація доданої вартості загального суспільства фонду у землеробство, перетворюючись у диференціальну ренту. Тут за словами С. Солнцева [10, с.7] Е. Преображенський дає загальний принцип, створення ренти, але «вирішення питання на основі визначеного принципу ми не маємо». Втім, сам С. Солнцев робить висновок, що зрозуміти природу утворення і джерело диференціальної земельної ренти можна, виходячи із закону вартості, хоча механізм реалізації ним теж не приводиться. Коли йде пошук реальних механізмів утворення земельної ренти не можна не відзначити висновок Н. Суханова, зміст якого полягав у наступному «джерело земельної ренти слід шукати в різній продуктивності однакових затрат (праці і капіталу) у рівновеликі ділянки землі» [11, с.38]. Можна стверджувати, що такий висновок немає ніякого відношення до земельної ренти, оскільки вираз «..... ділянки землі» у вузькому і широкому розумінні не відображає конкретних цінностей земельних ділянок. За таких обставин приведення визначення є заплутаним, незрозумілим, далеким від досконалості, а тому заперечується як наукова методологія.

Важливо відзначити, що ринкова економіка актуалізує проблему земельної ренти, оскільки вона виступає як продуктивна сила, з використанням якої держава і суспільство можуть досягти економічного розвитку. Відповідно до цього, питанням теорії земельної ренти і її практичного застосування присвячено дослідження науковців УААН(нині НААНУ), Державного комітету України по земельних ресурсах (нині Держземагенство України [3]) та окремих вчених-економістів таких як П. І. Гайдуцького, Е. С. Карнаухова, О. А. Корчинської, І. Р. Михасюка, І. А. Розумного, А. М. Стельмашука, М. М. Федорова та ін., які сформували наукові методології, що розкривають сутність земельної ренти. При цьому, значна частина результатів дослідження легалізовані в нормативні документи, які використовуються у практичній діяльності при визначенні грошової оцінки земель, хоча сьогодні ще не можна говорити, що остаточно сформульовано наукову методологію визначення земельної ренти. Спрощена модель визначення рентного доходу, через відсутність врахування принципу між-факторної взаємодії елементів природи, не забезпечує вирішення головного завдання визначення реальної величини земельної ренти, яка б у повній мірі відповідала інтересам держави і суспільства.



Зупинимося на практиці визначення рентного доходу на орних землях України, що ґрунтується на методології [3](табл.).

**Розрахунок рентного доходу на орних землях України**

№з/п	Показники	Станом на 1986 – 1990рр.
1	Урожайність зернових з гектара, ц	31,5
2	Середньорічна ціна реалізації 1 ц зерна, крб.	17
3	Валова продукція з гектара (ряд. 1×ряд.2)	535
4	Виробничі витрати на гектар, крб..	303
5	Прибуток (35%), крб..	106
6	Сума витрат і прибутку (ряд. 4+ряд.5), крб.	409
7	Диференціальний рентний дохід (ряд.3 – ряд.6)крб.	126
8	Диференціальний рентний дохід, ц зерна (ряд.7:ряд.2)	7,4
9	Абсолютний рентний дохід, ц	1,6
10	Загальний рентний дохід, всього, ц (ряд.8+ряд.9)	9,0

З приведеної таблиці видно, що диференціальний рентний дохід (рядок 7) фактично підміняється чистим доходом, який являє собою різницю між вартістю валової продукції і виробничими витратами (суму всіх затрат на виробництво і реалізацію продукції). Відповідно до цього теорія земельної ренти тут не знайшла свого відображення, оскільки не враховано такі абіотичні фактори як вода, тепло, повітря, світло, місцерозташування земельних ділянок та ін., які впливають на розмір земельної ренти. Наприклад, на однотипних агровиробничих групах ґрунтів Сухостепової, Причорноморської та Степової засушливої Правобережної провінції Миколаївської області з середнім бонітетним балом 54 урожайність зернових культур при рівних інших виробничих витратах на їх виробництво у 2-2,5 рази є нижчою у порівнянні із Степовою Правобережною провінцією області з середнім бонітетним балом 56. Причиною такої відмінності є дисбаланс вологи у ґрунті у межах області як такий і за періодами року, нерівномірний тепловий режим та ін. В результаті цього показники господарської діяльності знаходяться фактично у межах точки беззбитковості, значна частина хліборобів зазнає серйозних збитків від посух і жаркого літа, що робить аграрний бізнес непривабливим.

Крім того, враховуючи той факт, що суб'єкт господарювання на землі для розширеного відтворення засобів виробництва змушений забезпечити прибуток на рівні 35%, що на наш погляд ще більше послабить можливість виникнення земельної ренти. Проведене дослідження свідчить про необхідність вдосконалення механізму виникнення земельної ренти, зробити його більш гнучким та надати йому більш чіткого законодавчого наповнення.

Втім, слід нагадати, що врахування абсолютного рентного доходу при визначенні загального рентного доходу втрачає значущість, оскільки абсолютна рента є тією ж диференціальною рентою тільки в завуальованій формі. Підставою для такого висновку є те, що в Україні немає таких ґрунтів, які б були непридатні для вирощування зернових культур – це з одного боку, але якщо такі і виявляються, то в процесі організації системи сівозмін і земельних угідь, ці ґрунти можуть бути виділені для розміщення інших культур, наприклад багаторічних чи однорічних трав.

Треба відзначити, і такий факт, що розрахунок рентного доходу на орних землях в Україні проводився за матеріалами 25-річної давності, які лягли в основу визначення грошової оцінки ріллі. За цей період змінилась урожайність культур та виробничі витрати завдяки сучасним технологіям виробництва, змінились світоглядні позиції ринкових пріоритетів, загострюється конкуренція за місце на ринку відповідно до чого актуалізується питання вдосконалення загального рентного доходу, адаптувавши його до



вітчизняних потреб суспільства. Вихід із складних обставин, що складаються діагностуються у кінцевому підсумку ступенем включення у процес розрахунку диференціальної ренти не тільки зернових, але й інших культур, що культивуються в країні, регіоні чи на місцевому рівні. У методологічному контексті така методика безумовно має майбутнє, оскільки у її основі міститься узагальнення думок багатьох експертів, що представляють науку, бізнесові кола, управлінську сферу та ін. Адже відмінна риса ринкової економіки полягає у тому, що кожний суб'єкт господарювання, виходячи з кліматичних умов, ринкової кон'юнктури та інших умов орієнтує свою господарську діяльність на виробництво тієї рослинницької продукції, яка забезпечує отримання максимальної доданої вартості.

