

Міжнародний університет бізнесу і права

**БІЗНЕС-
НАВІГАТОР**

Науково-виробничий журнал

№3(35)
2014

м. Херсон

БІЗНЕС- НАВІГАТОР

№3 (35)
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, soviet@mubip.org.ua, web: 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 08.10.14 р., протокол №3.

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

Пономарьова М.С., Загорська Ю.В., Чернега І.І. ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ТА РИНКОВИХ ЗРУШЕНЬ	6
Рябуха І.С. ОБҐРУНТУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА	12
Дорошкевич Д. В. ТЕОРІЯ Й МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИКИ	19
Кужель В.В., Мельник Ю.М. МОТИВАЦІЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	26
Лебедєва В.В. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ІНТЕГРОВАНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ	31
Мельник Ю.М. РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ	39
Лукашенко Т.В., Лиса О.І. ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ ЯК ЧИННИК МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ	43
Білоусов О.М. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	49
Белоусова С.В., Лепехина Е.В. О НЕКОТОРЫХ ПУТЯХ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ	55
Кузькіна Т.В., Морозова К.В. МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	60
Петренко М.П. ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ФАКТОРИ, НАПРЯМИ, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	65
Егорченко Т.И. МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ УЧЕТНЫХ ДИСЦИПЛИН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	71
Орленко О.В. КРУП'ЯНІ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	76
Кіфоренко О.В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	82
Стройко Т.В. ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	88
Іванова В.В., Стоцька П.П. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	95
Мінаков В.М. РОЗВИТОК СИСТЕМИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПОРТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	99
Середа Н.М. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АЕРОПОРТІВ	106
Прохорчук С.В. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	110

ФІНАНСИ

Іртишева І.О., Стегней М.І., Крупіца І.В. ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	116
Ботвіна Н.О. СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ	123
Волкова О.В. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ	128
Макогон В.В. РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	135

УПРАВЛІННЯ

Кравчук А.О. УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ АПВ УКРАЇНИ	140
Попович В.В., Добрянська Н.А. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОЇ МОЛОДІ	146
Бєлік В.Д. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	149
Латкіна С. А., Стегалюк Є.С. ОБґРУНТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	153
Родіонов О.В. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ	157
Бавико О.Є. МЕРЕЖЕВА ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ, ЯК ФАКТОР ВИЖИВАННЯ У ПЕРІОД ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН	163
Линский Д.В. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ	171
Мухіна Т.Б. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	176

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Каджаметова Т.Н. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КУРОРТНЫХ УСЛУГ И РАЗВИТИЯ КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ	180
Марченко О.А. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ	184
Жуйков О.Г., Жуйков Г.Є. ЕКОНОМІКО-ЕНЕРГЕТИЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ГРЧИЦІ В ЗОНІ ПІВДЕННОГО СТЕПУ	

Ostafijchuk Ya.V., Nosulich T.M., M.V. Ilina, Y.B. Shpylova	
SOCIAL COMPONENT OF MODERN STRATEGY ENVIRONMENTAL SAFETY	194
Гайдай К. І.	
РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	202
Саламатіна С. Є.	
ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ: СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ	207
РОЗВИТКУ	

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ АГРАРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ТА РИНКОВИХ ЗРУШЕНЬ

Постановка проблеми. Розвиток підприємництва - це шлях до насичення ринку товарами і послугами, подолання галузевого і регіонального монополізму, розширення конкуренції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення експортного потенціалу. Підприємництво дає змогу розширити сферу прикладання праці, створити нові можливості для працевлаштування незайнятого населення і вивільнених працівників з неефективно діючих підприємств [1].

На заваді широкому розвитку підприємництва в аграрній сфері України стоять певні складності. Серед них: відсутність достатніх грошових заощаджень (первинного капіталу) працівників сфери АПК - потенційних підприємців; малооб'єктної виробничої і обслуговуючої матеріально-технічної бази; належного правового захисту і певних юридичних гарантій підприємців з питань власності, розпорядження майном, отримання і розподілу доходів.

Аналіз останніх досліджень. Нині вже прийняті законодавчі акти, які сприяють розвитку підприємництва на селі. Проте законодавство тільки декларує правову основу розвитку підприємництва, вростання його в економіку. Не менш важливе значення мають розробка принципів підприємництва, визначення практичних шляхів його розвитку і підтримки з боку держави і суспільства.

Метою статті. Метою статті є провести аналіз становлення аграрних перетворень та надати оцінку особливостей сучасних ринкових зрушень в Україні

Виклад основного матеріалу. Дослідження показують, що основоположними принципами вільного розвитку аграрного підприємництва є такі : використання різноманітних форм власності, господарювання і розмірів підприємств; переважний розвиток малого підприємництва; збереження і раціональне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства.

Особливості розвитку підприємництва в аграрному секторі. Перший принцип передбачає розвиток підприємництва на основі всіх форм власності - державної, колективної та індивідуальної (приватної). Це відповідає програмі роздержавлення і приватизації і забезпечує більш стійку базу для підприємництва в умовах ринку.

Виробництво валової сільськогосподарської продукції було зосереджено переважно в державних підприємствах (34%) і колективних господарствах (58%). В особистих підсобних господарствах громадян виробляється 8% валової сільськогосподарської продукції. Характерно, що в США структура виробництва сільськогосподарської продукції за формами власності товаровиробників цілком протилежна. На державні ферми (переважно ферми навчальних закладів, науково дослідних установ тощо) припадає тільки 0,6%, на корпорації і спільні ферми (колективні, акціонерні або пайові господарства) - 40,2, на сімейні ферми - 59,2 % загального обсягу реалізованої сільськогосподарської продукції .

Сутність другого принципу полягає в необхідності поєднання різних організаційних форм підприємницької діяльності : агрокомбінатів, агрофірм, виробничих систем, КСП, державних підприємств, товариств, міжгосподарських і спільних підприємств, акціонерних і пайових товариств, агроцехів промислових підприємств, кооперативів, сімейних і індивідуальних господарств. Це забезпечить стійкість аграрної економіки в екстремальних ситуаціях і конкурентність у господарюванні.

Третій принцип розвитку підприємництва, виходячи з концепції демонополізації, передбачає необхідність поєднання різних розмірів підприємництва незалежно від організаційних форм. Це можуть бути великі, середні і малі агрокомбінати, агрофірми,

кооперативи, селянські (фермерські) господарства, особисті підсобні господарства громадян, агроцехи промислових підприємств, агродільниці міських жителів, кооперативи. Різниця в розмірах господарських одиниць в аграрному секторі зумовлена двома важливими природними факторами: нерівномірним територіальним розселенням людей, що склалось історично, і різною характеристикою агропотенціалу земель.

Четвертим принципом розвитку підприємництва є широке залучення до нього громадян на основі прискореного розвитку дрібного аграрного підприємництва з дотриманням оптимальних співвідношень різних типорозмірів господарств. Концентрація і централізація виробництва призвели не тільки до важко керованої гігантманії господарств, а й до зменшення чисельності неповних господарів. Якщо вважати голів колгоспів і директорів радгоспів, які найбільше відповідали за стан економіки господарств, побічними (неповними) господарями, то в нашій країні до реформування КСП був найнижчий рівень господарської відповідальності.

П'ятий принцип розвитку підприємництва передбачає сприяння поглибленню спеціалізації і розширенню кооперації. Підприємництво тісно пов'язане з професіоналізмом, базується на ньому, породжує і поглиблює його. Професіоналізм, у свою чергу, породжується спеціалізацією праці і також сприяє її поглибленню. Поглиблення спеціалізації з метою збереження виробничо-технічних зв'язків вимагає розвитку і розширення кооперації.

Зарубіжна практика розвинутих країн підтверджує, що з розвитком малого підприємництва поглиблюється спеціалізація і особливо швидко розширюється кооперація.

Шостим принципом розвитку підприємництва є збереження і більш результативне використання наявної матеріально-технічної бази виробництва продовольства, що зумовлено перш за все специфікою економічної ситуації в країні. Розвиток малого підприємництва потребує створення нової малооб'єктної матеріально-технічної бази виробництва. Проте держава, суспільство в цілому, а тим більше потенційні підприємці не мають необхідних ресурсів для реалізації цього завдання найближчим часом. Вихід із становища, що склалося, - це розвиток підприємництва на наявній матеріально технічній базі виробництва продовольства і поступове створення більш ефективної аграрної основи [2-4].

З урахуванням здійснення цих принципів можливі і доцільні такі конкретні шляхи розвитку аграрного підприємництва:

1) контрактне підприємництво на діючих і новостворених державних і колективних підприємствах;

2) створення селянських (фермерських) господарств;

3) розширення кількості і розмірів особистих підсобних господарств сільських жителів;

4) розвиток агроцехів підприємств інших галузей народного господарства;

5) розвиток агродільниць міських жителів;

6) розвиток приватних агрофірм та приватно-орендних підприємств. Особливою формою підприємництва, найбільш реальною і перспективною з урахуванням економічної ситуації в країні, є та, що здійснюється керівником підприємства, якщо він за контрактом із власником майна підприємства або уповноваженою ним особою (органом) наділений усіма правами і обов'язками підприємця і несе відповідальність, встановлену законом.

Ця форма підприємництва, яка дістала законну основу, може стати універсальною. Відповідно до неї в підприємницьку діяльність на контрактній основі можуть бути передані всі діючі сільськогосподарські підприємства, агрофірми й агрокомбінати. Передача державних підприємств у підприємництво як колишньому керівникові, так і будь-якому менеджерів (підприємцеві) може здійснюватися органом державної або місцевої влади залежно від підпорядкування форми власності. Питання передачі в різні форми підприємництва колгоспів, кооперативів, пайових товариств вирішують збори

колгоспників, членів кооперативів, пайовиків. Господарські об'єкти акціонерних товариств можуть бути передані радами цих товариств. У міжгосподарських підприємствах, майно яких куплене за рахунок пайових внесків господарств і праці постійних працівників, передача в підприємництво господарських об'єктів можлива за рішенням загальних зборів представників пайовиків і працівників підприємства.

З урахуванням великих розмірів господарств особливо важливою є передача в контрактне підприємництво їх окремих підрозділів - бригад, ферм, цехів, діляниць, майстерень, парків машин тощо. Порядок передачі окремих підрозділів аналогічний до передачі всього господарства.

Контрактне підприємництво - це новий великий крок до ринку, який за значущістю можна порівняти хіба що з орендою майна. Різниця полягає в тому, що право оренди розповсюджується тільки на майно, а підприємництво - це, по суті, оренда права власності і розпорядження господарством у цілому на певний строк. Тому контрактне підприємництво належить до найбільш розвинутих форм виробничих відносин, які задовольняють вимоги та інтереси ринку.

Контрактне підприємництво здатне істотно підвищити ефективність використання наявної матеріально-технічної бази, а також фінансових, матеріальних і трудових ресурсів підприємств. Цьому сприяють такі фактори.

По-перше, різке посилення і встановлення необмеженого стимулювання керівників за результати господарської діяльності і підприємництва. Загальновідома залежність результатів господарської діяльності колгоспу чи радгоспу від організаторських та інших здібностей керівника. Відомо багато прикладів, коли з приходом талановитого керівника господарство швидко розвивалось. Проте особиста зацікавленість і матеріальна винагорода керівника при цьому ніколи не були відповідними економічним успіхам господарства і обов'язково обмежувались інструктивними вказівками. Тому підприємницька ініціатива керівника у кращому разі трималась на його ентузіазмі.

Контрактне підприємництво передбачає встановлення рівня особистого доходу керівника відповідно до рівня доходу підприємства. Варіанти механізму узгодження цих рівнів можуть бути різні: прямо пропорційна, випереджаюча чи зменшена частка доходу; частка доходу від прибутку, госпрозрахункового, валового доходу, вартості валової продукції і послуг, кількості основних видів натуральної продукції і послуг, змішана частка. Кожен з варіантів слід узгоджувати з особливостями і умовами підприємництва, його цілями і завданнями. Так, щодо економічно відсталого господарства зі слабкою матеріально-технічною базою може бути використаний варіант встановлення доходу підприємця за випереджаючою часткою. В контракті на передачу в підприємництво економічно міцного господарства може бути передбачена зменшена частка особистого доходу підприємця. В умовах спаду виробництва окремих видів продукції або необхідності стимулювання зростання виробництва в контракті на підприємництво частка доходу найчастіше встановлюється від обсягу продукції або послуг.

По-друге, встановлення персональної, повної не зворотної відповідальності підприємця за результатами діяльності підопічних підприємств. Здійснюючи діяльність на контрактній основі, підприємець відповідає за зобов'язаннями керованого ним підприємства всім своїм майном, за винятком того, на яке за законодавчими актами не може бути накладене стягнення. Таку ж відповідальність він несе за невиконання чи неналежне виконання зобов'язань, які витікають з контракту.

Система відповідальності підприємця перед власником підприємства може бути реалізована:

- 1) зниженням і навіть вилученням доходу підприємця за низькі результати діяльності;
- 2) застосуванням майнових санкцій щодо підприємця за збиток, завданий підприємству;

3) відшкодуванням підприємцем збитку, завданого майну підприємства і тим самим його власникові. Така відповідальність обов'язково має бути передбачена в контракті.

По-третє, різке підвищення ефективності і продуктивності праці на основі вторинного контрактного підприємництва і наймання робочої сили. Підприємець-керівник підприємства може, в свою чергу, здавати в контрактне підприємництво керівникам і спеціалістам окремі підрозділи або приймати їх на роботу на умовах контракту, а також приймати на роботу керівників, спеціалістів та інших працівників на умовах найму. Тому в контрактах доцільно передбачати такі самі способи встановлення залежності особистих доходів контрактантів від доходів учасників, їх підприємницької діяльності, як і в контракті першого керівника. Оплата за наймом може регулюватися колективним договором, індивідуальним усним договором, внутрішньогосподарським положенням або договором з профспілковим органом, але не нижче діючих державних ставок, розцінок, тарифів. Вторинне контрактне підприємництво і наймання різко підвищують ефективність праці, тісне узгодження його оплати з кінцевими результатами господарювання.

В сучасних умовах слід використовувати всі форми прав на земельні і майнові паї. У найбільш загальному розумінні таких форм використовується три. *Перша* - одержати кожним селянином окремо належний йому земельний і майновий пай і господарювати індивідуально, самостійно, на засадах сімейної ферми. Певна частина власників паїв створила фермерське господарство і господарює в ньому. Проте, як відомо, таких поки що небагато, та й в оглядовій перспективі їх, буде меншість, вони оброблятимуть порівняно невелику частину землі і даватимуть меншу частину сільськогосподарської продукції. За найкращого ставлення до них в оглядовій перспективі не вони будуть основними товаровиробниками. Це реальність, з якою потрібно рахуватися і робити з неї відповідні висновки.

Друга ґрунтується на тому, що, маючи права на земельні і майнові паї, їх власники реорганізують діюче колективне сільськогосподарське підприємство і створюють на його основі інше агроформування. Вони в ньому можуть і надалі працювати, користуючись всіма правами і дотримуючись обов'язків, визначених статутом підприємства. Якщо ж роботи для них в ньому не буде або вони не зможуть працювати за віком, станом здоров'я чи з інших причин, вони використають своє право передачі підприємству своїх земельних і майнових паїв чи права на них у тимчасове використання (в оренду) на взаємопогоджений строк і на взаємовигідних умовах й одержувати за це орендну плату натурою, грошми, послугами. Тобто їх майбутнє певним чином пов'язується з колективним (груповим, кооперативним) підприємством. Так, власник земельного і майнового паїв, має від них додатково безоплатно одержувану продукцію, чи грошовий дохід, або в їх рахунок господарство надасть різні послуги (обробіток городу, доставка кормів чи палива, підвезення будівельних матеріалів тощо). Це йому гарантується незалежно від того, чи працюватиме він на підприємстві чи ні.

Третя поєднує риси перших двох, а саме: селянин реалізовує своє право на земельні і майнові паї, вилучає їх з колективного використання (одержує конкретну земельну ділянку і певне майно або грошову компенсацію за нього) і здає їх в оренду індивідуальному чи колективному господареві. Звичайно, він зможе їх подарувати, передати в спадок, здати в заставу, а з часом - також продати. Він має право повного розпорядження належною йому власністю.