Наприклад, якщо посіви соняшника у Миколаївській області у 1990 році займали 147,1 тис. га, то 2011 році – 385,1 тис. га [12], площа посіву ріпаку зросла з 0,3 тис. га до 65,4 тис. га, значні площі посіву (19,6 тис. га) займають овочі та соя – 21,7 тис. га. Зважаючи на це, виникає запитання, чому в основу розрахунку рентного доходу не взято, наприклад, такі культури технічної групи, як соняшник, який у структурі посівних площ займає понад 25% чи інші культури. Адже соняшник у південному регіоні України разом із зерновими культурами, соєю і ріпаком створюють фундамент аграрної економіки. На нашу думку, вищеприведені та інші процеси у землеробстві і визначають конкурентоспроможність аграрного сектора економіки регіону. Як бачимо, є всі підстави для запровадження даної методології визначення земельної ренти не тільки у Миколаївській області, але і в інших регіонах України як основного інструменту підвищення вартості земельного капіталу, прискореного соціально-економічного розвитку регіонів країни. Але, тим не менше, залишаються відкритими питання, як оцінити вплив таких абіотичних факторів, як вода, тепло, світло, повітря, адже вони у великій мірі те ж справляють вплив на отримання рентного доходу у землеробстві, чим визначають економічну, а відтак національну політику країни.

З наукової точки зору ці фактори мали б переломлюватися через призму кадастрового районування, в результаті чого суттєві відмінності між районами визначалися б відповідною кадастровою оцінкою вираженою у бонітетних балах, що і визначило б розмір земельної ренти. Але, на наш погляд, теорія земельної ренти не може базуватись тільки на природно-сільськогосподарському (кадастровому) районуванні, оскільки воно не відображає контрастності фізико-географічного районування України. Підставою для такого твердження є те, що бали бонітету ґрунту визначались, насамперед, пропорційно процентному вмісту гумусу та глибині гумусного горизонту без відповідних поправок на оглеєність, кислотність, не згадуючи вже про ряд інших факторів [13, с.132].

Тому не випадково, що тотожні між собою чорноземи Миколаївщини за вмістом гумусу у ґрунті (середній бонітетний бал складає 56) демонструють різницю в урожайності, наприклад, зернових культур у 1,5 і більше разів при рівних виробничих витратах, в результаті чого не забезпечується гідний рівень життя людей, конкурентоздатність продукції, обсяги і структура особистого споживання та ін. Такі дисбаланси зумовлені, насамперед, відмінностями теплового, водного і повітряного режимів, кількістю сонячної радіації та ін. у межах області. Адже модель сталого розвитку землекористування у значній мірі визначається об'єктивною необхідністю регулювання водно-повітряного режиму ґрунту. Якщо чорноземи північної частини Миколаївської області (Лісостепова Правобережна та Степова Правобережна провінції), будучи більш сприятливими за водним режимом забезпечують урожайність озимої пшениці 50 і більше центнерів з гектара, то Південна частина області (Сухостепова Причорноморська провінція) навіть при підвищених дозах внесення мінеральних добрив переважно отримують 20 – 25 і менше ц/га. Отже, особлива увага, у цьому випадку, має бути приділена зрошенню земель, які розміщені в зоні недостатнього зволоження. Такий висновок випливає з того, що у Сухостеповій Причорноморській провінції урожай озимої пшениці на 70 – 80% залежить від нормованої кількості опадів. Це у певній мірі

підтверджується зростання бонітетного балу ґрунту. Так, якщо на богарних землях він складає 56, то на зрошенні – 80, або в 1,4 рази вищий. Але відсутність чіткої методології визначення земельної ренти, браку досвіду у визначенні оцінки впливу абіотичних факторів екосистеми не дозволяють на сьогоднішньому етапі розвитку земельних відносин об'єктивно її визначити. Зважаючи на це, уряд повинен вирівнювати диспропорцію, що виникає між високою і низькою врожайністю сільськогосподарських культур. Механізмом реалізації такої стратегії є державне регулювання закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію на рівні середньорегіональної, з урахуванням бонітетного балу, що активізуватиме до хліборобської праці у зоні ризикованого землеробства.

**Висновки.** Існуюча методологія визначення земельної ренти є далекою від її досконалості, соціальної справедливості, через що руйнується економіка. Виважений ефективний та науковий підхід до теорії і практики земельної ренти вказує на необхідність врахування не тільки відмінності у родючості ґрунтів, місцерозташування земельних ділянок, але і врахування інших абіотичних факторів, які об'єктивно відображають процес формування доданої вартості.

За умови відсутності наукової методології визначення земельної ренти, здатної виконати свою місію щодо зростання вартості земельного капіталу, підтримки сталого розвитку землекористування і суспільства необхідно, щоб уряд взяв на себе відповідальність вирівнювання диспропорції, що виникає між високою і низькою врожайністю сільськогосподарських культур. Механізмом реалізації такого завдання є державне регулювання закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію на рівні середньо регіональної, з урахуванням бонітетного балу, що активізуватиме до хліборобської праці всіх учасників агробізнесу.

#### **Анотація**

У статті проведено порівняльний аналіз виникнення земельної ренти. Показано, що існуюча практика визначення розміру земельної ренти не відповідає вимогам ринкової економіки.

**Ключові слова:** диференціальна рента, рентний дохід, грошова оцінка земель, прибуток, сільське господарство, землекористування.

#### **Аннотация**

В статье проведен сравнительный анализ образования земельной ренты. Показано, что существующая практика определения размера земельной ренты не отвечает требованиям рыночной экономики.

**Ключевые слова:** дифференциальная рента, рентный доход, денежная оценка земель, прибыль, землеиспользование.

#### **Annotation**

The article presents a comparative analysis of the inception of land rent. It is shown that the existing practices of calculating the size of the land rent do not satisfy the requirements of the market economy.

**Key words:** rent, rental, income, monetary land valuation, profit, landusing.

#### **Список використаних джерел:**

1. Антология экономической классики. - М.: МП «Эконов», «Ключ», 1993. – 418с.
2. Державне регулювання економіки // Михасюк І.Р., Мельник А.Ф., Крупка М.І., Залога З.М.: підручник. За ред. І.Р. Михасюка. Друге вид., виправлене і доповнене. – К.: Атіка, Ельга – Н, 2000. – 592с.

3. Земельна реформа: законодавчі та нормативні акти (збірник документів)// Науково-просвітницький центр «Реформи і право» УААН та Всеукраїнського товариства «Просвіта». – К.: – 1996. – 293с.
4. Котикова О.І. Теоретико-методологічні основи стійкого розвитку землекористування // Котикова О.І. – Миколаїв: Видавець Ганна Гінкул, 2009.- 210с.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23, с.52
6. Менделеев Д.И. Проблемы экономического развития России. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 616с.
7. Преображенский Е.А. Закон ценности в советском хозяйстве // Вестник Комунистической академии – . XIV. – 1926. – с.48
8. Руденко М.Д. Енергія прогресу: Нариси з фізичної економії. – К.: Молодь, 1998. – 528с.
9. Сагайдак А.Э. Земельная рента и аграрная реформа в сельском хозяйстве.// Выбор пути: дискуссии на полях Земельного кодекса России. – М.: Флинта: Наука, 1998. – с.137 – 150
10. Солнцев С.И. Земельная рента в крестьянском хозяйстве – М.: - 1929. – с.7
11. Суханов С. Земельная рента и принципы земельного обложения. – Пг., 1922. – с.38
12. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2011 рік/ за ред.. П.Ф. Зацаринського. ГУС у Миколаївській області. – Миколаїв, - 2012. – 643с.
13. Регіональна економіка [монографія]// І.Р. Михасюк, М.Д. Янків, З.М. Залога, С.Й. Сажинець за заг. ред.. Михасюка І.Р. – Львів «Українські технології», 1998. – 240с.
14. Тюрго А.Р. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 198с.

УДК: 332.3

Харачко М.В.

### РОЗРОБКА НОВІТНІХ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ ТА ІНШОГО ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГОСТРОГО ДЕФІЦИТУ БЮДЖЕТУ

**Постановка проблеми.** Проводячи прискіпливий розбір причин економічного колапсу в державі доводиться констатувати, що глибокий науково-обґрунтований аналіз на сьогоднішній день ретельно не проведений. Загальні посилення вітчизняних експертів-економістів на несприятливу зовнішньоекономічну кон'юктуру, що кардинально стримувала розвиток національної економіки та є головною причиною зниження об'ємів виробництва товарів та послуг, але це твердження є вірно тільки частково. У зв'язку з цим, невирішеним залишається питання управління землями природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення (ПЗФ) і, зокрема, фінансування цього процесу [1-7].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методичні аспекти фінансування природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення досліджувалися багатьма українськими вченими, зокрема, в працях Т.Л.Андрієнко, О.Ф.Балацького, І.К.Бистрякова, С.М.Бобильова, В.Є.Борейка, О.О.Веклич, О.В.Врублевської, Т.П.Галушкіної, М.А.Голубця, Л.С.Гринів, Д.С.Добряка,

С.І.Дорогунцова, Е.А.Зіня, Я.В.Ковалю, В.С.Кравціва, В.С.Міщенко, В.І.Павлова, А.Я.Сохнича, Ю.І.Стадницького, І.М.Синякевича, Ю.Ю.Туниці, М.А.Хвесица, Є.В.Хлобистова та ін.

Все ж залишається низка питань, пов'язаних із управлінням, фінансуванням [6, 7] та екологічною і економічною оцінкою природно-заповідного фонду. Особливого значення набуває пошук нових форм впровадження елементів ринкової економіки у діяльності ПЗФ [4-6].

**Мета статті.** Метою статті є аналіз та обґрунтування підходів щодо фінансування вітчизняного природно-заповідного фонду в сучасних умовах переходу до ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Ігнорування вченими такого основного чинника за доведення країни до переддефолтного стану як корупція, призводить до поверхових та поспішних висновків щодо перспектив та шляхів виходу України як із економічної, так і з соціальної кризи. Це викликано не тільки складністю моделювання економічних процесів, в умовах коли «тіньовий» ринок виробництва складає приблизно 60 % від загальнодержавного, але і часто кричущою некомпетентністю представників відомих економічних наукових шкіл не здатних до проведення глибокого наукового аналізу. Зрозуміло, що знаходження в «тіньовому» обігу величезних, співмірних із піврічним бюджетом країни валютних коштів, радикальним чином деформують поки що слабку вітчизняну ринкову економіку.

Більш ніж 20-ти річний досвід переходу від тоталітарної економіки до ринкової, в умовах беззаконня та некомпетентності всіх ланок вітчизняної економіки, призвів до монополістично-псевдоринкової моделі виробництва. Більшість експертів зазначають, що ця модель є шкідливою для держави і ніби-то загрожує інноваційному розвитку економіки, але позитиви та об'єктивність появи такої моделі ними навіть не розглядається. Дійсно, динаміка розвитку економіки країни багато в чому залежить від своєчасних та професійних дій керівництва держави, а ірраціональні дії вищого законодавчого органу створюють доволі складну багатовекторну систему, що складно піддається науковому осмисленню. Тому складається уявлення, що економіка країни розвивається хаотично, але це не так. Головною помилкою вітчизняних економістів є те, що повністю ігнорується вплив на економіку України російської економіки. А як відомо біля 80 % української економіки контролюється представниками російського бізнесу, яким вдалось протягом 90-х років майже задарма викупити значні активи наших підприємств за допомогою тіньових капіталів, підкупу та шантажу керівництва держави. Головним «козирем» у встановленні російського протекторату над ключовими галузями нашої економіки стала, очевидно, бідність українського бізнесу, який скористався можливістю у непрозорий спосіб спільно з російським бізнесом по демпінговій залишковій вартості викупити у держави, а відповідно в українського населення найбільш прибуткову власність. Таким чином, українці були пограбовані двічі: по-перше, не отримали відповідних коштів у загальнодержавний бюджет за передачу прав власності; та по-друге, втратили значний ресурс для регулярного поповнення соціальних фондів та формування бездефіцитного бюджету.

Звісно, якби російський бізнес сплачував в Україні повністю всі необхідні податки, то ситуація в економіці не була б такою катастрофічною, але російський бізнес вдався до підкупу законодавчої ланки влади сам увійшов у владу і створив можливість значно знизити собі податковий тягар та економічно дискредитувати український бізнес. За прикладами далеко ходити не потрібно, достатньо відзначити безмитний псевдотранзит російських нафтопродуктів через територію України, що призвів до зупинки на деякий час українських нафтопереробних підприємств, корупційна зупинка значних об'єктів природного газу для промислового використання однією з впливових бізнес груп донецького регіону, за більш ніж удвічі нижчими цінами, ніж діяли на українському ринку на протязі 2010–2014 років призвело до збільшення податкового навантаження на діючі