Для оцінки сучасного стану розвитку сільського господарства важливо детально проаналізувати кожну з форм прояву аграрної кризи, простежити тенденції зміни параметрів обсягу та структури сільськогосподарського виробництва, а також рівня його ефективності [5]. Розглядаючи структуру виробництва основних видів продукції сільського господарства в табл 1, бачимо істотну частку продукції тваринництва [6].

Продукція сільського господарства
(у постійних цінах 2010 року; млн.грн.)

показник	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Господарства всіх категорій							
Всього	15632,8	10208,8	8730,0	11206,1	8946,1	13270,6	12198,8
Продукція рослинництва	8351,0	6614,1	5982,9	8006,7	5709,5	9999,3	8999,3
Продукція тваринництва	7281,8	3594,7	2747,1	3199,4	3236,6	3271,3	3199,5
Сільськогосподарські підприємства							
Всього	12404,4	6255,7	3929,8	5206,1	4586,5	7293,5	6325,1
Продукція рослинництва	7246,3	4389,3	3085,7	4029,8	3204,0	5896,5	4960,9
Продукція тваринництва	1104,7	1866,4	844,1	1176,3	1382,5	1397,0	1364,2
у тому числі фермерські господарства							
Всього	...	73,6	168,7	522,8	435,5	868,4	826,8
Продукція рослинництва	...	66,0	159,6	497,5	409,9	844,0	794,9
Продукція тваринництва	...	7,6	9,1	25,3	25,6	24,4	31,9
Господарства населення							
Всього	3228,4	3953,1	4800,2	6000,0	4359,6	5977,1	5873,7
Продукція рослинництва	1104,7	2224,8	2897,2	3976,9	2505,5	4102,8	4038,4
Продукція тваринництва	2123,7	1728,3	1903,0	2023,1	1854,1	1874,3	1835,3

Більшість вчених розглядають проблему виробництва продукції сільського господарства в Україні з позиції необхідності забезпечення дієвого механізму регулювання економічних відносин на аграрному, усунення цінових коливань, формування ефективної інфраструктури та удосконалення фінансово-кредитної системи [1-5].

До важливих конкурентних переваг варто віднести: рентабельність виробництва [3], характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного планування і керівництва підприємством, адаптивність (здатність швидко реагувати на змінювані вимоги й умови ринку) тощо. В Україні за останні роки за рівнем ефективності, спостерігалася наявна тенденція зниження ефективності вітчизняної продукції.

Більшість вчених розглядають проблему конкурентоспроможності виробництва продукції в Україні з позиції необхідності забезпечення дієвого механізму регулювання економічних відносин на аграрному, усунення цінових коливань, формування ефективної інфраструктури та удосконалення фінансово-кредитної системи [7-10].

Тому основною метою АПК є підвищення конкурентоспроможності виробництва продукції в Україні, пошук резервів її підвищення в контексті забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу України та її інтеграції в світову економіку. До важливих конкурентних переваг варто віднести: рентабельність виробництва, характер інноваційної діяльності, рівень продуктивності праці, ефективність стратегічного

планування і керівництва підприємством, адаптивність (здатність швидко реагувати на змінювані вимоги й умови ринку) тощо. В Україні за останні роки за рівнем конкурентоспроможності спостерігалася наявна тенденція її зниження.

Висновки та пропозиції. Перспективним варіантом для окремих сільськогосподарських підприємств, пропонується спеціалізація на товарах, що не мають аналогів на певному географічному сегменті ринку, до них можна віднести органічне землеробство, утримання малопоширених видів худоби. За таких умов вони зможуть зайняти свою гідну «нішу» на аграрному ринку та закріпитися на цьому.

Анотація

В статті проведений аналіз становлення аграрних перетворень, та надана оцінка особливостей розвитку підприємництва в аграрному секторі в сучасних ринкових умовах.

Аннотация

В статье проведен анализ становления аграрных преобразований, и дана оценка особенностей развития предпринимательства в аграрном секторе в современных рыночных условиях.

Summary

The paper is to analyze the formation of agrarian reforms and provide an assessment of the features of entrepreneurship in the agricultural sector in the current market conditions.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г. Андрійчук. – К.: «Агроінком», 2002. – 420 с.
2. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: монографія / Л.А. Євчук. – Миколаїв. – 2010. – 340 с.
3. Азоев Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр економіки и маркетинга, 1996. – 420 с.
4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. С. 100-129.
5. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Степу України / Редкол.: М.В. Зубець та ін. – К.: Аграрна наука, 2004. – 844 с.
6. Сільське господарство України 2012 р: Статистичний збірник. – Державний комітет України. – К., 2013. – 540 с.
7. Олійник О. О. Становлення агропромислової інтеграції в Україні / О.О.Олійник // Агроінком. – 2011. - № 4-6. – С. 71-75.
8. Задорожна Л.М. Функціонування ринку інновацій в механізмі агрогосподарювання SWorld – 1-12 October 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/oct-2013> Scientific research and their practical application.modern state and waysof development.
9. Остапенко Т.В Виробничий потенціал підприємств апк: поняття та оцінка / Т.В. Остапенко // Молодий вчений. № 4 (07) • квітень, 2014 р. С. 100-105.
10. Чеботарёв В.А. Агропродовольственный комплекс Украины: меры институционального, экономического и научного обеспечения / В.А. Чеботарёв // Економічний вісник Донбасу № 1 (35), 2014 С. 21-27

ОБҐРУНТУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОШУК ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Для здійснення ефективного управління маркетинговою діяльністю на сільськогосподарському підприємстві потрібно застосовувати комплексний підхід, що базується на поетапній організації системи управління маркетингом. Виділяють такі етапи управління маркетинговою діяльністю [1]:

- ситуаційний аналіз, який охоплює вивчення стану підприємства, виявлення тенденцій і формування прогнозів;
- маркетинговий синтез: постановка цілей і формування завдань;
- розробка та реалізація плану маркетингової діяльності: так звані «чотири р»: product (аналіз концепцій товару, параметрів конкурентоспроможності тощо), place (вивчення ринків, сегментація), price (цінова стратегія), promotion (формування попиту і стимулювання продажів);
- оцінка і контроль за результатами [2].

Аналіз останніх досліджень. В свою чергу стратегічні методи включають в себе: методи аналізу ринкової ситуації (SWOT-аналіз, концепція кривої попиту, концепція життєвого циклу товару, модель п'яти сил конкуренції Портера); методи формування асортиментної стратегії (матриця «продукт-ринок» І. Ансоффа, матриця М. Портера, матриця Д. Абеля, матриця О. В. Клавдієвой, матриця Ковальова); методи оптимізації асортиментної стратегії (матриця BCG, матриця A.D. Little, матриця GE/McKinsey, матриця Hofer/Schendel, матриця Shell/DPM). Тактичні методи поділяються на: методи визначення попиту (експертні та статистичні методи дослідження вимог споживачів); методи економічного аналізу асортименту (ABC-аналіз, XYZ-аналіз, матриця «Маркон», метод Дібба-Сімкіна); методи розробки плану продаж (лінійне та нелінійне програмування, динамічне програмування, методи стохастичної оптимізації).

Метою статті. Вагомий внесок у дослідження цих питань зробили такі вчені: Ю. Слабковский, Б.А. Соловьев, А. В. Скрипкин, А.С.Варламов, Р.А. Фатхутдинов. Проте обґрунтуванню товарної стратегії підприємства та пошуку шляхів підвищення маркетингових позицій підприємства не приділено значної уваги.

Виклад основного матеріалу. Обґрунтування товарної стратегії підприємства слід використовувати за допомогою матриці БКГ або матриці Мак – Кінсі. Матриця БКГ будується за допомогою двох показників: темпу зростання ринку та доля ринку підприємства по продукту [3].

За допомогою цієї аналітичної матриці можна також зробити аналіз товарного «портфеля» підприємства та визначити можливі стратегії відносно чотирьох груп товарів, які розміщуються у різних полях матриці. Загальний вид матриці представлений на рис. 1

Темпи зростання		Для ринку			
		Висока		Низька	
	Високі	“зірка”	Інтенсифікація маркетингових зусиль для підтримки або збільшення долі на ринку	“знак питання”	Інтенсифікація маркетингових зусиль або вихід із ринку
	Низькі	“дійні корови”	Використання прибутку для підтримки “зірок” або “знаків питання”	“собака”	Скорочення продажу або зняття з виробництва

Рис. 1 Матриця БКГ

Згідно з положенням у матриці виділяють чотири основні види стратегічних підрозділів підприємства :

- зірки ;
- знаки питання (або “важкі діти”, “дикі кішки”) ;
- дійні корови ;
- собаки (або “кульгаві качки”) .

“знаки питання” – це ті підприємства, які діють на швидко зростаючому ринку збуту, але не мають на ньому конкретних переваг (їхня ринкова частка невелика). Як правило, ці підприємства виробляють товари, які перебувають на початковій стадії життєвого циклу і тому вимагають великих фінансових витрат [3-5]. Найважливіше питання, яке необхідно вирішити щодо “знаків питання”, - чи є можливість у підприємства збільшити їхню ринкову частку. На основі сильних і слабких позицій підприємство маркетолог шукає можливість надбання конкурентних переваг “знаками питання” . Якщо такої можливості не має, то необхідно виключити “знак питання” зі складу портфеля бізнесу підприємства, оскільки великі фінансові витрати не увінчаються ринковим успіхом.

“зірки” – це ті підприємства підприємства, які є ринковими лідерами. Вони приносять підприємству певний прибуток, але потребують ще більших капіталовкладень. Підприємство може і не мати “зірок” у складі свого портфеля бізнесу. Якщо ріст ринку уповільнюється, “зірка” перетворюється у “дійну корову”.

“дійні корови” – такі підприємства підприємства, товари яких досягли фази зрілості і приносять великі прибутки за незначних потреб у фінансуванні (оскільки ринок звужується, а не зростає). “дійна корова” може утворитися із “зірки”, якщо ринок її збуту звужується, але підприємство не втрачає конкурентних переваг. Висока ринкова частка “дійної корови” є причиною переваг підприємства у сфері витрат, за рахунок великих прибутків цих підрозділів здійснюються фінансування “зірок” та “знаків питання”. Чим більше у підприємства “дійних корів” у складі портфеля бізнесу, тим краще у нього фінансові можливості, але якщо підприємство почне втрачати конкурентні переваги на ринку “дійних корів” постане необхідність вкладати великі кошти в зміцнення їх ринкових позицій, інакше така “дійна корова” може перетворитися в “собаку”.

“собаки” – такі підприємства підприємства, товари яких перебувають на стадії спаду і не мають конкурентних переваг (їхня ринкова частка невелика) [4]. Вони приносять незначний прибуток підприємства який рекомендується інвестувати в розвиток “знаків питання” або підтримання “зірок”. Якщо “собака” потрапляє в зону збитків, необхідно врахувати її зі складу портфеля бізнесу підприємства.

Що стосується даного виду продукції, молока, яке виробляється в ДП «ДГ “Кутузівка” ІСГ ПС НААН України» Харківського району Харківської області, то необхідно відмітити, що цей вид продукції має високу долю ринку і високий темп зростання ринку, тобто займає позицію “зірки”. А значить має таку маркетингову стратегію : інтенсифікація маркетингових зусиль для підтримання або збільшення долі на ринку.

Значення і переваги матриці БКГ :

- матриця дає змогу порівняти конкурентні позиції підприємства у складі портфеля бізнесу підприємства ;
- вона дає змогу раціонально розподіляти ті фінансові ресурси, які має підприємство (первинне призначення цієї матриці полягало у визначенні потреб і напрямів фінансування диверсифікованих підприємств ;
- матриця дає можливість у визначенні стратегій подальшого розвитку підприємства підприємства ;
- їй властива певна простота використання: визначення ринкової частки і темпів росту ринку не потребують надто великих зусиль.

Недоліки матриці БКГ :

1.матриця враховує лише два фактори – ринкову частку і темп росту ринку, інші важливі фактори, які можуть впливати на стратегічний стан і розвиток підприємства (якість товарів, витрати на маркетинг, інтенсивність інвестицій тощо), залишаються поза увагою ;

2.матриця пропонує кілька стратегічних альтернатив щодо кожної своєї частини, і неправильний вибір стратегії може призвести до негативних наслідків.

Стратегічні позиції підприємства відносно товару можна також визначити за допомогою матриці “Мак-Кінсі” (рис. 2).

Привабливість	Слабка	9.селективність	7.селективне зростання	4. Інвестиції у зростання
	Середня	8. Отримання прибутку або відмова від участі	5. Селективність	2. Селективне зростання
	Висока	6. Деінвестуван-ня	3. Отримання прибутку або відмова від участі	1. Селективність
		Низька	Середня	Висока
		Удосконалення маркетингової діяльності		

Рис. 2 Матриця “Мак-Кінсі”

Розглянемо якомога чітко кожну з стратегій матриці “Мак-Кінсі”. Стратегія селективність, яка має слабку привабливість і низьку конкурентноздатність, ця стратегія практично не має впливу на підприємство. Але на цій стратегії підприємство намагається шукати засоби подолання слабких сторін, шукати “свого” споживача. Портер М. визначає: “маркетинг – вид людської діяльності, спрямованої на задоволення нужд і потреб за допомогою обміну”[4].

Стратегія селективне зростання, яка знаходиться на середній конкурентноздатності та має слабку привабливість. На цій стратегії підприємство повинно: закріпити сильні позиції, тиснути конкурентів на обраному сегменті або на ринку в цілому [6].

Коли підприємство знаходиться в стратегії інвестиції, то воно повинно вкладати свої інвестиції в покращення товару, домінування у сегменті, розширення ринку. Так, як ДП «ДГ “Кутузівка” ІСГ ПС НААН України має високу конкурентноздатність і слабку привабливість.

Стратегія отримання прибутку або відмова від участі знаходиться в низькій конкурентноздатності і середній привабливості. На стадії цієї стратегії підприємство вирішує такі питання : спеціалізація, пошук ніші, продаж частини бізнесу.

Селективна стратегія має середню конкурентноздатність і середню привабливість. На цій стадії підприємство намагається залучати інвестиції у найменш ризикові виробництва, вирішувати питання щодо спеціалізації на зростаючому сегменті.

Стратегія селективне зростання яка має високу конкурентноздатність і середню привабливість вирішує наступні питання: вкладення коштів у поглиблення сегменту, активні дії в напрямку розширення ринку.

Стратегія деінвестування має низьку конкурентноздатність і високу привабливість. Підприємство при цьому вирішує такі питання як : зниження постійних витрат, запобігання капіталовкладень, продаж частини бізнесу.

Отримання прибутку або відмова від участі ця стратегія вирішує такі питання як: скорочення асортименту, зведення до мінімуму капіталовкладень, продаж частини бізнесу. Так як дана стратегія має середню конкурентноздатність і високу привабливість.

Остання стратегія, селективність має високу конкурентноздатність і високу привабливість, при цьому вирішуються такі питання як: збереження положення на ринку, підтримання рівня капіталовкладень, високий ступінь спеціалізацій.

Переваги матриці “Мак-Кінсі”:

- порівняно з матрицею БКГ являє собою більш детальний метод маркетингового аналізу;
- дає змогу визначити стратегічний стан стратегічних господарських підрозділів підприємства;
- пропонує альтернативи розвитку підприємства підприємства;
- вказує напрями пріоритетного інвестування портфеля бізнесу підприємства.

Суть цілеспрямованої цінової політики в маркетингу – встановлювати на товари такі ціни і так варіювати ними залежно від становища на ринку, щоб забезпечити володіння певною його часткою, одержати визначену масу прибутку, а також вирішити інші стратегічні та оперативні завдання [7].

Слід відмітити, що ціна пов’язана з такими факторами: попит, витрати, конкуренція. Ціноутворення, орієнтоване на попит характерне для більшості сільськогосподарських підприємств, що займаються вирощуванням сировини. При цьому скорочення пропозиції і підвищений попит впливають на зростання цін, а збільшення пропозиції та послаблення попиту призводить до зниження ціни.