підприємства, протидія пошуку інших, не російських, джерел постачання природного газу в тому числі й «замороження» будівництва одеського терміналу по прийому скрапленого газу це теж результат кримінальних оборудок російського бізнесу. Значних втрат державний бюджет зазнав і за рахунок узаконених крадіжок у процесі проведення державних закупівель товарів та послуг та відтоку оф-шорні зони щорічно близько 12–17 млрд. дол. США, які фактично були не облікованими. Країна регулярно брала значні кошти в борг від закордонних фінансових інституцій: МВФ, ЕБРР та Світового банку знизивши таким чином золотовалютний запас країни до мінімального допустимого 16 млрд. дол. США. Далі позичати вже немає можливості, а ті кошти, в межах 3–4 млрд. дол. США щорічно, які виділяються МВФ спрямовані в основному на сплату відсотків за раніше взяті кредити. Балансуючи на межі дефолту Україна немає можливості проводити будь-які масштабні економічні реформи, які вже давно на часі. Розуміючи складність ситуації керівництво країни свідомо декларує початок цілої низки будь-яких реформ вводячи в оману не тільки своїх виборців але й закордонних інвесторів, які бажають будувати в Україні свій бізнес. Результат відомий: населення обгрунтовано не довіряє керівництву держави, а закордонні інвестори зазнавши збитків швидко згортають свою діяльність в країні. Анексія Криму та мілітаризація економіки відлякує від нашої економіки з кредитним індексом (ССС-) навіть нерозбірливих російських інвесторів. Відповіді на очевидне питання, як рятувати економіку, досі немає. Пропозиції політологів, які в основній своїй масі, мало що розуміють у проблемах світового розподілу праці і місце у ньому України, пропонують займатися «махновщиною» – відібрати активи у багатих бізнесменів, як правило українських, і вкласти їх у розвиток вітчизняної економіки. Але проблема не у стимулюванні виробництва товарів та послуг, а в пошуку платоспроможних ринків їх збуту. Для цього необхідно спочатку усвідомити, що на момент проголошення незалежності у 1991 році вся економіка була тісно зав'язана на спільне виробництво експортноспроможної продукції з дуже великим вмістом енергоресурсів, які були задіяні для їх виробництва. І хоча технології були застарілими, в основному 50-х років минулого століття, але за рахунок дешевих викопних ресурсів: кам'яного вугілля, рідкоземельних металів, нафти та газу, що постачались за стабільно заниженими радянськими цінами, економіці України в складі СРСР вдавалось успішно реалізовувати сталеплавильну, сільськогосподарську, металообробну, військову та рибну продукцію на світових ринках. До цього також слід додати надзвичайно дешеву робочу силу. Рівень заробітних плат на порядок поступався заробітним платам на аналогічних робочих місцях в країнах ЄС. Також експортні ринки Близького Сходу та Африки вдавалось монополізувати радянською продукцією без всякої конкуренції за рахунок банального політичного та військового тиску. Але починаючи із 90-х років минулого століття, як тільки новими державними кордонами був обмежений доступ українських промислових підприємств до дешевих російських енергоресурсів, економіка почала стрімко падати. Підприємства втрачали рентабельність і від банкрутства та повного розвалу їх врятувати приватизація. Українські можновладці за безцінь скупили цілі галузі, але без російських енергоресурсів та російського ринку збуту вони були збитковими. Розуміючи, що коштів на модернізацію приватизованих підприємств у нових власників не було, то ці підприємства до початку нового століття, за допомогою різноманітних, часто незаконних маніпуляцій із балансовою вартістю, продали майже всі новим російським олігархічним структурам.

Російські власники представляли новітній чиновницький апарат, який зміг на державному рівні забезпечити українські підприємства дуже дешевим газом. Цей газ був дешевий тільки тому, що він був не облікований і для цього на українсько-російському кордоні українській стороні компанія «Газпром» заборонила встановлювати свої лічильники газу, російські лічильники були підконтрольні російським олігархам. В результаті такої схеми українські підприємства відновили роботу, але не всі. Вони вимушено стали складовою складної корупційної схеми по перетворенню не облікового



газу в валюту на своїх приватних оф-шорних рахунках за кордоном. Необліковий газ та частково нафта поступали на українські експортноорієнтовані підприємства, з їх допомогою вироблялась не облікована продукція і експортувалась за кордон, а кошти від її реалізації ні в Україну ні в Росію вже не повертались бо вони теж не облікувались. Щорічно десятки мільярдів корупційних доларів осідали на особистих рахунках російських та українських олігархів. Ця схема працювала б і далі, але найвищому російському керівництву вдалось поступово за 10 років відновити роботу російських аналогічних підприємств і українські підприємства почали виводитись із розглянутої схеми як зайвий сегмент.

Українські підприємства почали стрімко втрачати рентабельність і багато з них просто зупинились. Українські можновладці, які були співвласниками практично всіх вітчизняних підприємств та банків-сателітів почали рятувати свою власність за рахунок українського держбюджету. Для поповнення бюджету держава Україна почала брати кредитні кошти за кордоном, в основному в МВФ, під державні гарантії. Оскільки цих коштів не вистачало, то їй давались вони під відповідні економіко-політичні умови, то українські можновладці використовуючи державні силові органи почали фактично займатися рекетом малого і середнього бізнесу, а великий бізнес уже був у їхніх руках, вимагаючи сплати до бюджету значних фінансових платежів, які в результаті практично зупинили будь-який бізнес. Прибутки знизились і українська економіка почала жити в борг. Це зразу ж привело державу до історичної соціальної напруги і слабка економіка країни почала різко знижувати свої показники і генерувати дезінтеграційні процеси. Виникла реальна загроза розпаду унітарної держави з економічних причин. Політична нестабільність не сприяє реалізації програм виходу економіки на шлях росту. Тільки тепер всім стало зрозуміло, що закордонні кредити та інвестиції є вкрай не вигідними для країни, бо вони дістаються українському народу не безкоштовно.

В результаті проведеного аналізу та висновків про актуальність висвітлених проблем пропонується сконцентрувати увагу українських науковців на переформатуванні всіх сфер економіки таким чином, щоб доступ до внутрішніх фінансових ресурсів під низькі відсоткові ставки міг бути реалізований у найкоротші строки. Отримати значні фінансові ресурси можливо на сьогодні тільки активно залучаючи в економіку земельні ресурси і головним з них є заміна імпортних енергоресурсів на вітчизняні.

Пропонується використати сланцевий газ на заміну імпортованому російському газу. Як відомо, Україна займає 4-те місце по прогнозним покладам сланцевого газу. Значний об'єм сланцевого газу знаходиться в зонах природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення і потребує глибокого наукового аналізу та оцінки ефективності його залучення до загальнодержавного енергетичного балансу. Звичайно основним питанням на яке має бути дана відповідь, яким чином запобігти негативним економічним впливам в процесі буріння та експлуатації глибинних сланцевих свердловин. Як відомо, з екологічних міркувань Франція закрила питання початку експлуатації газоносних сланців. У Французьких вчених є побоювання, що активні компоненти стимулюючого розчину можуть в результаті виникнення аварійних ситуацій просочитись у артезіанські горизонти чистої прісної води. Аналогічна ситуація на сьогодні є у ФРН та інших країнах ЄС в т.ч. і в Росії. Але професійно проаналізуємо рівень економічних ризиків та позитивних аспектів для стимулювання економічних зрушень в українській економіці.

Як відомо ПЗФ в Україні на сьогоднішній день займають територію загальною площею 2967 тис. га, це майже 5 % від загальної площі. В межах цієї площі зосереджено більше 1,5 трлн.м<sup>3</sup> сланцевого газу за даними наукової школи академіка А. Сохніча. Прогнозні оцінки показують, що в результаті використання таких запасів протягом 5–7 років в бюджет країни можна отримати не менше 140 млрд. дол. США, а протягом 15–20 років не менше 620 млрд. дол. США.

Зрозуміло, що використовуючи навіть незначну частину цих коштів можна значно покращити фінансування [5-7], як самих ПЗФ, так і загальнодержавних екологічних програм, проведення яких є однією з головних вимог ЄС для вступу України в цей політико-економічний союз. Можливість залучення нових територій до загального ПЗФ стримується критичною обмеженістю коштів на утримання ПЗФ, тому впровадження нових економічних джерел на основі запропонованих рішень дасть обґрунтований ресурс для радикальних екологічних зрушень, що дозволить забезпечити більш комфортне життя громадян.

Для реалізації запропонованого підходу необхідно вирішити декілька законодавчих питань:

- 1) закріплення права власності на земельну ділянку разом із правом власності на надра, які знаходяться в межах цієї ділянки;
- 2) встановити справедливі світові рентні платежі за користування земельно-водними ресурсами та надрами.

Така практика працює в США і показала свою економічну ефективність, за більш ніж столітню історію цієї великої передової країни.

Як показала вітчизняна практика деструктивний радянський підхід до вирішення цього питання призвів до масового розбазарювання народних ресурсів і створення потужного джерела фінансування корупції та криміналу в країні. Згідно Конституції, земля, надра та водні ресурси належать всьому народу України, але на сьогодні земля де-факто належить міжнародним корпораціям, водні ресурси державі, а надра російському енергобізнесу. З кожним роком значимість цих загальнонародних ресурсів зростає по мірі згорання масового розкрадання підприємств та об'єктів невиробничої сфери через їх дефіцит. Економічна вага цих ресурсів зростає і в сучасному світі як важливий чинник капіталізації фінансової сфери в умовах надлишку фінансових деривативів та дефіциту реального їх забезпечення. Не випадково до земельних ресурсів України сьогодні проявляють ажіотажну зацікавленість Росія, Польща, Румунія, США, Німеччина і проявом такого інтересу є політичний, фізичний (Російська федерація (РФ)) та економічний тиск.

**Висновки.** Нав'язування українській економіці надмірних об'ємів природного газу за завищеною ціною Росією та обмеження зустрічного руху товарів з України в РФ вже призвело до дуже важких соціальних наслідків. Безробіття, згорання програм соціального захисту, скорочення будівництва житла, зубожіння медичної галузі, алкоголізм та наркоманія серед молоді ось головні результати фінансово-політичної слабкості держави. Вирішення цих проблем лежить напряму в площині енергетики та екології. Причому активізація уваги очільників держави до інтенсифікації програм енергозбереження вирішить частково одразу два питання зниження енергоємності продукції та покращення екологічного стану навколишнього середовища.

#### **Анотація**

В статті розглянуті питання недостатнього фінансування вітчизняного природно-заповідного фонду в умовах спаду темпів економіки. Досліджено об'єктивні причини такого спаду. Визначено, що основним чинником досягнення переддефолтного стану є технологічна відсталість наших підприємств на фоні галопуючого росту вартості, в першу чергу російських енергоресурсів.

Запропоновано один із радикальних шляхів поліпшення економіки та екологічного стану за рахунок інтенсифікації видобутку вітчизняних енергоресурсів, з одночасним скороченням об'ємів імпорту газу.

**Ключові слова:** фінансування, природно-заповідний фонд, економіка, енергоресурси, сланцевий газ, бюджет.

**Аннотація**

В статье рассматриваются вопросы недостаточного финансирования отечественного природно-заповедного фонда в условиях падения темпов экономики. Исследованы объективные причины такого падения. Определено, что основным фактором достижения переддефолтного состояния есть технологическая отсталость наших предприятий на фоне галопирующего роста стоимости, в первую очередь российских энергоресурсов.

Предложен один из радикальных путей улучшения экономики и экономического падения за счет интенсификации добычи отечественных энергоресурсов, с одновременным сокращением объемов импорта газа.

**Ключевые слова:** финансирование, природно-заповедный фонд, экономика, энергоресурсы, сланцевый газ, бюджет.

**Summary**

The article deals with the issue of insufficient funding national nature reserve fund in a recession rate of the economy. Investigated the reasons for this decline are objective. Determined that the major factor in achieving pereddefoltnoho condition is technological backwardness of our businesses on a background of galloping growth value, primarily Russian energy. A one radical way to improve the economy and the environment by reducing intensification of domestic energy resources, while reducing the volume of gas imports.

**Key words:** finance, natural reserve fund, economy, energy, shale gas budget.

**Список використаної літератури:**

1. Андриенко Т.Л., Плюта П.Г. Опыт оценки природно-заповедных территорий (на примере Киевского Полесья) // География и природные ресурсы, 1990. – № 3. – С. 48-53.
2. Андриенко Т.Л., Плюта П.Г., Прядко Е.И., Каркуций Г.Н. Социально-экологическая значимость природно-заповедных территорий Украины / АН УССР. Ин-т ботаники им. Н.Г. Холодного. – Киев.: Наукова думка, 1991. – 160 с.
3. Горлачук В. В. Управління природно-заповідними територіями: [монографія] / В. В. Горлачук, О. М. Гаркуша, О. М. Печанська, В. Г. В'юн. – Миколаїв: Іліон, 2010. – 188 с.
4. Давиденко В.М. Заповідна справа: навч. посібник [для студентів екологічних, біологічних, природничих, лісівничих, агрономічних факультетів вищих навчальних закладів III, IV рівнів акредитації] / В.М. Давиденко. — Миколаїв : МФ НаУКМА, 2001. – 140 с.
5. Зінь Е.А., Якимчук А.Ю. Удосконалення системи управління природоохороною діяльністю на регіональному рівні (на прикладі Рівненської області) // Вісник УДУВГтаП. Економіка. Випуск 1 (20). – Рівне, 2003. – С. 409-415.
6. Сохнич О. А. Модель оцінювання достовірності реалізації фінансових рішень в системі управління земельними ресурсами // Землеустрій і кадастр. – 2010. – №2. – С. 25-31.
7. Якимчук А.Ю. Аналіз фінансування природно-заповідних установ як суб'єктів регіональної економіки (на прикладі Північного регіону України) // Матеріали IV міжнародної науково-практичної конференції “Динаміка наукових досліджень ’2005”. – Том 20. – Дніпропетровськ, 2005. – С.60–65.