SWOT-аналіз глибоко вивчає сили – конкурентні переваги ДП «ДГ “Кутузівка” ІСГ ПС НААН України. Такими перевагами є:

- не значна відстань до місця збуту продукції;
- не висока ціна товарної продукції;
- не висока вартість ресурсів;
- сприятливі природні умови;
- не значна сила конкуренції;
- використання якісних параметрів продукції.

На другому етапі SWOT-аналізу слабкі сторони підприємства. Основними недоліками досліджуваного є:

- мала площа сільськогосподарських угідь;
- не значний обсяг валової продукції;
- не висококваліфіковані трудові ресурси;
- старі основні виробничі фонди;
- відсутність прогресивних технологій;
- великий ступінь зношення техніки.

На третьому етапі SWOT-аналізу можливості ДП «ДГ “Кутузівка” ІСГ ПС НААН України» господарства, які необхідні для запобігання загрозам, зниження слабостей і росту сили:

- державне сприяння аграрному сектору;
- підвищення цін на сільськогосподарську продукцію;
- урівноважений фінансовий стан;
- виробництво екологічно чистої продукції;
- інтенсифікація виробництва.

На четвертому етапі вивчені загрози господарства і запобігання збиткам від них:

- нестабільна економічна ситуація в країні;
- значні темпи інфляції;
- зростання податкового тиску;
- стихійні лиха, погодні умови.

Отже, аналізуючи ринкову діяльність, слід зазначити, що вона не широко розвинена. Господарство має декілька каналів збуту, по яких реалізовує товарну продукцію. Не значна кількість покупців не створює великих коливань цін, а отже, ціни на товарну продукцію є невисокими. Встановлено, що підприємство не проводить

маркетингової діяльності по управлінню господарством. Господарство в своїй діяльності має як слабкі, так і сильні сторони, але воно намагається вибрати такі стратегії, які стануть засобами досягнення їх господарських цілей.

Обраною або, в ряді випадків, вимушеною стратегією може бути і нездійснення інвестицій. Прийняття підприємством рішень щодо інвестиційної діяльності спирається на проблему вибору альтернативних варіантів розвитку в конкурентному середовищі, властивому тій або іншій галузі під впливом різноманітного роду економічних, правових та інших чинників. Тому можливість її одержання в тому або іншому вигляді часто залежить від розуміння й урахування взаємних інтересів партнерів, від уміння бачити об'єкт інвестування з позицій стратегічного інвестора й оцінювати його інвестиційну привабливість.

Вивчаючи маркетинг, слід засвоїти основні стратегічні підходи до проблеми ціноутворення якими може скористуватися керівництво підприємства [8]. Спочатку вона встановлює вихідну ціну, а потім коригує її з урахуванням різних факторів, що діють у навколишньому середовищі. Основними стратегічними підходами до проблеми ціноутворення є :

- установлення цін на новий товар ;
- ціноутворення в межах товарної номенклатури ;
- установлення цін за географічним принципом ;
- установлення цін із знижками та заліками ;
- установлення цін для стимулювання збуту ;
- установлення дискримінальних цін .

Необхідно мати на увазі, що стратегічний підхід до проблеми ціноутворення частково залежить від етапів життєвого циклу товарів. Так, встановлення ціни на справжню новинку, захищену патентом, відрізняється від встановлення ціни на товар, що імітує існуючий.

Відомо, що більшість виробників пропонують свої товари на ринку через посередників. При цьому кожний із них намагається сформувати власний капітал поширення, тобто сукупність підприємств чи окремих осіб, які беруть на себе або допомагають передати комусь іншому право власності на конкретний товар або послугу на їх шляху від виробника до споживача.

Таким чином, канал поширення – це шлях, по якому рухаються товари від виробника до споживача, завдяки чому ліквідуються значні розриви в часі, місці та праві власності, що відокремлюють товар і послуги від тих, хто хотів би ними користуватися.

Функції каналу розподілу: дослідницька робота; стимулювання збуту; встановлення контактів; пристосування товару; проведення переговорів; організація руху товару; фінансування; прийняття ризику [8,9].

Насамперед виробник повинен прийняти рішення про структуру каналу та керівництво над ним. Формування каналу вимагає вивчення основних варіантів його структури з точки зору типу і кількості посередників. Спочатку підприємство виявляє типи існуючих посередників, які могли б забезпечити функціонування її каналу, а потім вирішує яка кількість посередників буде використана на кожному рівні каналу.

Існують три варіанти вирішення цієї проблеми :

- інтенсивний розподіл – тобто прагнення забезпечити наявність запасів своїх товарів у якомога більшому числі торговельних підприємств;
- розподіл на правах винятковості – або навмисне обмеження кількості дилерів, яким надаються виняткові права на розподіл товарів підприємства у межах їх збутових територій ;
- селективний розподіл – це щось середнє між методами інтенсивного розподілу і розподілу на правах винятковості, тобто встановлення добрих ділових відносин із спеціально відідраними посередниками.

Діяч ринку повинен добре знати яким чином підприємство організовує зберігання, навантаження та перевезення товарів, щоб вони виявились доступними для споживача у певний час і в конкретному місці [6]. Рух товарів можна визначити як діяльність по плануванню, втіленню у життя та контролю за фізичним переміщенням матеріалів і готових виробів від місць їх походження до місць використання з метою задоволення потреб споживачів та й із вигодою для себе.

Основні витрати руху товарів складаються із витрат на їх транспортування та наступне складування, підтримання товарно – матеріальних запасів, одержання, відваження і пакування товарів, адміністративних витрат і витрат на обробку замовлень.

Отже, при вирішенні каналу збуту перш за все потрібно становити ціни на продукцію, на сьогодні насамперед, ціна молока складає 367 грн. за 1 ц.

Заходи по стимулюванню збуту звернені до покупця, який на особистому досвіді уже ознайомився із споживчими якостями товару. У зв'язку з цим завданням стиз є спонукання до наступної покупки даного товару, придбання великих партій, встановлення постійних комерційних зв'язків із формою – продавцем.

Формувати попит і стимулювати збут допомагають взаємовідносини з громадськістю; завданням яких є подолання недовіри до товару та підприємства, що його пропонує. І з цією метою формують сприятливий образ (імідж) останньої. Він пов'язаний головним чином не із споживчими якостями товару, а з цінностями, що мають загальнолюдське значення. Наприклад, через імідж до широкої публіки доводиться думка, що кінцевою метою роботи підприємства є не одержання прибутку, а задоволення потреб людей і суспільства.

Необхідно добре оволодіти питанням стимулювання збуту, тобто використання різноманітних засобів стимулюючого впливу, покликаних прискорити й посилити відповідну реакцію ринку. До них належать:

- заходи по стимулюванню споживачів ;
- заходи по стимулюванню сфери торгівлі ;
- заходи по стимулюванню власності торговельного персоналу.

Стимулювання збуту найбільш ефективно при поєднанні з рекламою. Вирішивши стимулювати збут, підприємство повинно визначити його завдання, засоби стимулювання, розробити відповідну програму, організувати попереднє випробування та контроль за її ходом, провести оцінку досягнутих результатів.

завдання стимулювання збуту впливають із завдань маркетингу товару. Основними завданнями стимулювання споживачів є:

- заохочення інтенсивного використання товарів;
- заохочення за його придбання у більшій розфасовці;
- стимулювання за спонукання осіб, які не користуються товаром, випробувати його;
- стимулювання за залучення тих, хто купує товари конкурентів.

В таблиці 1 розраховані планові витрати на збут у плановому році для підприємства. Найбільше серед усіх статей витрат займає оплата праці, потім організація продажу та поширення товару з обслуговуванням покупців. Загалом заплановано 358,3 тис. грн. витрат на збут. Найбільше буде витрачено коштів у третьому кварталі.

Таблиця 1

**Витрати на збут на плановий рік в ДП «ДГ “Кутузівка” ІСГ ПС НААН
України, тис. Грн**

Назва	Всього	В тому числі по кварталах			
		I	II	III	IV
Витрати на оплату праці	107,5	1,1	21,5	53,75	32,3
Відрахування на соціальні заходи	40,30	0,4	8,1	20,15	12,1

Реклама	10,0	0,1	2,0	5	3,0
Організація продажу	70,0	0,7	14,0	35	21,0
Поширення товару, його розподіл та обслуговування покупців	63	0,6	12,6	31,5	18,9
Упаковка	40,5	0,4	8,1	20,25	12,2
Вартість інформації (комплексного дослідження ринку)	15	0,2	3,0	7,5	4,5
Інші витрати (пов'язані з проведенням заходів цільового маркетингу та ін.)	12	0,1	2,4	6	3,6
Всього витрат	358,3	3,6	71,7	179,15	107,5

Висновки та пропозиції. Таким чином, при виборі засобів стимулювання збуту з метою розробки плану маркетингу та удосконалення маркетингової діяльності слід врахувати тип ринку, конкретні завдання у сфері стимулювання збуту, існуючу кон'юнктуру, рентабельність кожного з використовуваних засобів стимулювання.

Анотація

В статті визначено, що ефективне управління маркетинговою діяльністю на сільськогосподарському підприємстві потребує застосування комплексного підходу, що базується на основних стратегічних підходах в організації системи управління маркетингом.

Аннотация

В статье определено, что эффективное управление маркетинговой деятельностью в сельскохозяйственном предприятии требует применения комплексного подхода, который базируется на основных стратегических подходах в организации системы управления маркетингом.

Summary

The article states that the effective management of marketing activities in an agricultural enterprise application requires an integrated approach, based on the basic strategic approach to the organization of marketing management.

Список використаної літератури:

1. Слабковский Ю. Развитие маркетинга и его роль в экономическом росте / Ю. Слабковский // Економіка України. – №5. – 2009. – С. 74-81.
2. Соловьев Б.А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации» / Б.А. Соловьев. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 288 с.
3. Скрипкин А. В. Система оптимизации ассортимента в условиях инноваций на предприятиях малого и среднего бизнеса: дис. кандидата экон. наук: 08.00.05 / А.В. Скрипкин. – СПб, 1999. – 135 с.
4. Porter M. E. What is Strategy // Harvard Business Review, Nov/Dec. – 1996.
5. Варламов А. С. Совершенствование управления ассортиментом производственных предприятий: дис. кандидата экон. наук: 08.00.05 / А.С. Варламов. – Челябинск, 2000. – 167 с.
6. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен; пер. с франц. Б. И. Лифляндчика, В.Л. Дунаевского, С.А., Бурьян. – М.: Экономика, 2000. – 570 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Дело, 2002. – 445с.
8. Маркетинг: учебник / под ред. А. Н. Романова. – М.: Банки и биржи, 1995. – 560 с.
9. Беленов О. Н. Типология методов управления ассортиментом продукции / О.Н. Беленов, Т. М. Бугаева // Современная экономика: проблемы и решения. – 2010. – № 1 (1). – С. 69–76.

ТЕОРІЯ Й МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИКИ

Вступ. Безперервний характер розвитку економіки визначає необхідність зміни способів і форм організації бізнесу й використання нових концепцій його реалізації. Сучасна економіка базується на інноваціях, інформаційних технологіях, мобільності факторів виробництва й має екологізовану основу й сутність.

Незважаючи на відзначені зміни, що відбуваються в економіці, логістика і її потенціал дають передумови до бачення перспектив, які комутируються з реалізацією як традиційних, так й інноваційних форм організації діяльності в сучасних умовах. Стан логістики в Україні характеризується недостатнім використанням логістичних активностей у національній економіці, про що свідчить індекс розвитку логістики за даними досліджень Всесвітнього банку. Відставання України від європейських держав багато в чому пояснюється недостатньою увагою, що приділяють формам організації логістичної діяльності, здатним підвищити конкурентоздатність, результативність й ефективність функціонування суб'єктів економічної діяльності, істотно скоротити розрив між дією й результатом дії. Організаційну форму варто розуміти як сукупність взаємозалежних структурних, просторових, культурних і технологічних компонентів, що надає потоку внутрішньофірмових подій певний характер, образ і порядок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковими дослідженнями в області логістики займаються вітчизняні і зарубіжні учені такі як: Б. А. Анікін, М. І. Белявцев, О. Глогусь, М. П. Гордон, П. Друкер, М. А. Гаджінський, Є. В. Кальченко А.Г., Крикавський, Кизим А.А., Р. Р. Ларіна, М. М. Лепа, Л. Б. Міротіапп, Ю. М. Неруш, В. Є. Николайчук, М. А. Окландер, В. А. Панков.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження змісту поняття «логістика» та особливості функціонування логістичних систем.

Виклад основного матеріалу. Розвиток логістики як однієї зі складової економічної системи суспільства безпосередньо пов'язаний із загальними еволюційними тенденціями[1]. Необхідно виділити ряд принципових змін в економічному розвитку, які варто враховувати й при реалізації логістики, основними з яких, на наш погляд, є: перехід від домінування виробництва товарів до сервісної економіки; висування знання в основний ресурс соціально-економічного розвитку з наступною трансформацією капіталомісткого виробництва в наукомістке; системне, стратегічне з'єднання в товарах і моделях розвитку передових технологій виробництва й випуску товарів; вирівнювання інформаційних можливостей всіх учасників бізнесів-процесів; зміна ролі дистрибуції й концентрації логістичних каналів; посилення впливу наукової й інноваційної діяльності на виробничі процеси. Період розвитку економіки, наділений відзначеними особливостями, у цей час іменується різними поняттями залежно від того, яка властивість цієї нової економічної системи розглядається більш глибоко: інформаційна економіка (information economy), мережна економіка (network economy), інтернет-економіка (Internet economy), економіка знань (cognitive economy), нова економіка (new economy)[6]. Множинність властивостей сучасної економіки дає підставу представити їх у вигляді цілком певної послідовності й співвідпорядкованості у зв'язку з тим, що поява відзначених категорій сполучено з тією або іншою домінуючою силою, що впливає на розвиток економічної системи в конкретний момент часу. Ілюстрацією цієї взаємопідпорядкованості й послідовності може служити графічна модель (рис. 1).



Рис. 1. Форми прояву сучасної економіки

У науковій літературі приділяється достатньо уваги перспективам розвитку логістики й факторам, що сприяють цьому розвитку[1,2,5]. На наш погляд, перелік факторів, що визначають тенденції й напрямки розвитку логістики в умовах неоекономіки, трохи змінилися з погляду пріоритетності й надаваної чинності впливу кожного з них. Безумовно, незаперечний вплив процесів укрупнення масштабів ведення бізнесу, викликаних процесами глобалізації. Спостерігається трансформація логістичної діяльності під впливом інформатизації суспільства й домінування ринку споживача. Однак, розглядаючи розвиток логістики як методології керування поточними процесами в складних господарських системах, варто здійснити конкретизацію факторів, що визначають вплив на концептуальні положення сучасної логістики, і виділити фактори, що роблять вплив на використовуваний логістичний інструментарій. Виділення факторів, що впливають на інструментарій логістики, необхідно у зв'язку з тим, що весь розвиток сучасної логістики зв'язано саме із системними удосконалюваннями інструментарію руху матеріальних й інформаційних потоків для поліпшення якості логістичної діяльності й зменшення логістичних витрат.

Угрупування факторів, що обумовлюють розвиток і трансформацію логістики, представлена на рис. 2.

Логістична концепція з урахуванням змін, викликаних процесами глобалізації, вимагає встановлення нових партнерських відносин зі споживачами (клієнтами) і постачальниками, постійної готовності до впровадження технічних й організаційних інновацій, а також переходу на користь комплексних рішень логістичних проблем.