## НЕОБХІДНІСТЬ ВИВЧЕННЯ ПИТАНЬ МАРКЕТИНГУ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

**Постановка проблеми.** Зміст поняття маркетингу постійно змінювався в міру розвитку ринкових відносин. Сьогоднішнє його визначення істотно відрізняється від його колишнього тлумачення. У першій половині минулого століття відбувалося зростання попиту на продукцію, внаслідок чого маркетинг ували менш важливою справою, ніж керування і виробництво. В Україні однією з головних проблем тривалого і незавершеного процесу реформування земельних відносин, відповідно до концепції сталого розвитку, є відсутність ефективного механізму стимулювання розроблення і впровадження інновацій у практику господарювання. На нашу думку, це знижує рівень ефективності господарювання і конкурентоспроможність не лише окремих суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень.** На початку ХХ ст., коли поступово став виявлятися надлишок товарів, відбувалося різке зростання інтересу до маркетингу, що знайшло відображення у розробці різних концепцій управління маркетингом. Учений Ф. Котлер нараховує їх п'ять:

- Концепція вдосконалення виробництва. Вона ґрунтується на схильності споживачів до найпоширеніших і доступних за ціною товарів. Це вимагає від менеджменту вдосконалення виробництва.
- Концепція вдосконалення товарів. Вона передбачає, що споживачі виявляють схильність до товарів вищої якості, тому керівництву підприємства слід приділяти постійну увагу вдосконаленню товарів.
- Концепція інтенсифікації комерційних зусиль. Відповідно до неї без проведення інтенсивних заходів у сфері стимулювання і збуту неможливо досягти високого рівня реалізації своїх продуктів.
- Концепція маркетингу. Вона полягає у виявленні наявних потреб і потреб цільових ринків і їхньому задоволенні більш ефективними способами, ніж у конкурентів.
- Концепція соціально-етичного маркетингу. Це найдосконаліша на цей час система поглядів на управління маркетингом. Вона передбачає задоволення виявлених потреб і потреб цільових ринків більш ефективними, ніж у конкурентів, способами, але з урахуванням інтересів суспільства в цілому.

Таким чином, у результаті застосування концепцій маркетингу організація отримує прибуток за рахунок задоволення потреб покупців. Використовуючи концепції соціально-етичного маркетингу, необхідно збалансувати три чинники: прибуток компанії, потреби покупців і інтереси суспільства в цілому. Маркетинговий підхід використовують під час вирішення будь-якого завдання щодо використання землі. Він передбачає вибір стратегії розвитку на основі аналізу наявних і прогнозування майбутніх сценаріїв функціонування землекористування.

Проблематика розвитку земельних відносин є предметом досліджень широкого кола таких вітчизняних науковців, як Г.О. Андрусенко, С.С. Гаркавенко, Н.Є. Голомша О.І. Гуроров, А.М. Третяк, М.А. Хвесик та ін. На тлі широкого спектра досліджень, зокрема з питань власності на землю та управління, особливої уваги потребують дослідження механізмів вдосконалення земельних відносин та їхнього розвитку, що є важливою передумовою сталого розвитку та землевпорядкування. Передумовою формування системи раціонального землекористування можуть бути лише глибинні перетворення відносин економічної структури суспільства, відносин власності на землю, економічній системі України земельні відносини мають бути виділені в

особливий блок і у зв'язку зі специфікою землі як своєрідної категорії власності та особливим видом нерухомості.

**Метою статті.** Отже, досліджуючи сучасні підходи до стратегічного розвитку землекористування [1-8], можна зазначити, що проблема маркетингу земельних ресурсів надзвичайно складна та специфічна. Для її вирішення слід застосувати комплекс підходів, тобто сукупність прийомів і способів для досягнення цілі.

**Виклад основного матеріалу.** Головною метою виробництва є виготовлення продукції для споживання. Саме виробництво не має ніякого сенсу, якщо відсутні налагоджені структури і методи розподілу продуктів, якщо у цих товарів немає споживача, якому вони потрібні. Маркетинг покликаний вирішувати проблеми своєчасності і доречності появи тих чи інших товарів, обґрунтування їхньої корисності і необхідності кінцевим споживачам.

Концепція збуту передбачає отримання прибутку за рахунок збільшення обсягів продажів за допомогою заходів стимулювання збуту продуктів. По суті, концепція збуту – це не що інше, як концепція управління маркетингом, заснована на інтенсифікації комерційних зусиль.

Концепція ж маркетингу передбачає отримання прибутку, задовольняючи потреби покупців шляхом виявлення їхніх потреб і здійснення комплексу маркетингових заходів.

Таким чином, маркетинг ставить перед собою завдання вивчення попиту і випуску товарів відповідно до нього.

Одна з ключових ланок комплексу маркетингу, в рамках якого поставлене завдання вивчення заходів з підвищення конкурентоспроможності товарів, особливо з погляду їхньої якості й обліку запитів кінцевих споживачів – це процес випуску нових товарів, оптимізація товарного асортименту і подовження життєвого циклу товару.

У центрі уваги маркетингу має бути конкретний споживач з його запитом й індивідуальною реакцією на той чи інший товар. Тому основним завданням підприємства з різними організаційно-правовими формами є виготовлення таких товарів, які з найбільшим успіхом зможуть задовольнити потреби споживача, які матимуть конкурентну перевагу над аналогами. Одним з основних критеріїв вибору споживачем товару завжди була і є його якість.

Якість продукції чи послуг є одним з найважливіших факторів успішної діяльності будь-якої організації. У цей час в усьому світі помітно зросли вимоги споживача до якості продукції. Жорсткість вимог супроводжується усвідомленою всіма необхідністю постійного підвищення якості, без чого неможливе досягнення і підтримання ефективної економічної діяльності.

Із завданнями утримання міцних позицій на ринку тісно пов'язані питання асортиментної політики, яка дозволяє визначити оптимальний набір товарних груп для забезпечення ефективності роботи підприємства.

Як правило, на ринку присутня основна продукція (джерело основних доходів), підтримувальна (досвід випуску якої більший і стабільний прибуток), та що тільки-но виходить на ринок (основний прибуток від її введення очікують у перспективі), стимулювальна (стимулює збут іншої продукції), застаріла (що йде з ринку)

Кожне підприємство у своїй діяльності застосовує ту чи іншу концепцію маркетингу і використовує ті чи інші його види. Маркетинг розподіляють на різноманітні види: маркетинг організацій; егомаркетинг (маркетинг окремої особистості); соціальний маркетинг. Залежно від об'єкта діяльності, маркетинг поділяємо на: маркетинг земельних ресурсів, трудових ресурсів та інші відповідно до цілей організації.

Завдання полягає у виборі найбільш доцільного співвідношення між цими видами. Крім того, слід ураховувати появу в перспективі на ринку товарів, що лише розробляють у даний час.

Розробляючи нові товари, необхідно враховувати особливості їхнього життєвого циклу, який складається із чотирьох стадій: впровадження, зростання, зрілості, спаду. В



умовах ринку ціноутворення є досить складним процесом, що підданий впливу багатьох чинників і, звичайно, базується не лише на рекомендаціях маркетингу. Але вибір загального напрямку в ціноутворенні, підходів до визначення цін на нові і вже випущені вироби та послуги для збільшення обсягів реалізації, товарообігу, підвищення виробництва і зміцнення ринкових позицій підприємства є функцією маркетингу.