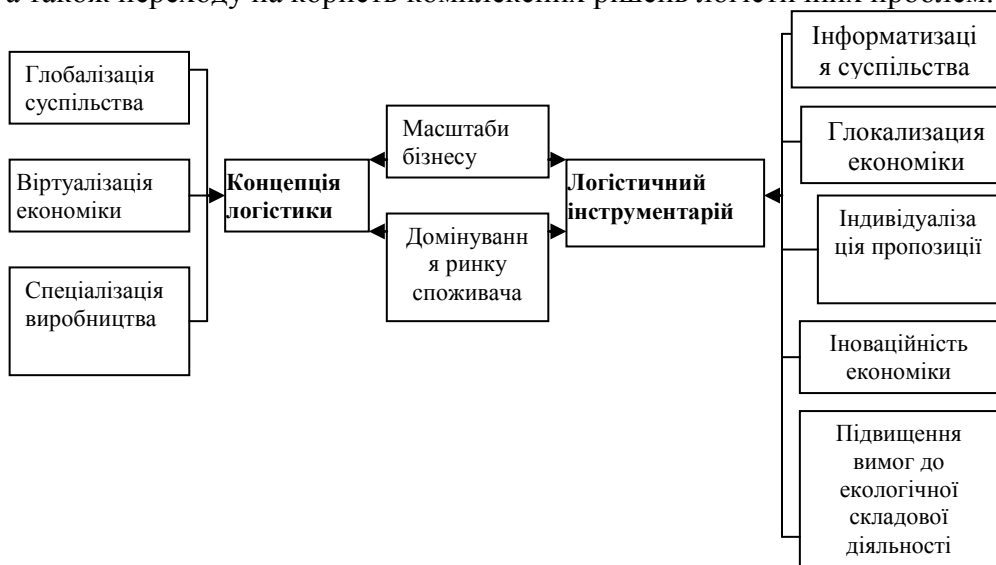


Рис. 2. Угрупування основних факторів розвитку логістики

Спеціалізація виробництва приводить до підвищення функціональності логістики на основі аутсорсингу, що припускає відмову від власного бізнесу-процесу й придбання послуг з реалізації цього бізнесу-процесу в сторонньої професійної організації. Віртуалізація економіки базується на законі економії часу, постулатами якого виступають ліквідація непотрібних витрат часу і їхня мінімізація[4]. Дотримання даного закону в логістиці забезпечується за рахунок активного застосування інформаційно-комунікаційних технологій, основою яких є Інтернет, що дозволяє використати електронну комерцію й абстрагуватися від просторового параметра угоди, що фіксує місцезнаходження замовника й постачальника в момент її висновку, допомагає сконцентруватися на тимчасовому параметрі її виконання.

Серед факторів, що визначають напрямок розвитку логістичного інструментарію, основними є наступні: інформатизація суспільства, глобалізація економіки, індивідуалізація пропозиції, підвищення вимог до екологічної складової діяльності ринкових суб'єктів, інноваційність економіки. Виділені фактори визначають методи й кошти, застосовувані для досягнення цілей і завдань логістики.

Спостережувані зміни економічного клімату, що приводять до загострення конкурентної боротьби, вимагають адаптації підприємств до системи взаємин, що мають місце в сучасній економіці, за допомогою еволюції організаційної форми.

Логістичну діяльність завжди відрізняв підвищений динамізм до сприйняття різного роду новачків[5]. Це пояснюється специфікою даної діяльності, що дозволяє прискорити реакцію компанії на конкуренцію, ринкову кон'юнктуру й вимоги споживачів відносно якості не тільки товарів, але й обслуговування, пропонованого з боку ринкового суб'єкта. У даному зв'язку трансформацію організаційних форм логістики доцільно розглядати через еволюцію самої логістики, тому що саме у своєму розвитку логістика зі способу мислення й інструмента оптимізації окремих складових бізнесу переросла в сучасну універсальну концепцію, що торкнулася й організаційні форми діяльності. Дослідження дозволяє визначити вектор розвитку організаційних форм логістики, що відбито на рис. 3.

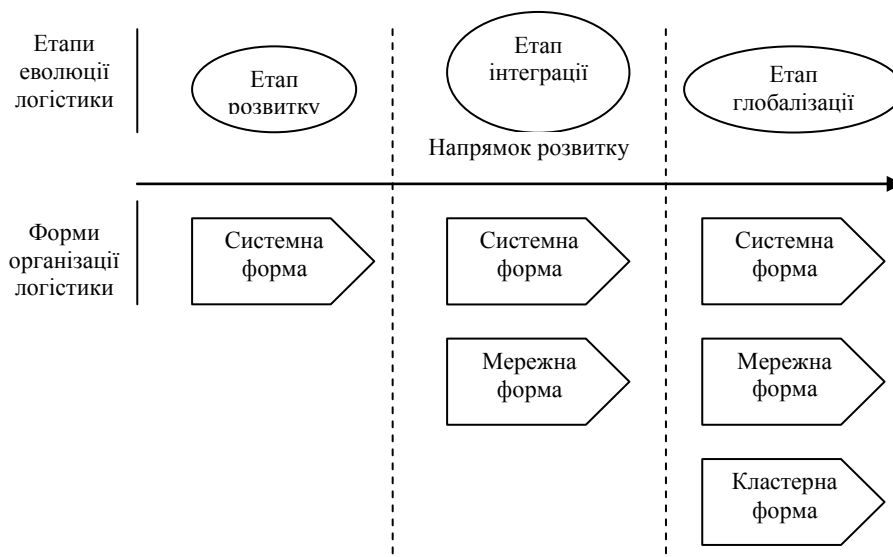


Рис. 3. Еволюція організаційних форм логістики

Основою генезису організації логістики є, на погляд автора, еволюційна теорія, постулатами якої виступають доцільність, адаптація й самоорганізація. Відповідно до еволюційної теорії, що існують у даний момент часу організаційні форми з метою забезпечення дієздатності й довгострокової стабільності стратегічних процесів розвитку повинні виконувати певні дії, що включають у себе: постійну реорганізацію зсередини, спрямовану на оптимізацію організаційної структури суб'єкта; побудова діяльності

підприємства навколо проектування й перепроєктування ключових ділових процесів; створення й розвиток спеціальних аналітичних служб, що займаються прогнозуванням змін умов ринку й імітаційним моделюванням відповідних модифікацій організації діяльності; забезпечення інформаційної прозорості взаємин між ринковими суб'єктами; стимулювання пізнавальної мотивації й створення клімату, сприятливого самонавчанню та розвитку творчого потенціалу. Сукупність перерахованих дій дозволяє адаптуватися до динамічного оточення, забезпечує доцільність управлінських рішень і задає вектор поступального розвитку, що визначає найбільш життєздатної організаційної форми. Як слідство, ринкові суб'єкти, що мають найбільш прогресивну форму організації логістичної діяльності, одержують додаткові конкурентні переваги за рахунок оперативності дій в умовах мінливості зовнішнього середовища й розробки адекватної логістичної стратегії.

Динамізм зовнішнього середовища сприяє появі нових факторів конкурентоздатності логістики[3]. У цей час відзначають такі фактори, як час, якість, витрати, швидкість реакції на запити споживачів, інтеграція, гнучкість, інновативність, що роблять вплив на логістичну стратегію. Однак слід зазначити, що будь-яка стратегія, у тому числі й логістична, визначається формою організації діяльності, що компанія застосовує для досягнення поставленої мети й оптимізації результатів свого функціонування.

У даному зв'язку, на наш погляд, необхідно розглядати форму організації логістики як додатковий фактор конкурентоздатності компанії, що є основним при розробці її поводження на ринку й визначає швидкість реакції на зміни, що відбуваються. Логістичні стратегії і їхній зміст досить докладно викладені в сучасній науковій літературі. Однак зв'язок між факторами конкурентоздатності й організаційних форм логістики не знайшов належного відбиття в теоретичних розробках. Зв'язок логістичних стратегій з формою організації логістичної діяльності й факторами конкурентоздатності відбитий на рис. 4.

		Етапи еволюції логістики		
		Етапи розвитку	Етапи інтеграції	Етапи глобалізації
		Логістичні стратегії		
Форми організації логістики	Системна форма	"Худа" стратегія Стратегія лідерства по витратах Стратегія підвищення продуктивності	1. "Худа" стратегія 2. Стратегія лідерства по витратах 3. Стратегія підвищення продуктивності 4. Динамічна стратегія 5. Стратегія диверсифікованості й спеціалізації	"Худа" стратегія Стратегія лідерства по витратах Стратегія підвищення продуктивності Динамічна стратегія Стратегія диверсифікованості й спеціалізації
	Мережна форма		6. Стратегія інтеграції 7. Стратегія росту 8. Стратегія підвищення рівня логістичного сервісу 9. Стратегія фокусування 10. Стратегія скорочення бази поставок	Стратегія інтеграції Стратегія росту Стратегія підвищення рівня логістичного сервісу Стратегія фокусування Стратегія скорочення бази поставок
	Кластерна форма			Стратегія захисту навколишнього середовища Стратегія логістичних інновацій

Фактори конкурентоздатності	Витрати	Витрати, якість, швидкість реакції на запити споживачів, час, гнучкість, інтеграція, форма організації логістики (у меншій мері)	Витрати; якість; швидкість реакції на запити споживачів; час; гнучкість; інтеграція; форма організації логістики (у меншій мері); інновативність форми організації логістики (у більшій мері)

Рис. 4. Облік факторів конкурентоздатності компанії при формуванні її логістичної стратегії

Системна форма організації логістики передбачає наявність структурних частин, що перебувають у певних взаємозв'язках і взаєминах. Ретроспективний аналіз показує, що декомпозицію логістичної системи можна проводити за допомогою визначення: натурально-речовинного складу об'єктів керування логістичною системою, при якому виділяють такі елементи системи, як запаси, склади, транспорт, інформацію, кадри й т.д; функціонального складу елементів логістичної системи, що припускає в рамках логістичної системи встановлювати блоки, відповідальні за виконання конкретної логістичної функції, основними з яких є закупівлі (постачання), виробництво, збут; структурного (об'єктного) складу логістичної системи, що передбачає виділення підсистем, ланок й елементів у рамках логістичної системи. З позиції організаційних форм керування логістикою саме об'єктна ієрархія становить найбільший інтерес.

Структурна декомпозиція дозволяє чітко простежити наявність зв'язків як між складовими всередині системи (внутрішні зв'язки), так і між складовими різних логістичних систем, що взаємодіють у процесі переміщення економічних потоків у зовнішній ринковому середовищі (зовнішні зв'язки). Внутрішні зв'язку, таким чином, формують внутрішні ланцюга, зовнішні зв'язки - відповідно - зовнішні ланцюга. Тому, на наш погляд, необхідно розмежовувати поняття "логістичний ланцюг" та "ланцюг поставок".

Логістичний ланцюг характеризує взаємодію структурних складових у рамках функціонування конкретної логістичної системи, тобто сприяє встановленню внутрішніх зв'язків[1]. Ланцюг поставок складається з ряду видів діяльності й організацій, через які матеріальні потоки проходять під час свого переміщення від постачальника початкового рівня до кінцевих споживачів і формують зовнішні зв'язки.

Об'єктна структура логістичної системи може бути розглянута математично за допомогою кванторів, зокрема квантора спільності:

$$\exists(x, y, z) \in L \mid \forall z \in y; \forall y \in x,$$

де X - сукупність підсистем, що мають місце в логістичних системах;

Y - сукупність ланок, що забезпечують протікання потокових процесів у підсистемах;

Z - сукупність елементів, що виступають як частина ланки логістичної системи.

Можливість розгляду логістичної системи, таким чином, дозволяє домінантою відобразити підпорядкованість і залежність структурних складових даної форми організації логістики і одночасно показати цілісне утворення функціональних складових, що характеризується системо утворюючими властивостями, матеріальними, інформаційними та іншими зв'язками.

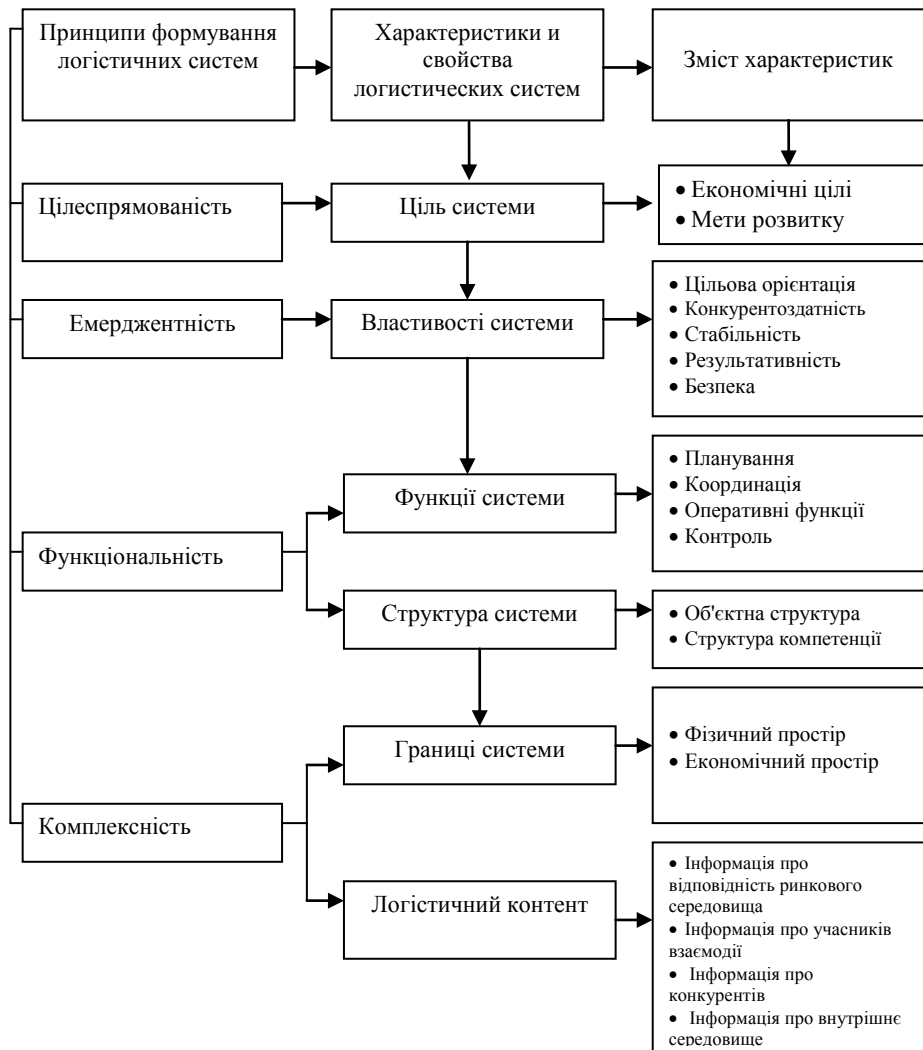


Рис. 5. Взаємозв'язок принципів формування й характеристик логістичної системи

Логістичні системи є штучно створеними утвореннями, тобто являють собою продукт людської діяльності. Як слідство, процес формування таких систем має певну частку суб'єктивізму, тому що їхнє створення можливо тільки на діалектичному сполученні об'єктивних закономірностей і суб'єктивних бажань.

Дослідження теорії питання створення логістичних систем показує, що воно можливо тільки при дотриманні певних принципів, що дозволяють із погляду організації вирішити проблему побудови логістичної системи, тобто визначити її характеристики й властивості. На наш погляд, обов'язковою умовою якісного й ефективного процесу формування логістичної системи є дотримання принципів цілеспрямованості, емерджентності, функціональності, комплексності (рис. 5).

Висновок. З урахуванням представлених принципів процес формування логістичної системи повинен містити в собі 7 послідовних етапів: визначення мети логістичної системи; встановлення меж системи; виявлення структурного складу; формування об'єктних складових логістичної системи; виділення функцій, виконуваних кожним об'єктом логістичної системи; розробка показників функціонування логістичної системи; визначення ефективності функціонування системи. Пропонована систематизація методів дозволяє більш якісно реалізовувати структурну побудову логістичної системи й вирішувати основні проблеми, що виникають у процесі її функціонування.

Анотація

У статті досліджується теоретичні питання створення логістичних систем. Виділені фактори що визначають напрямок розвитку логістичного інструментарію,

фактори конкурентоздатності компанії при формуванні її логістичної стратегії. Здійснено угруповання факторів, що обумовлюють розвиток і трансформацію логістики. Проведена систематизація методів, застосовуваних при системній організації логістичної діяльності й формуванні логістичних систем.

Ключові слова: логістика, логістична діяльність, логістичний інструментарій, форми логістики, форма організації логістики, логістична система.

Аннотація

В статье исследуются теоретические вопросы создания логистических систем. Рассмотрены факторы, которые определяют направление развития логистического инструментария, факторы конкурентоспособности компании при формировании ее логистической стратегии. Осуществлена группировка факторов, обуславливающих развитие и трансформацию логистики. Проведена систематизация методов, применяемых при системной организации логистической деятельности и формировании логистических систем.

Ключевые слова: логистика, логистическая деятельность, логистический инструментарий, формы логистики, форма организации логистики, логистическая система.

Summary

The article deals with theoretical questions of logistics systems. Considered the factors that determine the direction of development of logistics tools, factors of competitiveness of the company in establishing its logistics strategy. Implemented the grouping of factors contributing to the development and transformation of logistics. Conducted systematization of the methods used in the system organization of logistics activities and the formation of logistics systems.

Keywords: logistics, logistics, logistics tools, forms, logistics, form of organization, logistics, logistics system.

Список використаної літератури:

1. Григорьев М. Н. Логистика: учеб. пособие [для студентов вузов] / М.Н. Григорьев, А.П. Долгов, С.А. Уваров. — М.: Гардарики, 2006. — 463 с.
2. Крикавський Є.В. Логістичні системи : Навч. Посібник / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. — 264 с.
3. Лактионова О.Е. Формирование логистических систем: методология и практика: [монография] / Лактионова О.Е. — Донецк: НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти, 2002. — 319 с.)
4. Портер М. Конкурентна стратегія. Методика аналізу галузей і конкурентів/М. Портер; [пер. з англ. І. Мінервін]. - 3-е изд. - М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007. - 453 с.
5. Окландер М. А. Логістична система підприємства: монографія / М. А. Окландер. — Одеса: Астропринт, 2004. — 312 с.
6. Пономарьова Ю.В. Логістика: Навч. посіб. / Ю.В. Пономарьова. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 192 с.

МОТИВАЦІЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Актуальність теми дослідження. Процеси трансформації економіки України в ринкову призвели до відходу від практики державного патерналізму, що знайшло своє відображення у зміні розуміння ролі підприємства як суспільного інституту, формування нового підходу до оцінки ефективності та його результативної діяльності. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоздатності, досягненні високої продуктивності та прибутковості виробництва починають відігравати соціально-відповідальні функції підприємства, включення до його компетенції питань підтримки природоохоронних заходів, розробки та реалізації програм розвитку закладів соціальної інфраструктури підприємства, формування систем соціального, освітнього та психологічного забезпечення працівників, впровадження принципів етичної поведінки у відносинах з постачальниками та споживачами. Подібна трансформація суспільних цінностей та пріоритетів вимагає внесення змін до діючої практики управління підприємствами, забезпечення інтеграції принципів, методів та інструментів соціальної відповідальності у діяльність підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу останнім часом знайшли відображення в працях українських науковців, зокрема, Крюкова І.О., акцентує увагу на соціальній відповідальності бізнесу агропродовольчої сфери в аспекті продовольчої безпеки національної економіки. Чирва О.Г., Негоденко В.С. пропонують розглядати соціальну відповідальність в контексті управління конкурентоспроможністю, екологічної безпеки продуктів харчування та підвищення інвестиційної привабливості агропродовольчої сфери. Заслужують на увагу наукові розробки Митяй О.В., яка досліджує проблему соціальної відповідальності бізнесу як інноваційного інструменту нарощення економічного потенціалу підприємств харчової промисловості. Дослідження механізмів впливу соціальної відповідальності на ринкову вартість бізнесу та сталого розвитку національної економіки в сучасних умовах віддзеркалені у працях Гришовой І.Ю. [1-9].

Мета статті. Метою даної публікації є висвітлення авторського бачення мотивів механізму формування соціальної відповідальності у сфері агробізнесу, засноване на наявності ризиків від орієнтації господарської діяльності на посилення аспекту соціальної відповідальності у локальних виробничих, інтеграційно-інноваційних та соціальних процесах взаємодії суб'єктів ринку.

Виклад основного матеріалу. Будь-який бізнес, особливо бізнес в аграрній сфері, реалізуючи свої економічні цілі, неминуче зачіпає інтереси місцевої громади та впливає на рівень розвитку регіону присутності. У свою чергу, розвинуте суспільство з усіма створеними для гідного життя і роботи умовами є необхідною умовою подальшого зростання, розвитку і процвітання агробізнесу в регіоні присутності. Подібний механізм зворотного зв'язку обумовлює необхідність наявності мотивів, які змогли б забезпечити максимально позитивний вплив на місцеве суспільство і регіон присутності, не зменшуючи її, а в довгостроковій перспективі і збільшуючи економічну ефективність агробізнесу. Соціальна відповідальність фактично представляє собою взаємовигідне партнерство бізнесу, держави і суспільства. Крім того, під впливом всеохоплюючих процесів глобалізації сама модель ведення бізнесу істотно змінилася за останні роки: практично повна відсутність особистого контакту при укладанні угод, що проводяться

через Інтернет, зробило ділову репутацію та імідж компанії визначальними факторами в боротьбі за клієнта-споживача.

На сьогоднішній день успіх і стійкість практично будь-якого проекту, компанії або міжнародної корпорації вимірюється не тільки і не стільки показниками прибутків і дивідендів, а й іміджем, одним з важливих складових якого є стурбованість соціальними та екологічними проблемами. У західному світі основна робоча модель корпоративної соціальної відповідальності ґрунтується на тому, що оскільки жодна компанія не функціонує в повній ізоляції, але постійно взаємодіє з суспільством і державою, корпорації змушені впроваджувати політику соціальної відповідальності у свої маркетингові та стратегічні програми з метою отримання додаткової конкурентної переваги [11].

Концепція соціальної відповідальності забезпечує будь-якій компанії ефективний результат, як мінімум, у формі: зростання іміджу та ділової репутації; розвитку прозорості компанії для акціонерів і громадськості; підвищення інвестиційної привабливості; зміцнення позицій компанії в регіоні присутності; соціального внеску в сталий розвиток регіону і країни в цілому; зростання ринкової вартості бізнесу [12]. Аграрна сфера – це інтегрована локальна система суспільного господарства, що виробляє продукцію на основі природного середовища і матеріально-технічних ресурсів. На сьогоднішній день для українського бізнесу соціальна діяльність – швидше інноваційний процес, ніж щоденна поширена практика, соціальні ініціативи провадяться з метою зміцнення становища компаній в регіоні присутності.

Авторське бачення мотивів механізму формування соціальної відповідальності у сфері агробізнесу, засноване на наявності ризиків від орієнтації господарської діяльності на посилення аспекту соціальної відповідальності у локальних виробничих, інтеграційно-інноваційних та соціальних процесах взаємодії суб'єктів ринку (рис. 1). Оптимальне управління стратегічним розвитком в контексті розвитку соціальної відповідальності означає реалізацію концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підхід до діяльності організації, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) організації та приводити їх у відповідність інтересам усіх економічних суб'єктів. Концепція оптимального управління стратегічним розвитком орієнтована на перспективу та вимагає оптимального підходу до прийняття управлінських рішень з точки зору співвідношення очікуваного доходу та комерційного ризику. Наслідком реалізації концепції стратегічного розвитку має стати збільшення ринкової вартості бізнесу, отримання нових компетенцій, стійка лідерська позиція на ринку, нарощення ринкової вартості бізнесу та реалізація її соціальної складової.

Маркетинговий контроль цінової політики на стадії збуту покликаний виявити відповідність аграрної продукції соціальному спрямуванню збутової політики та допомогти товаровиробникам пришвидшити розрахунковий потік та інкасацію дебіторської заборгованості, застосувати вчасно коригувальні дії.

Цей напрямок також включає в себе оптимізацію логістичних систем та ресурсних потоків аграрної сфери. Лобіювання і захист економічних, соціальних і правових інтересів товаровиробників спрямовано на формування ринкових відносин в Україні на основі розвитку соціального діалогу.

Мотиви розвитку соціальної відповідальності у агропродовольчій сфері

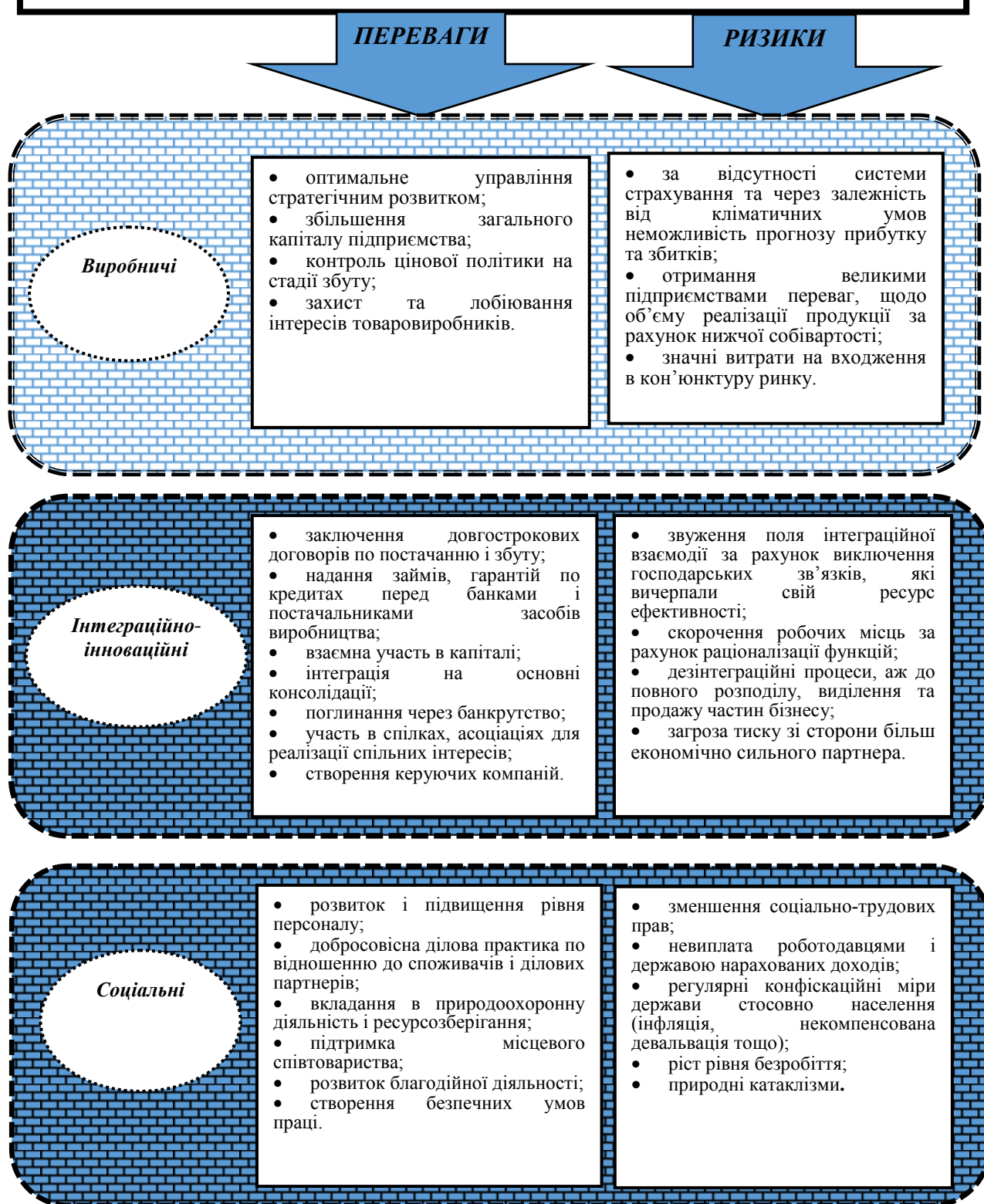


Рис 1. Мотиви розвитку соціальної відповідальності у сфері агробізнесу
Джерело: розробка автора

Виробничі мотиви розвитку соціальної відповідальності у сфері агробізнесу можуть наражатися на негативні прояви внаслідок галузевих особливостей. Агробізнес – одна з ключових і життєво важливих сфер суспільного виробництва, є водночас однією з

найбільш ризикових, оскільки відтворювальний процес пов'язаний з природно-кліматичними та біологічними чинниками, що унеможлиблює прогнозування прибутку та збитків. Високий рівень ризику в сільському господарстві України вимагає кваліфікованого управління, тобто прийняття рішень на основі оптимального для підприємці співвідношення прибутку та ризику, визначення його прийняттого рівня. Завдання управління ризиком – звести можливий вплив несприятливих факторів до прийняттого рівня, використовуючи такі інструменти управління ризиком як уникнення, контроль, передача та самофінансування ризику.

Об'єктивно існує ризик для малого бізнесу у сфері аграрного виробництва, пов'язаний із техніко-економічними перевагами великого виробництва перед дрібним, а саме: більш високий рівень продуктивності праці; менші витрати на одиницю продукції; економія капітальних і експлуатаційних витрат на одиницю площі; більші можливості для раціональної організації виробництва, використання техніки, досягнень науки і прогресивної практики; більші можливості для зберігання та реалізації продукції в кращі строки і вищої якості тощо. Проте збільшення розмірів підприємств та їх підрозділів не може бути безмежним. Тому для здорової конкуренції на ринку варто поєднувати великі, середні та дрібні виробництва і мати раціональні за розмірами підприємства залежно від природних умов, спеціалізації, рівня інтенсивності виробництва та ін.

Сьогодні, в умовах глобалізації світової економіки, коли, з одного боку, спостерігається об'єктивна тенденція концентрації виробництва в руках обмеженого кола впливових суб'єктів, а з іншого, має місце демонополізація попиту та послаблення влади національних монопольних структур, підприємства аграрної сфери несуть значні витрати на входження в кон'юнктуру ринку.

Інтеграційно-інноваційна складова мотивів розвитку соціальної відповідальності у сфері агробізнесу передбачає синергетичну взаємодію складових інтеграційного механізму інноваційно орієнтованого економічного розвитку. Важливого значення набувають: взаємна участь у капіталі, інтеграція на основі консолідації, участь у спілках, асоціаціях, поглинання через банкрутство, заключення довгострокових договорів на постачання і збут, створення керуючих компаній, надання займів, гарантій по кредитах перед банками і постачальниками засобів виробництва. Функціональні напрямки економічної інтеграції залежать від поставлених цілей і вибору об'єкта інтеграції і спрямовані на досягнення оптимального балансу між ефективністю діяльності та стабільністю позицій підприємства на ринку. Перелічені форми взаємодії реалізуються з метою захисту спільних інтересів та підтримки конкурентоспроможності на належному рівні, впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу.

Однак слід зазначити, що інтеграція у сфері агробізнесу несе ризик звуження поля взаємодії за рахунок виключення господарських зв'язків, які вичерпали свій ресурс ефективності, скорочення робочих місць за рахунок інноватики, раціоналізації функцій виконання виробничих та управлінських процесів. Макросередовище несе загрозу тиску зі сторони більш економічно сильного партнера, що спричинятиме дезінтеграційні процеси, аж до повного розподілу, виділення та продажу частини бізнесу.

Соціальна складова мотивів розвитку соціальної відповідальності є найбільш важливою в аспекті взаємодії з суспільством. Створення безпечних умов праці, розвиток і підвищення рівня персоналу є невід'ємною складовою соціальної відповідальності перед працівниками. Екологічний вектор соціальної відповідальності акцентується передусім на ролі підприємств у збереженні довкілля і виробництві екологічно чистої продукції. Добросовісна ділова практика по відношенню до споживачів і ділових партнерів формує імідж організації, позитивне позиціонування у колах ділової активності. Благодійність та підтримка місцевого співтовариства є важливою складовою розвитку громадянського суспільства та вагомим сегментом соціокультурного життя країни.

Ризиками соціальної відповідальності бізнесу є соціальні конфлікти внаслідок зменшення соціально-трудових прав на основі нерівності прав та можливостей суб'єктів

трудових відносин, зокрема не виплата роботодавцями і державою нарахованих доходів, конфіскаційні міри держави стосовно населення (інфляція, некомпенсована девальвація тощо), ріст рівня безробіття та природні катаклізми.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, для підприємств аграрної сфери впровадження ініціатив соціальної відповідальності є обов'язковим елементом стратегічного розвитку. Проте існують ризики від орієнтації господарської діяльності на посилення аспекту соціальної відповідальності у локальних виробничих, інтеграційно-інноваційних та соціальних процесах взаємодії суб'єктів ринку. Їх мінімізацію вбачаємо у налагодженні виробничо-технологічних й управлінських зв'язків шляхом консолідації зацікавлених сторін на основі створення сприятливих умов ведення бізнесу, підвищення конкурентоспроможності й отримання прибутку з урахуванням інтересів кожного учасника та розподілу відповідальності.