### Класифікація маркетингу земельних ресурсів

\*Розробка автором

Рух товару має свої характерні риси на кожній стадії. Тут завдання маркетингу, що полягають у продовженні в розумних межах життєвого циклу товару, вступають у певну суперечність з тенденціями його скорочення, що виникають у зв'язку з новими можливостями виробництва нових продуктів. На кожній стадії маркетинг вирішує свій комплекс завдань, пов'язаних з просуванням товару на ринку, стимулюванням його збуту тощо. Ефективний маркетинг щодо використання земельних ресурсів усупільних відносинах у зв'язку з тим, що земля є просторовим базисом розміщення продуктивних сил, предметом і засобом праці забезпечує високу конкурентоспроможність національної економіки на глобальному рівні, цього можна досягти шляхом удосконалення та розвитку техніко-технологічних, екологічних, соціальних аспектів землекористування окремими приватними власниками.

**Висновки.** Маркетингова діяльність важлива не лише для виробника, але і для споживача, а також і для уряду, оскільки на кожній стадії поширення продукту відбувається стягування податків з тих, хто здійснює маркетингову діяльність і отримує прибуток. Так, розробка та реалізація товарної політики підприємства виступає як основний елемент комплексу маркетингу, тому що насамперед товар, його якість, асортимент, новизна і характерні риси життєвого циклу визначають ступінь конкурентоспроможності й успіх діяльності того чи іншого підприємства. Таким чином,

вдосконалення земельних відносин повинне здійснюватися на узгодженні найважливіших складових механізму їх розвитку, що передбачає врахування фактору збалансованості на державному регіональному та місцевому рівнях відповідно до основоположних принципів сталого розвитку. Це потребує подальшого вдосконалення законодавства, соціальних, економічних та інших чинників для формування таких відносин, які дають змогу наступним поколінням.

#### **Анотація**

В статті обґрунтовано зміст і визначена головна особливість застосування ефективного маркетингу у використанні земельних ресурсів в суспільних відносинах, що дозволить забезпечити високий рівень конкурентоспроможності національної економіки на глобальному рівні.

#### **Аннотация**

В статье обосновано содержание и определена основная особенность применения эффективного маркетинга, в использовании земельных ресурсов в общественных отношениях, что позволит обеспечить высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики на глобальном уровне.

#### **Summary**

In the article the content and the main feature of the application of effective marketing on land use in public relations and in connection with that will provide a high level of competitiveness of national economy globally.

#### **Список використаної літератури:**

1. Андрусенко Г.О. Основи маркетингу Г.О. Андрусенко – К.: Урожай, 1995. – 176 с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: навч. посібник / С.С. Гаркавенко – К.: Лібра, 1996. – 381 с.
3. Голомша Н.Є. Маркетинг: навч. посібник / Н.Є. Голомша – К.: НУБіП України, 2009. – 106 с.
4. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер – М.: Прогресс, 1990. – 743 с.
5. Маркетинг: учебник / под ред. А.Н. Романова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.
6. Маркетинг в АПК: навч. посібник / за ред. Й.С.Завадського. – К.: НАУ, 2003. – 140 с.
7. Гуторов О.І. Земельно-ресурсний потенціал та проблеми його раціонального використання: лекція / О.І. Гуторов / Харк. держ. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва - Х., 2002. – 68 с.
8. Гуторов А.И. Суть эффективного землепользования и основные направления его повышения в рыночных условиях / А.И. Гуторов, Т.А.Степаненко // Бюл. науч. работ. Вып. 32. – Белгород: – Изд-во БелГСХА, 2012. – С. 255-261.
9. Третяк А.М. Концептуальні проблеми розвитку грошової оцінки земель в Україні / А.М. Третяк; УААН, Ін-т землеустрою. – К., 2001. – 50 с.
10. Хвесик М.А. Економічна оцінка природних ресурсів: основні методологічні підходи / М.А. Хвесик, Н.В. Збагерська. – Рівне: Вид-во РДГУ, 2000. – 194 с.

## ДО УВАГИ АВТОРІВ!

Шановні колеги!

Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор» є фаховим науковим виданням. Видається на підставі «Свідоцтва Міністерства юстиції України про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації» від 03.09. 2009 року (серія КВ № 15586-4058ПР). Згідно постанови ВАК України від 18. 11.2009р. № 1 - 05/5, науковий журнал «Бізнес-навігатор» включено до переліку наукових видань України, (див. Бюлетень ВАК України №12, 2009р.) в яких можуть опубліковуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора та кандидата наук.

Журнал публікує статті теоретико-методологічного, науково-методичного та прикладного характеру з актуальних питань розвитку економічної науки та підприємництва. Статті друкуються російською, українською, англійською, французькою та німецькою мовами.

Основні фахові напрямки: проблеми раціонального використання, охорони і відтворення природно-ресурсного потенціалу і навколишнього природного середовища, забезпечення екологічної безпеки соціально-економічного розвитку і життєдіяльності людини; розвиток, тенденції та закономірності економічної, інвестиційної, інноваційної, виробничої, логістичної, маркетингової діяльності підприємств, організаційно-правові форми підприємницької діяльності, фактори, ресурси, види, стадії і результати економічної діяльності підприємств, процес та форми управління підприємством (менеджмент).

Надсилаючи до редакції матеріали, просимо виконувати такі правила:

### 1. Вимоги до текстових матеріалів:

Стаття має відповідати тематичному спрямуванню журналу. Рукописи для публікацій подаються:

а) на диску (Word) або USB накопичувачі. Файл повинен мати розширення \*.doc або \*.rtf; шрифт - Times New Roman; кегль 14; інтервал 1,5; ширина полів: зліва - 20 мм, праворуч - 20 мм, зверху, знизу - 20 мм;

б) до диску додається паперовий варіант статті, а також затверджена відповідним чином рецензія доктора економічних наук (якщо серед авторів немає доктора наук) та відомості про авторів на окремому аркуші;

в) якщо у статті багато формул, схем, таблиць тощо, їх треба подати окремим файлом.

Обсяг статті 6-12 сторінок без переносів та нумерації .

### 2. Структура статті

Редакція науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» повідомляє, що відповідно до внесення змін до наказу ВАК України від 04.04.2000 № 178 «Про опублікування результатів дисертацій на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук та їх апробацію» та з метою забезпечення якісно нового рівня повноти і оперативності задоволення інформаційних потреб суспільства у знаннях, вдосконалення механізму оприлюднення творчого доробку науковців, складені нові вимоги до статей, що направляються до науково-виробничого журналу «Бізнес-навігатор» серії: «Економіка і підприємництво».

Статті необхідно готувати, дотримуючись такої структури подачі матеріалу:

**УДК.....(напівжирний шрифт)**

**Прізвище, ініціали (напівжирний шрифт)**

**НАЗВА СТАТТІ (НАПІВЖИРНИМ ПРОПИСНИМ ШРИФТОМ)**

1. Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі необхідні елементи:

- **Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.**
- **Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій з цієї проблеми, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор.**
- **Формулювання завдання дослідження.**
- **Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**
- **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.**
- На статті обов'язково надають **анотацію (резюме)** українською, російською та англійською мовами з **ключовими словами**.
- **Список використаних джерел.**

### **3. Організаційні питання**

Стаття надсилається з копією документа про оплату за опублікування. Вартість публікації складає 300 гривень за статтю. Збірники надсилаються кур'єром за індивідуальною домовленістю з редакцією.

Автор ставить свій підпис на останній сторінці. Цим він стверджує, що всі дати, цитати, фактичні дані звірені, матеріал зчитано, тобто статтю підготовлено до видання.

Статті, оформлені не у відповідності з указаними правилами, редакцією не розглядаються. Рукописні матеріали до розгляду не приймаються. Надіслані матеріали авторові 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, 33-52-61

e-mail: [sovets@mubip.org.ua](mailto:sovets@mubip.org.ua)

**З повагою,**

**відповідальний секретар: Крупіца І. В.**

## НАШІ АВТОРИ

1. **Байдала Н.М.** - аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Національний університет «Львівська політехніка»
2. **Белік В.Д.** - ст. викладач кафедри фінансів та кредиту, Кримський гуманітарний університет
3. **Белінська С.М.** - к.е.н., кафедра економіки підприємства Чорноморський державний університет ім. П.Могили
4. **Бугаенко С.А.** - к.э.н., доцент, Международный университет бизнеса и права
5. **Беляєва А.С.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
6. **Бойко А.Б.** - здобувач, Міжнародний університет бізнесу і права
7. **Ботвіна Н.О.** - д.е.н., професор кафедри бізнес адміністрування та корпоративної безпеки, Міжнародний гуманітарний університет. м. Одеса
8. **Бойчук С.О.** - студент ОКР магістр, Миколаївський національний аграрний університет
9. **Борисова А.І.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
10. **Биковська К.М.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
11. **Білак Г.Д.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
12. **Войт Д.С.** - аспірант, Міжнародний університет бізнесу і права
13. **Гавриш А.Г.** - студент ОКР спеціаліст, Миколаївський національний аграрний університет
14. **Горlachук В.В.** - д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства та землеустрою, Чорноморський державний університет імені Петра Могили
15. **Гуташ В.О.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
16. **Жуйков Г.Є.** - д.е.н., професор, перший проректор Міжнародного університету бізнесу і права
17. **Жадько К.С.** - д.е.н., завідувач кафедри обліку та економічного аналізу, Дніпропетровська державна фінансова академія
18. **Зайкіна Г.М.** - викладач кафедри економічної теорії та аграрної економіки, Одеський державний аграрний університет



19. **Замлинський В.А.** - к.е.н., доцент кафедри бух обліку і аудиту, Одеський державний аграрний університет
20. **Карцева В.В.** - к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів, Полтавський університет економіки і торгівлі
21. **Ковальчук Р.С.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
22. **Комаровська М.В.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
23. **Космарова Н.А.** - к.е.н., доц., Кримський економічний інститут
24. **Копитко В.І.** - д.е.н., професор, Львівська філія Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В.Лазаряна
25. **Копитко О.В.** - к.е.н., Львівська комерційна академія
26. **Коломоєць О.В.** - аспірантка кафедри теорії та історії держави і права Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса
27. **Крупіца І.В.** - викладач кафедри міжнародних економічних відносин, Міжнародний університет бізнесу і права
28. **Крижановський В.В.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
29. **Князь С.В.** - д.е.н., доц., Національний університет «Львівська політехніка»
30. **Клочан В.В.** - д.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту організацій та права, Миколаївський національний аграрний університет
31. **Лебедева В.В.** - к.е.н, доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту Одеський національний політехнічний університет
32. **Лебедєва А.В.** - студент ОКР магістр, Миколаївський національний аграрний університет
33. **Лепьохіна О.В.** - к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту, Херсонський національний технічний університет
34. **Мазуріна О.В.** - студент ОКР спеціаліст, Миколаївський національний аграрний університет
35. **Майданевич Ю.П.** - к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту, Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського
36. **Манзій О.П.** - викладач кафедри економіки, Уманський національний університет садівництва
37. **Орленко О.В.** - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
38. **Осітров Р.Г.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет

39. **Прохорчук С.В.** - к.е.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
40. **Пономарьова М.С.** - к.е.н., доцент, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
41. **Романенко К.В.** - студент ОКР Спеціаліст, Миколаївський національний аграрний університет
42. **Рябуха І.С.** - здобувач, Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
43. **Семенчук І.М.** - к.е.н., доц. кафедри економіки підприємства та землеустрою, Чорноморський державний університет ім. Петра Могили
44. **Середа Н.М.** - к.е.н., доцент кафедри менеджменту, економіки та права, Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету
45. **Сіренко С.С.** - аспірант кафедри менеджменту та адміністрування факультету Управління та бізнесу, Харківська державна академія культури
46. **Солтик Я.В.** - викладач кафедри, Міжнародний університет бізнесу і права
47. **Солоненко С.П.** - студент ОКР спеціаліст, Миколаївський національний аграрний університет
48. **Січко С.М.** - к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського
49. **Стебловська Т.В.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
50. **Тубальцева Н.П.** - аспірант, кафедра обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
51. **Тінтулов Ю.В.** - к.е.н., доцент кафедри інформаційних систем і технологій, Одеський державний аграрний університет
52. **Хабурський В.І.** - студент ОКР спеціаліст, Миколаївський національний аграрний університет
53. **Харачко М.В.** - аспірант кафедри управління земельними ресурсами, Львівський національний аграрний університет
54. **Хілевська М.П.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
55. **Чекалова Н.Е.** - ст. викладач, ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури» Інститут безперервної фахової освіти
56. **Челак О.О.** - студент ОКР спеціаліст, Миколаївський національний аграрний університет

57. **Чокова Г.П.** - магістр, Миколаївський національний аграрний університет
58. **Ярема О.Р.** - аспірант кафедри теорії та історії економічної думки, Львівський національний університет імені Івана Франка
59. **Yefimova L.M.** - Ph. D. (Econ.)  
The Kremenhcuk University of Economics, Information Technologies and Management

**БІЗНЕС-НАВІГАТОР**  
**№2(34), 2014. – 254 с.**

Науково-виробничий журнал

**Головний редактор:** Жуйков Г. Є.  
**Редакційна рада:** Білоусова С. В.,  
Левківський К. М., Некряч А.І.  
**Відповідальний за випуск:** Крупіца І. В.  
**Технічний редактор:** Білоусов О.М.  
**Верстка:** Макеєва О.О.  
**Комп'ютерний набір:** Макеєва О.О.

Підписано до друку 29.05.2014  
Формат 60 x 84.1/8 Папір офсетний. Друк цифровий.  
Гарнітура Times New Roman.  
Умовн. друк. арк.. 5,9 Наклад 300 примірників  
Редакційно-видавничий центр МУБІП м. Херсон, вул. 49-ї Гвардійської дивізії, 37-А  
тел./факс 33-53-40, 44-47-81;  
E-mail: [mubip@mubip.org.ua](mailto:mubip@mubip.org.ua), [sovets@mubip.org.ua](mailto:sovets@mubip.org.ua)