Анотація

Соціальна відповідальність бізнесу є важливим інструментом підвищення конкурентоздатності підприємств та реалізації соціальних інтересів суспільства. Стаття присвячена розгляду мотивів розвитку соціальної відповідальності бізнесу в аграрній сфері. Приведено авторське бачення мотивів механізму формування соціальної відповідальності у сфері агробізнесу, засноване на наявності ризиків від орієнтації господарської діяльності на посилення аспекту соціальної відповідальності у локальних виробничих, інтеграційно-інноваційних та соціальних процесах взаємодії суб'єктів ринку.

Ключові слова: соціальна відповідальність, концепція соціальної відповідальності, соціальні інтереси, агробізнес, стратегічний розвиток, ризики, мотиви.

Аннотация

Корпоративная социальная ответственность является важным инструментом для повышения конкурентоспособности предприятий и реализации социальных интересов общества. Статья посвящена рассмотрению мотивы развития социальной ответственности бизнеса в сельскохозяйственном секторе. Показано авторское видение мотивов механизма формирования социальной ответственности в области сельского хозяйства, на основе наличия рисков от ориентации экономической деятельности для укрепления в аспекте социальной ответственности местного производства, инновации и социальные процессы взаимодействия между субъектами рынка.

Ключевые слова: социальная ответственность, понятие социальной ответственности, социальные интересы, агробизнес, стратегическое развитие, риски, мотивы.

Summary

Corporate Social Responsibility is an important tool for improving the competitiveness of enterprises and the implementation of social public interest. The article is devoted to the motives of CSR development in agriculture. Powered copyright reasons mechanism of forming a vision of social responsibility in the field of agri-business, based on the risks of the orientation of economic activity to strengthen the aspect of social responsibility in local production, integration and innovation, and social processes of interaction of the market.

Keywords: social responsibility, the concept of social responsibility, social interests, agribusiness, strategic development, risk, motifs.

Список використаної літератури:

1. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК. – Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи. [Колективна монографія]. / за ред. Аранчій В.І., Полтава. : ТОВ НВП «Укпроторгсервіс», 2013. - С. 43-52.

2. Хома І.Б. Управління проблемним підприємством на основі діагностованого рівня економічної безпеки / І.Б. Хома // Науковий журнал «Економіка розвитку» Харківського національного економічного університету. – Харків: Видавництво ХНЕУ, 2010. – № 4 (56). – С. 91–95.
3. Чирва О.Г. Стратегія підвищення конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи: етаповість ухвалення рішень / О. Г. Чирва // Матеріали III Міжнар. наук.-практ. інт.-конф. «Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України», (Умань, 01 лютого 2013 р.). – Умань : Сочінський, 2013. – С. 135–137.
4. 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
5. Гришова І.Ю. Імплементация принципів соціально-орієнтованого бізнесу в площину економічного розвитку потенціалу харчових підприємств/ І.Ю. Гришова, Т.С.Шабатура// Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3.- С. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>
6. Кужель В.В. Очікуваний результат соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / В.В. Кужель // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2014. – № 3.- С. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n3.html>
7. Бондаренко А.В., Омелянович Л.О. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави// Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – № 5(79). – С.201– 203.
8. 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.
9. Зайцев Ю.К. Соціальна конкуренція як фактор економічного розвитку/ Ю.К.Зайцев// Стратегія економічного розвитку України: Наук. збірн. Вип. 6. - К.: ХНЕУ. - 2011. - С. 32 - 42

УДК: 316.334.55:338.1

Лебедєва В.В.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ІНТЕГРОВАНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Постановка проблеми. Формування сучасного конкурентного середовища в агропродовольчій сфері виробництва визначається наявністю тенденцій, пов'язаних із посиленням ризиків і загроз діяльності агропромислових структур, загостренням конкурентної боротьби, що зумовлюється активізацією інтеграційних процесів, сучасним трендом підвищення рівня концентрації капіталу, як методу нарощування техніко-технологічного потенціалу з метою вирішення проблем забезпечення сталого розвитку сільських територій. За таких умов стратегічним пріоритетом функціонування агропромислових формувань постає диверсифікація виробничої діяльності як один з найбільш ефективних методів досягнення конкурентних переваг на ринку та стратегічних цілей підприємства. Диверсифікація дає шанс українським товаровиробникам “підтягнути” стандарти агропродовольчої продукції, її якість та безпечність до вимог

світового та європейського рівнів, розвивати сильні сторони виробничої діяльності, запобігати зовнішнім загрозам, використовуючи шанси глобалізації, гарантувати продовольчу стабільність та безпеку, модернізувати підприємства у відповідності до сучасних вимог.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук ефективних механізмів диверсифікації господарської діяльності господарюючих суб'єктів та обґрунтування дієвих інструментів і важелів його реалізації останнім часом знаходиться у центрі уваги значного кола вітчизняних і зарубіжних вчених. Вирішенню актуальної наукової проблеми диверсифікації діяльності підприємницьких структур присвячені праці таких відомих вчених, як: В. Андрійчук, М. Корецький, М. Корінько, А. Шепіцен, В. Борисова, Н. Маслак, І. Міхаліна, Н. Бурачек, Л. Мармуль, П. Саблук, М. Дем'яненко, І. Гришова, І. Кузик, І. Крюкова, В. Кужель, О. Непочатенко, В. Лагодієнко, О. Наумов та ін. [1-12] Разом з тим, складність і багатогранність даної наукової проблеми, що актуалізується в сучасних реаліях необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності національних агропромислових формувань та забезпеченням продовольчої безпеки країни, вимагає проведення подальших комплексних досліджень відносно пошуку пріоритетних напрямів диверсифікації діяльності підприємств та ефективного інструментарію їх реалізації.

Мета статті полягає у обґрунтуванні науково-теоретичних та прикладних засад визначення напрямів диверсифікації господарської діяльності агропромислових формувань в контексті реалізації соціально-економічної політики в сфері аграрного виробництва та стратегічних цілей розвитку господарюючих суб'єктів агропромислового виробництва.

Виклад основного матеріалу. Наукові дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку виробництва вітчизняних агропромислових структур показали, що диверсифікація діяльності постає одним з домінантних чинників досягнення стратегічних конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому агропродовольчому ринках. Поряд з цим, специфіка функціонування вітчизняного агропромислового виробництва та гострі соціально-економічні проблеми, що притаманні національному АПВ, формують значні перешкоди для реалізації ефективного механізму диверсифікації діяльності господарських структур. Наразі диверсифікація виробництва здійснюється в умовах нестачі, та навіть, руйнування основного капіталу та дефіциту обігових засобів у сільськогосподарських товаровиробників, формування олігопольної структури агропродовольчих ринків, несприятливої цінової ситуації, нееквівалентності відносин між сільським господарством та переробними підприємствами харчової промисловості, про що наголошують у своїх наукових працях вітчизняні вчені-аграрії [1, 8].

Україна має потужний внутрішній та експортоспроможний агропродовольчий потенціал, стратегічне завдання нарощування якого можливо вирішити за рахунок диверсифікації виробничої діяльності. Доцільність диверсифікації зумовлена і використанням потенціалу найефективніших видів сільськогосподарської продукції, виробленій сільськогосподарськими підприємствами. Як свідчать результати досліджень, у 2012 р. такими виявилися насіння соняшнику, цукрові буряки, овочі відкритого ґрунту, відгодівля свиней на м'ясо. При цьому виявлено потенційні можливості збільшення показників рентабельності за такими видами продукції, як зернові та зернобобові (+15,2%), насіння соняшнику (+21,9%), цукрові буряки (+9,8%), молоко і молочні продукти (+21,6%), а також невикористані резерви підвищення ефективності виробництва м'яса худоби і птиці [6].

Нарощування обсягів виробництва стратегічних видів сільськогосподарської продукції та вирішення соціальних проблем села постають домінантними завданнями сучасної аграрної політики держави. У Законі України "Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року" зазначено, що державна аграрна політика має за основу національні пріоритети. Згідно із законом, державна аграрна політика спрямована на досягнення таких стратегічних цілей: гарантування продовольчої безпеки держави;

перетворення аграрного сектора економіки держави на вискооефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках; збереження селянства як носія української ідентичності, культури та духовності нації; комплексний розвиток сільських територій; розв'язання соціальних проблем на селі [5].

У зв'язку із цим, аграрна політика як система заходів та засобів державного впливу на виробництво і ринок сільськогосподарської продукції, сировини та продовольства нібито “вмонтована” у ресурсну базу підприємств, які здійснюють диверсифікацію. Насамперед йдеться про її позитивний та стабілізуючий вплив на соціально-економічну ефективність цього процесу (рис. 1).

Ідеї диверсифікації видів діяльності сільськогосподарських підприємств знайшли своє часткове відображення у низці законів та інших нормативно-правових актах, які стосуються загальних принципів розвитку сільського підприємництва, фермерства, особистого селянського господарства, сільськогосподарської кооперації, розвитку сільських територій, організації самоврядування, механізму державної підтримки, забезпечення якості і безпеки агропродовольчої продукції, формування конкурентної політики та інших питань [3,4,9].

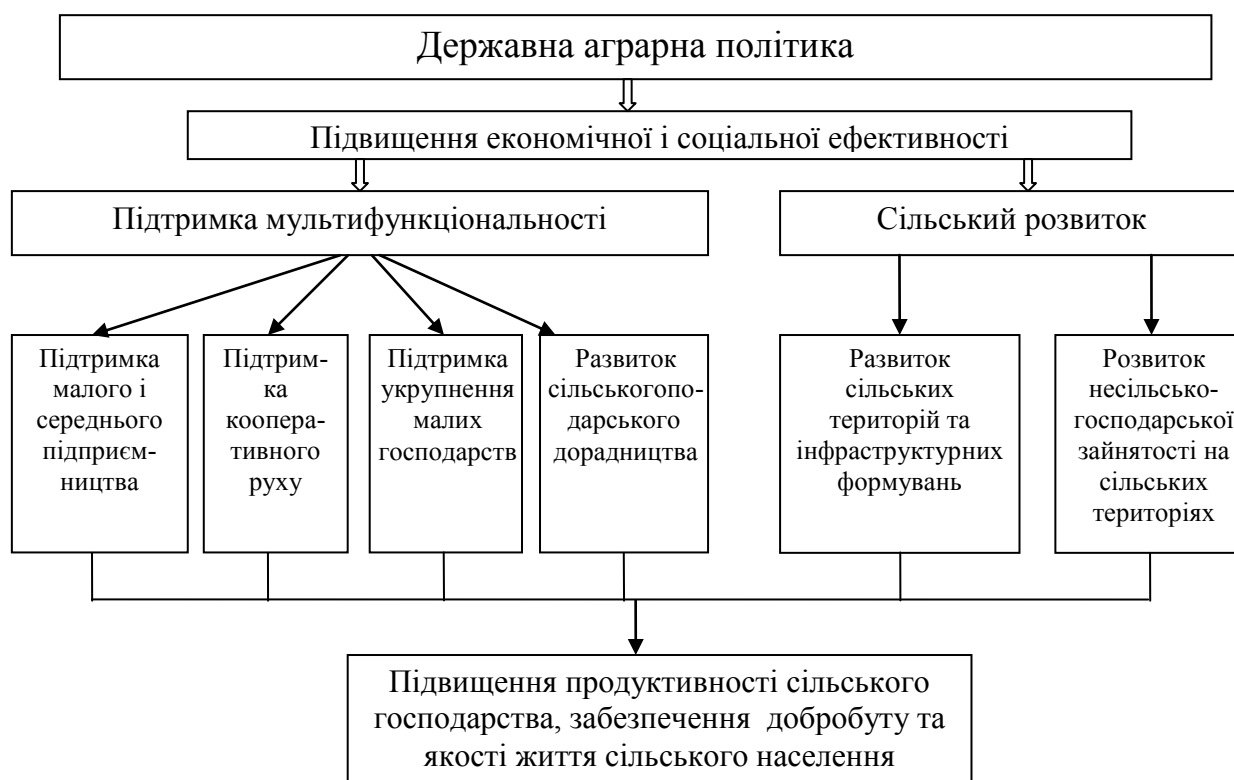


Рис. 1. Заходи аграрної політики з підвищення соціально-економічної ефективності диверсифікації підприємств[11]

Однак аналіз нормативно-правової бази свідчить, що окремі норми, які б дозволяли підвищити ефективність диверсифікації, виділити її переваги, мінімізувати ризики, покращити екологічну ситуацію, розв'язати соціальні проблеми, подолати монополізм окремих підприємств або їх об'єднань, недоопрацьовані, або взагалі відсутні. Так, Закон України “Про сільське господарство” мав би сприяти ефективному функціонуванню галузі сільського господарства, вдосконаленню системи державного управління аграрним сектором, водними, лісовими та земельними ресурсами, розвитком інженерної і соціальної інфраструктури сільської поселенської мережі. Гарантування продовольчої безпеки в контексті забезпечення фізичної та економічної доступності населенню життєво важливих продуктів харчування, умови запобігання і подолання надзвичайних продовольчих

ситуацій у зв'язку із світовою продовольчою кризою та її викликами для України доцільно закласти в Законі України “Про продовольчу безпеку”. Це зумовлено такою позитивною рисою диверсифікації, як її здатність покращувати та прискорювати формування ринку та наповнювати його харчовими продуктами національного виробництва.

За сучасних умов диверсифіковані підприємства перетворилися в інститути сучасної ринкової економіки. У цьому контексті для підприємств аграрного сектора особливого значення набуває збереження та розширення ринкових позицій за рахунок використання додаткових джерел ефективного використання внутрішніх ресурсів. До рушійних сил внутрішнього характеру належать: синергія, тобто ефект взаємодії різних спеціалізованих виробництв сільськогосподарського підприємства та спільне використання ресурсів; досягнення оптимального співвідношення між динамікою попиту на агропродовольчу продукцію, рівнем її новизни, якості та безпечності продукції.

Незважаючи на безумовні переваги ринкової системи господарювання, в процесі реформування аграрного сектора економіки проблеми трансформаційного характеру призвели до певного від’ємного мультиплікаційного ефекту: спаду виробництва та втрати конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому і зовнішньому продовольчих ринках. Частково це було зумовлено кризовими циклами, проте більшою мірою – відсутністю на початку аграрних реформ цільової економічної політики формування конкурентного середовища в аграрному секторі і системи захисту вітчизняних виробників та споживачів. У сукупності усі діючі чинники, одночасно, як блокують процес диверсифікації, так і стимулюють її розвиток, а також певною мірою визначають рівень конкурентоспроможності господарюючого суб’єкта.

Наукові дослідження диверсифікаційної привабливості сільськогосподарських підприємств дозволили визначити її сильні та слабкі сторони (табл. 1).

Таблиця 1

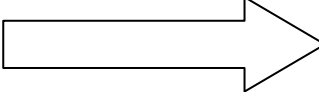
Аналіз диверсифікаційної привабливості аграрних підприємств

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Достатня забезпеченість природо-ресурсним потенціалом (родючі ґрунти, достатність вологи та світла, сприятливі природно-кліматичні умови для здійснення сільськогосподарської діяльності та агробізнесу) і вигідні транзитні можливості.	1. Зношеність матеріально-технічної бази, нездатність підприємств оновлювати машинно-тракторні парки на рівні технологічних потреб, низька якість вітчизняних матеріально-технічних засобів у порівнянні з імпортними.
2. Поступовий розвиток і стабілізація зернового виробництва, що сприяє зростанню тваринництва та збільшенню експорту сільськогосподарської продукції.	2. Завищена вартість енерготарифів, нафтопродуктів, мінеральних добрив, засобів захисту рослин для власних товаровиробників.
3. Початок відродження галузі тваринництва в умовах збільшення внутрішнього попиту і поступове імпортозаміщення на внутрішньому ринку.	3. Обмеженість власної сировинної бази для розвитку м'ясного та молочного тваринництва, птахівництва, овочівництва, плодівництва.
4. Стимулювання агроекологічної діяльності, зокрема, розвитку альтернативного органічного агровиробництва.	4. Погіршення екологічної ситуації, зниження природних якостей землі внаслідок недотримання екологічних вимог при виробництві сільськогосподарської продукції.
5. Кластеризація сільськогосподарської діяльності та обслуговування як	5. Неєфективність та недосконалість механізму державної підтримки

важливий інструмент сталого розвитку села	сільськогосподарських товаровиробників.
6. Активізація процесу інвестування сільськогосподарських підприємств.	6. Поступова втрата інтелектуального та кадрового потенціалу.
7. Сприятливий соціокультурний клімат та потенціал для розвитку сільського аграрного туризму та підприємництва.	7. Повільне освоєння сучасних кредитно-інвестиційних механізмів: лізингу, франчайзингу, венчурного інвестування; кредитування із забезпеченням кредитів власними засобами засновників підприємств, а також гарантіями різних фондів підтримки підприємців на селі тощо.

Розгляд питання впливу на процес диверсифікації внутрішніх факторів, на нашу думку, не обмежується лише збереженням ринкової позиції підприємства, але й розвитком підприємницької діяльності, заснованої на розширенні та освоєнні нових видів бізнесу на сільських територіях. Даний процес у світовій практиці здійснюється шляхом диверсифікації [1]. При цьому використовуються різні фінансово-економічні важелі (пільгові кредити, підтримка цін, субсидії на розвиток несільськогосподарської діяльності, розробка та реалізація різних програм), дія яких формує сприятливі інституційні чинники для сільського розвитку та стійкого функціонування агробізнесу. Практичне застосування таких важелів має бути спрямовано на диверсифікацію організаційно-виробничих структур підприємництва; створення гнучких систем управління витратами виробництва, якістю та маркетингом продукції; організацію адаптованих до ринку інформаційних систем стосовно стану та проблем кон'юнктури агропродовольчих ринків.

Для досягнення позитивних результатів розвитку сільського підприємництва логічно запропонувати пріоритетні напрями диверсифікації сільськогосподарських підприємств, організацій та господарств населення (рис. 2).

Рівень розвитку			
Сфери аграрної економіки	Сільськогосподарські підприємства	Сільськогосподарські організації	Особисті селянські господарства
Оптово-роздрібні ринки сільськогосподарської продукції		- торгово-закупівельні пункти; - дорадчі служби; - сільськогосподарська споживча (виробнича, збутова, страхова, кредитна та інші форми) кооперація; - агросервісні організації	
Організація діяльності суміжних галузей (лісівництво, рибництво, агротуризм тощо)		Малий бізнес: млини; переробні цехи, крупорушки, бойні тощо	
Розвиток біоенергетики	Розвиток переробної харчової промисловості (молочної, м'ясної, овочеконсервної, борошномельної, олієжирової, комбікормової та ін.)	Формування мережі соціально-економічного забезпечення	Сільські промисли та ремесла. Заготовка лікарських рослин, ягід, грибів.
		Збут молока та іншої	

		сільськогосподарської продукції
	Готельний бізнес, етнографічний та сільський аграрний туризм	Розвиток садівництва, рибництва, бджолярства
Формування сфери агроосвітніх послуг		

Рис. 2. Пріоритетні напрями диверсифікації сільськогосподарських підприємств, організацій та особистих селянських господарств

Найважливішу роль у досягненні зазначених пріоритетів та створенні нового устрою життя на селі відіграє інфраструктурне забезпечення. Аналіз показників соціальної інфраструктури (забезпеченість сільських мешканців якісним житловим фондом та комплексом побутових послуг, газифікація сіл, благоустрій сільських територій, ефективність освітнього та медичного забезпечення, інтелектуалізація сільського населення) свідчить про невідповідність їх значення міжнародним стандартам та відсутність підходу до комплексного розвитку сільської економіки.

Як показав аналіз виробництва продукції сільського господарства, більша частина сільського населення займається виробництвом продукції у власних господарствах. Питома вага господарств населення у виробництві всієї сільськогосподарської продукції у 2011 р. становила 78,3%, у тому числі продукції рослинництва – 80,4%, тваринництва – 76,1%. Ці господарства виявилися більш стійкими в умовах переходу до ринкових відносин і відчутно впливають на кон'юнктуру внутрішнього ринку. Проте дрібні господарства спроможні лише тимчасово забезпечити населення сільськогосподарською продукцією, а задовольняти потребу населення на постійній основі мають середні та великі підприємства, у яких виробництво базується на сучасних організаційно-технічних і технологічних засадах. Крім того, більшість виробленої продукції в господарствах населення використовується для власного споживання.

Збільшити доходи особистих селянських господарств можливо шляхом диверсифікації аграрного виробництва, продажу та оренди надлишкового майна, торгівлі, розвитку агротуризму, зайнятості поза власним господарством. Таким чином, метою політики диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств у таких умовах має стати активний розвиток різноманітних форм малого підприємництва залежно від наявних та потенційних ресурсів сільськогосподарського регіону у комплексі з формуванням умов розвитку аграрної економіки інноваційного типу.

Узагальнюючи викладене, доцільно серед внутрішніх факторів, що зумовлюють диверсифікацію діяльності сільськогосподарських підприємств, виокремити наступні:

- розширення асортименту виробництва агропродовольчої продукції. Якщо ринок основної продукції внаслідок перенасичення та високої конкуренції стає непривабливим, ухвалюється рішення щодо експансії в іншій сфері діяльності з метою укріплення позиції підприємства на ринку;
 - розвиток допоміжних та обслуговуючих підприємств (ремонтних майстерень, автомобільного, машинно-тракторного парку тощо);
 - розвиток несільськогосподарської діяльності на сільських територіях.
- Виокремлення цього фактору діяльності диверсифікації сільськогосподарських підприємств пояснюється багатофункціональною роллю села, підхід до нього не лише як до місця розміщення галузі сільського господарства, але й як до найважливішої соціально-територіальної підсистеми суспільства. Системний підхід до розробки моделі стійкого соціально-економічного розвитку села об'єктивно передбачає необхідність активізації “диверсифікаційної допомоги” сільськогосподарськими підприємствами;
- зниження ризикованості. Поряд з розширенням діяльності підприємства,

метою диверсифікації є мінімізація рівня ризику.

- формування конкурентних переваг. З цією метою розробляються продуктивні стратегії розвитку, формуються системи стимулів та підтримки інтересів національних товаровиробників на міжнародній арені, забезпечується розвиток науково-технічних пріоритетів;

- підвищення рівня рентабельності, що зумовлюється такими аспектами: диверсифікація сприяє більш рівномірному надходженню доходів протягом року, збільшенню маси прибутку та більш ефективному використанню ресурсів;

- концентрація значних фінансових ресурсів в окремих підприємницьких структурах (агрохолдингах);

- соціальне забезпечення. Значення соціальної складової диверсифікації орієнтовано на збереження та створення нових робочих місць, забезпечення раціональної зайнятості на випадок, якщо продукція основного виробництва не користуватиметься попитом.

Висновки. Проведені дослідження показали, що вирішення проблеми забезпечення сталого та динамічного розвитку агропромислових формувань на сучасному етапі неможливо без обґрунтування домінантних напрямів диверсифікації господарської діяльності та розробки дієвого механізму їх реалізації. Комплексна схема диверсифікації діяльності аграрних формувань має враховувати всі рівні і сфери діяльності, а також бути персоніфікованою в розрізі господарств населення та підприємств суспільного сектору виробництва. Диверсифікація в сучасних умовах постає потужним інструментом нарощування конкурентних переваг, носить позитивний характер та активізує інтеграційні процеси, формує потенційні можливості створення і розвитку нових видів діяльності: для сільськогосподарських підприємств у вигляді подальшого розвитку виробничої диверсифікації, а для ОСГ – розвиток нових видів: зеленого туризму, сільського аграрного туризму, готельного сільського бізнесу, що в сукупності дає конвергенційний ефект створення потужного і ефективного національного агропродовольчого сектору.

Анотація

В статті досліджено сучасний стан та проблеми диверсифікації діяльності вітчизняних аграрних формувань. Обґрунтовано комплекс заходів аграрної політики, спрямованих на підвищення соціально-економічної ефективності диверсифікації аграрних структур. Проведений аналіз диверсифікаційної привабливості аграрних формувань в контексті стратегічних орієнтирів господарювання. Визначено пріоритетні напрями диверсифікації в розрізі основних суб'єктів аграрно-ринкових відносин.

Ключові слова: диверсифікація, аграрні формування, соціально-економічний розвиток, диверсифікаційна привабливість, агропродовольча політика.

Аннотация

В статье исследовано современное состояние и проблемы диверсификации деятельности отечественных аграрных формирований. Обоснован комплекс мер аграрной политики, направленных на повышение социально-экономической эффективности диверсификации аграрных структур. Проведен анализ диверсификационной привлекательности аграрных формирований в контексте стратегических ориентиров хозяйствования. Определены приоритетные направления диверсификации в разрезе основных субъектов аграрно-рыночных отношений.

Ключевые слова: диверсификация, аграрные формирования, социально-экономическое развитие, диверсификационная привлекательность, агропродовольственная политика.

Annotation

The modern state and problem of diversification of activities of domestic agricultural enterprises are considered in the article. The set of measures of agricultural policy, aimed at improving the socio-economic efficiency, diversification of agricultural structures has been based here. The analyze of diversification the attractiveness of agrarian formations in the context of the strategic orientations of management is held. The main priorities for diversification in terms of key actors in the agro-market relations are defined.

Key words: diversification, agricultural enterprise, socio-economic development, diversification appeal, the agri-food policy.

Список використаної літератури:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: [монографія] / В.Г. Андрійчук. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 216с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. под ред.Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
3. Борисова В. А. Диверсифікація сільськогосподарського виробництва фермерських господарств: [монографія] / В. А. Борисова, Н. Г. Маслак, М. Х. Корецький. – Суми: Вид-во «Довкілля», 2002. – 202 с.
4. Важинський Ф.А. Диверсифікація та кооперація розвитку сільських територій регіону / Ф.А. Важинський, А.В. Колодійчук, О.С. Молнар // Науковий вісник Ужгородського університету, 33(3). – 2011. – с.125–129.
5. Корінько М. Д. Диверсифікація : теоретичні та методологічні основи: [монографія] / М. Д. Корінько. – К. : ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2007. – 447 с.
6. Мармуль Л.О. Механізм формування диверсифікаційної політики підприємства в умовах трансформаційної економіки: [монографія] / Л.О. Мармуль, М.М. Радева. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 198 с.
7. Степаненко Н.І. Механізм формування стратегії диверсифікації агросервісних підприємств / Н.І. Степаненко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал, №1(15). – 2010. – С.18–21.
8. Шепіцен А.О. Стратегія диверсифікації як основа формування конкурентоспроможності аграрної продукції / А.О. Шепіцен// Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – №3. – С. 256 – 259.
9. Школьний О. О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: монографія / О. О. Школьний // Уман. держ. аграр. ун-т. – Умань, 2007. – 308 с.
10. Гришова И.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.
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>

РОЗБУДОВА СОЦІАЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Трансформаційний процес викликав глибокі і масштабні інституційні зміни в агропромисловому виробництві. Процеси, пов'язані з подальшими інституційними перетвореннями вітчизняної системи аграрного виробництва, відбуваються в напрямку розвитку дієвого комплексу соціальних і економічних інститутів. Тому дослідження соціальних та економічних аспектів аграрної економіки з позицій інституціоналізму є актуальним науковим завданням. Більшість статей про аграрний сектор присвячені його економічним проблемам. У той же час у багатьох районах головним обмежуючим фактором розвитку сільського господарства давно став дефіцит трудових ресурсів, причому не стільки кількісний, скільки якісний, пов'язаний з геодемографічними проблемами і деградацією соціального середовища в сільській місцевості.

Реальне соціально-економічне, особливо демографічне становище в селі обумовлює необхідність подальшої більш поглибленої роботи в області цілеспрямованого правового, економічного та організаційно-управлінського регулювання власне інституційних процесів розвитку аграрного сектора економіки. Особлива увага має бути акцентована на формуванні соціальних зв'язків на основі соціальної відповідальності та соціальних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок у наукові дослідження проблем розвитку агропродовольчого комплексу належить працям провідних вчених-аграріїв, таких як Бородіна О., Прокопа І., Жаліла Я.А., Андрійчука А.Г, Саблука П.Т., Лупенка Ю.О., Дем'яненка М.Я., Гришовой І.Ю., Кужеля В.В., Непочатенко О.О., Крюковой І.О., Худолій Л.М., Чупіса А.В., Борисовой В.А., Пасхавера П.Й., Федуловой Л.І., Стояновой-Коваль С.С., Хоми І.Б., Шабатури Т.С.

Спільною є думка всіх науковців щодо пріоритетності розвитку аграрного сектору задля досягнення продовольчої безпеки країни [1,2,3,5,6,8,9]. Умовою формування ефективного аграрного виробництва Академік НААН України Саблук П.Т. вважає створювані державою умови економічної діяльності, чого не можна досягти без капіталізації землі і врахування її в системі ціноутворення для економічного регулювання міжгалузевих відносин [6]. Бородіна О. та Прокопа І. умовою ефективного функціонування аграрного сектору вважають формування кластерних об'єднань виробників сільськогосподарської продукції [1]. Позицію інноваційного забезпечення розвитку сільського господарства поділяють Лупенко Ю.О. та Месель-Веселяк В.Я., акцентуючи увагу на першочерговості формування інфраструктури ринку і цінового механізму, удосконалення міжгалузевих і внутрігалузевих економічних відносин, фінансово-кредитного забезпечення, інформатизації, розвитку сільських територій [8]. Сучасний стан та проблеми агропродовольчого забезпечення підприємств агропродовольчої сфери аналізує Крюкова І.О [9]. Непочатенко О.О. вказує на недосконалість і суперечливість земельного законодавства, що створює несприятливі умови для розвитку аграрної сфери, а розвиток системи іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників визначає чинником розвитку галузі [2].

Питання розвитку теорії та практики аспектів соціальної відповідальності бізнесу знайшли висвітлення в роботах зарубіжних та українських вчених: Черних О.В., Алексєєва А., Гессен А.Є., Деркач С., Смовженко Т.С., Кузнецова А.Я., Сівак О.Б., Колот А.М., Друкер П., Керолл А., Мескон М. Серед українських вчених аналізу цієї проблеми в різних її контекстах присвятили свої дослідження Гришова І.Ю., Кужель В.В., Шабатура

Т.С., Чирва О.Г., Гнатєва Т.Н., наукові розробки яких в аспектах формування інноваційного потенціалу підприємств, фінансового забезпечення їх стратегічного розвитку, державної підтримки інноваційного розвитку підприємств аграрного сектора і т.д. базуються на досвіді зарубіжних країн і моделях соціальної відповідальності [1-13].

Сучасна гостра політична та економічна криза країни породжує нагальну потребу пошуку шляхів розбудови інтеграційних та соціальних зв'язків агропродовольчої сфери за допомогою інструментів, механізмів соціальної відповідальності та соціальних інвестицій.

Цілі статті. Метою даної публікації є аналіз соціальних зв'язків агропродовольчої сфери і обґрунтування їх розвитку на основі соціальної відповідальності та соціальних інвестицій як важливого аспекту розвитку підприємств агропродовольчої сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аграрний сектор історично займає провідне місце в економіці України. Він впливає не тільки на добробут населення, але є визначальним для багатьох інших галузей, насамперед, як джерело сировини. Збереження історично сформованого, звичного способу життя людини, забезпечення повної зайнятості, стан соціальної сфери на селі, облаштування самої території беззаперечно визначають стратегію соціально-економічного розвитку суспільства.

Проведені в аграрному секторі економіки країни з 90-х років соціально-економічні реформи, різке скорочення державного фінансування агропродовольчої сфери, повільне становлення місцевого самоврядування призвели до змін у соціальній структурі сільського суспільства і надали в цілому негативний вплив на соціальний розвиток села, рівень і якість життя більшості сільського населення. В останні двадцять років відбулася деградація виробничого потенціалу агропродовольчої галузі, в результаті чого аграрне виробництво стало більш трудомістким, багато в чому втративши свій індустріальний характер. Село переживає системну кризу, основними проявами якої є не тільки спад аграрного виробництва, але і загострення демографічної ситуації, високий рівень безробіття сільського населення, проблеми бідності, зниження якості життя.

У цих умовах все більшого значення набувають соціальні програми бізнесу, який не повинен обмежуватися тільки економічними цілями. Соціальні інвестиції стають важливим елементом соціальної відповідальності бізнесу, який зобов'язаний враховувати соціальні впливи своєї діяльності на працівників, споживачів і місцеві спільноти, а також сприяти досягненню соціальних цілей суспільства в цілому. Соціальна відповідальність підприємця породжує і відповідну відповідальність працівників по відношенню до підприємця за дотримання дисципліни праці та виробництва, за кінцеві результати своєї фірми. Перед державою підприємець зобов'язаний своєчасно і у встановленому розмірі виплачувати всі види податків, дотримуватися антимонопольного законодавства, законодавства про захист прав споживачів та інших нормативних актів. Вирішення цього завдання залежить від досконалості законодавства, ефективності судової системи, відсутності корупційності в ній. Соціальна відповідальність підприємця припускає прозорість та інформаційну відкритість його господарювання, відмова від будь-яких тіньових угод, чесне і шанобливе ставлення до ділових партнерів, своєчасне і повне виконання всіх зобов'язань як перед ними, так і перед державою. Найважливішим індикатором соціальної відповідальності підприємців виступає також їх свідомі і цілеспрямовані участь у вирішенні злободенних соціальних проблем, що стоять перед працівниками підприємств, жителями територій в місцях розташування підприємницьких структур, перед державою і суспільством в цілому, вирішуване за допомогою соціальних інвестицій.

Під соціальними інвестиціями розуміють вкладення, корисний ефект від яких поширюється як на суспільство, так і на компанію [12, с.122]. У цьому трактуванні об'єкт вкладення є невизначеним, а соціальний ефект в результаті соціальних інвестицій не є визначальним.

Соціальне інвестування можемо розглядати як спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності за допомогою цільових програм, які відповідають потребам основних груп зацікавлених осіб – споживачів, персоналу, місцевих громад. Для створення та відтворення людського капіталу відповідно до потреб сучасного економічного розвитку здійснюються соціальні інвестиції, які Н.А. Шибасєва поділяє на три види на основі методів їх реалізації та очікуваних результатів [13, с.64]:

1. Непрямі, які забезпечують суспільні блага та покращують якість життя громадян.
2. Прямі, які забезпечують поліпшення якості людського капіталу.
3. Змішані, які надають суспільні блага і забезпечують збільшення людського капіталу.

Показниками рівня життя є: грошові та реальні доходи на душу населення, що визначаються рівнем заробітної плати працівників, величиною соціальних виплат і пільг, рівнем податків, індексом споживчих цін, рівнем інфляції, забезпеченість житлом, кількість безкоштовних соціальних послуг (освіта, охорона здоров'я, культурне, побутове та комунальне обслуговування), структура витрат населення, рівень безробіття. Соціальні інвестиції покликані підвищити якість життя. Звичайно, визначальна роль у створенні економіки добробуту відводиться державі, але в деяких галузях лише державних коштів недостатньо, а приватні інвестиції пов'язані з високими ризиками, а значить, важко здійсненні (фундаментальна наука, освіта, охорона здоров'я, екологія та ін.) Тут соціальні інвестиції є одним з найважливіших інструментів створення соціально-орієнтованої економіки. Даний вид діяльності ускладнений у зв'язку з відсутністю єдиного управління соціальними інвестиціями і безсистемним підходом до соціального інвестування, а також відсутністю загальноприйнятих стандартів публічної соціальної звітності компаній.

Соціальні інвестиції – це добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства. До соціальних інвестицій найбільш часто відносять: спонсорство і корпоративну благодійність, піклування, взаємодія з місцевим співтовариством, владними структурами, корпоративні партнерські програми.

На державному та регіональному рівнях доцільно підтримати розвиток великого сільськогосподарського виробництва, яке дає додаткові робочі місця на селі, забезпечить розвиток інфраструктури сільських територій, сприятиме розвитку контрактних взаємин з дрібними товаровиробниками, забезпечуючи їх стійкість. Впровадження принципів соціальної відповідальності в аграрній сфері виступає фактором подальшого розвитку підприємств і набуває першочергового значення при вирішенні ряду соціальних проблем. Багатоаспектний і різносторонній процес інституціоналізації соціальної відповідальності привів до відсутності єдиної стратегії її розвитку, що ускладнює впровадження концепції соціальної відповідальності на сучасних підприємствах. Враховуючи це доцільним є формування інституту соціальної відповідальності, який дозволить визначити соціально-економічні основи розвитку соціальної відповідальності підприємств в сучасних умовах. Основними рисами цього інституту є: домінування позитивних методів мотивації, самостійний вибір обсягу соціальних зобов'язань, поступовий перехід від моральної відповідальності до юридичної, спрямованість на досягнення ефективних результатів соціальної відповідальності, проактивний характер соціальних заходів. Аналіз проблем соціалізації діяльності підприємств свідчить, що для ефективного функціонування даного інституту в сучасних умовах необхідно впровадити процедуру переходу від чисто моральної до юридично оформленої відповідальності. Соціальний розвиток сільських територій та підвищення ефективності аграрного сектора - це основа забезпечення не тільки продовольчої, але й національної безпеки, зростання добробуту всього населення країни.

Висновки.

1. Аграрна сфера економіки України переживає системну кризу, основними проявами якої є спад аграрного виробництва, загострення демографічної ситуації, високий рівень безробіття сільського населення, проблеми бідності, зниження якості життя.

2. Розбудова інтеграційних та соціальних зв'язків агро продовольчої сфери країни має відбуватись на основі антропосоціального підходу (первинності людини як особистості та головної продуктивної сили суспільства).

3. Соціальні інвестиції є найважливішим індикатором соціальної відповідальності підприємців, їх свідомої і цілеспрямованої участі у вирішенні соціальних проблем працівників підприємства, жителів регіонів, держави і суспільством в цілому.

4. Результатом соціальних інвестицій є покращення показників рівня життя: грошових та реальних доходів на душу населення, що визначаються рівнем заробітної плати працівників, величиною соціальних виплат і пільг, рівнем податків, індексом споживчих цін, рівнем інфляції, забезпеченість житлом, кількість безкоштовних соціальних послуг (освіта, охорона здоров'я, культурне, побутове та комунальне обслуговування), структура витрат населення, рівень безробіття.

5. Формування інституту соціальної відповідальності на основі розбудови інтеграційних та соціальних зв'язків агропродовольчої сфери за допомогою інструментів соціальної відповідальності та соціальних інвестицій дозволить визначити соціально-економічні пріоритети розвитку підприємств в сучасних умовах.

Анотація

У публікації підлягають розгляду питання щодо аспектів соціальної відповідальності в умовах кризового стану аграрної сфери; аргументовано необхідність розбудови інтеграційних та соціальних зв'язків за допомогою інструментів соціальної відповідальності.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціальні інвестиції, соціальні зв'язки, антропосоціальний підхід, рівень життя.

Аннотация

В публикации рассматриваются вопросы относительно аспектов социальной ответственности в условиях кризиса состояния сельскохозяйственного сектора; необходимость интеграции и социальных связей с использованием инструментов социальной ответственности.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальные инвестиции, социальные отношения, антропосоциальный подход, уровень жизни.

Summary

The publication to be considering the issues of social responsibility in the conditions of crisis of the agrarian sector; The necessity of building integration and social ties with the tools of social responsibility.

Keywords: social responsibility, social investment, social networks, antroposotsialnyy approach, quality of life.

Список використаної літератури:

1. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення // Економіка України. – 2009. – №5. – с.59-67.].
2. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналіт. доп. / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко, – К.: НІСД, 2012. – 88 с.
3. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2011. – 104 с.
4. Саблук П. Т. Формування ринку землі як основа ефективного аграрного виробництва: матеріали Других регіональних річних зборів Північно-Східного відділення Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, 5 лютого 2009 р., м. Харків. / П. Т. Саблук – Х. : ХНТУСГ, 2009. – С.11–17.

5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К.: ННЦ “ІАЕ”, 2012. – 182 с.
6. Сучасний стан розвитку харчової промисловості Одеської області / І.О. Крюкова // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 1. – С. 11-14.
7. Шибаева Н.А. Методы оценки эффективности социальных инвестиций // Проблемы управления. – 2008. – № 3. – С. 64–68.
8. Кужель В.В. Теоретичні засади модернізації аграрної економіки / В.В.Кужель., Я.В. Солтик. // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Россия. Тольятти, 2012. – № 4. – С.83-87.
9. Чирва О.Г. Генезис и тенденции развития системы управления региональной политикой повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине / О.Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. — г. Тольятти, 2012. — №1 — С. 67 — 71.
10. Шабатура Т.С. Інвестиційні потоки як 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>
11. Гришова І.Ю. Инновационная модель развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли / И.Ю. Гришова, И.А.Крюкова// Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. - 2014. № 1 – С.20-24.
12. Гришова І.Ю. 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>

УДК: 330.341.1:316.422:338.3

Лукашенко Т.В., Лиса О.І.

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ ЯК ЧИННИК МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Розвиток промисловості є пріоритетним напрямком економічної політики держави. Відповідно до концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 р. основною метою промислового розвитку у середньостроковій перспективі є комплексне розв’язання проблемних питань даного сектору. Одним із завдань, яке передбачається розв’язати для досягнення поставленої мети, визначено структурно-технологічну модернізацію вітчизняної промисловості [1].

Модернізація промислового сектору передбачає вкладення значних інвестицій у розвиток промислового потенціалу як основного виробництва, так і інфраструктури промислових підприємств. Застаріла інфраструктура більшості промислових підприємств негативно відбивається на результатах їх роботи. Вкладення у модернізацію інфраструктури підприємства разом з модернізацією основного виробництва суттєво збільшує розмір інвестицій, а тому інвестори відмовляються від таких вкладень з причини їх низької віддачі. Одним із шляхів вирішення даної проблеми є використання світового досвіду інвестування промислової інфраструктури та її модернізації в рамках створення індустріальних парків, для яких запроваджуються особливі умови інвестування.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питань модернізації та високотехнологічного розвитку промисловості присвячено низку наукових праць вітчизняних вчених, зокрема О. Амоші, Я. Базилюка, О. Власюка, В. Гейця, Я. Жаліла, Л. Дейнеко, Д. Крисанова, Л. Федулова та багатьох інших. Значний внесок у дослідження здійснили також зарубіжні вчені: Ж. Азулай, А. Геза, С. Дойл, Дж. М. Кейнс, Г. Моргентау, Ж. Нажельс, Дж. Най, Ж.-Ж. Руссо, Р. Страйкер, Д. Фішер, В. Хагер та інші. В основу статті лягли завдання, поставлені Загальнодержавною цільовою економічною програмою розвитку промисловості на період до 2020 р. [1], законодавче забезпечення розвитку індустріальних парків [4], дослідження сутності інфраструктури промислових підприємств [2] з аналізом її нинішнього стану [3], інформація щодо модернізації інфраструктури на територіях вітчизняних підприємств або прилеглих площах за умови організації індустріальних парків [5, 6, 7, 8], власний досвід авторів з проектування індустріального парку в Яворівському районі Львівської області.

Метою статті є оцінка необхідності та доцільності модернізації інфраструктури промислових підприємств у рамках створення індустріальних парків, для яких діють особливі умови інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Успішність роботи промислового підприємства значною мірою визначається станом та якістю його інфраструктури. Традиційно під інфраструктурою підприємства розуміють комплекс цехів, господарств і служб підприємства, що забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства в цілому [2, с. 209]. Розрізняють зовнішню та внутрішню інфраструктуру підприємства. Зовнішня створює можливості функціонування підприємства з прив'язкою до його місцезнаходження і включає енергетичні системи, системи газо-, тепло-, водопостачання, комунікаційні системи, природоохоронні споруди та ін. Внутрішня інфраструктура виконує місію технічного обслуговування виробництва. Крім виробничої, кожне підприємство повинно забезпечити задоволення соціальних потреб працівників, тобто створити елементи соціальної інфраструктури.

На сьогодні роль інфраструктурного обслуговування промислових підприємств суттєво зростає. По-перше, сучасні інноваційні технології промислового виробництва підвищують вимоги до якості інфраструктурного обслуговування та урізноманітнюють і збільшують потреби в різних його видах. По-друге, за умови нарощення промислового виробництва навантаження на складові інженерно-виробничої інфраструктури збільшуються. По-третє, ускладнення виробничих процесів, поглиблення внутрішньовиробничих та зовнішніх зв'язків збільшують обсяги транспортно-логістичних операцій. По-четверте, підвищення трудової мотивації персоналу вимагає покращення соціальних умов праці та, відповідно, належного рівня соціальної інфраструктури.

Стан, динаміка та економіка підприємства визначальним чином залежить від масштабів та якості інфраструктурного обслуговування. Нинішній стан інфраструктурного обслуговування промислових підприємств не можна назвати задовільним. Галузі, які покликані забезпечувати потреби в послугах зовнішньої інфраструктури, мають більшу зношеність основних засобів порівняно з середніми показниками по промисловості. За підсумками 2012 р. ступінь зносу основних засобів у промисловості в цілому склав 57,3 відсотка, тоді як ступінь зносу основних засобів у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води був ще більшим і дорівнював 58,4 відсотка [3]. Такий стан інфраструктури зумовлює нестабільність її функціонування, підвищені витрати на утримання і, відповідно, негативно відбивається на результатах діяльності промислових підприємств.

Можна стверджувати, що сучасна інфраструктура промисловості недостатньо відповідає потребам існуючих промислових підприємств, а тим більше вимогам до неї зі сторони новостворених сучасних промислових виробництв. Інвестування нових промислових підприємств ставить підвищені вимоги до інфраструктурного їх обслуговування як зовні так і всередині. Організація внутрішньої інфраструктури

відноситься до компетенції самого підприємства, тоді як зовнішнє обслуговування вимагає відповідного інфраструктурного облаштування територій розміщення підприємства.

Багато колишніх підприємств, які припинили або суттєво скоротили свою діяльність, володіють територіями, які оснащені елементами зовнішньої інфраструктури, проте їх експлуатація вимагає відповідної модернізації. За таких умов перспективною формою модернізації наявних елементів зовнішньої інфраструктури є заснування на землях промисловості індустріальних парків.

Для модернізації промислової інфраструктури шляхом заснування індустріального парку створені сприятливі передумови. Відповідно до законодавства індустріальний парк надає в користування промисловим підприємствам облаштовану відповідною інфраструктурою територію. Площа земельної ділянки або сукупна площа суміжних земельних ділянок повинна становити не менше 15 гектарів та не більше 700 гектарів [4].

Держава стимулює вкладання інвестицій в інфраструктурне облаштування індустріальних парків, передбачаючи для його інвесторів, (ними виступають ініціатори парку та керуючі компанії) та учасників певні преференції. Перш за все, для інфраструктурного облаштування території індустріального парку поряд з приватними можуть залучатися кошти державного та місцевого бюджетів у формі державно-приватного партнерства. Передбачається надання для облаштування індустріальних парків безвідсоткових кредитів або цільового фінансування на безповоротній основі. Зокрема, від сплати ввізного мита звільняється устаткування, обладнання та комплектуючі до них, матеріали, що не виробляються в Україні, які не є підакцизними товарами та ввозяться для облаштування індустріальних парків. Індустріальні парки звільняються також від пайової участі у розвитку інфраструктури населених пунктів у разі будівництва об'єктів у межах індустріального парку.

Зрозуміло, що зважаючи на нинішній економічний спад, зумовлений військовими діями на Сході країни, виділення суттєвих сум бюджетних асигнувань на цілі інфраструктурного розвитку є питанням проблематичним. Водночас слід зазначити, що для приватних інвесторів не стільки важливими є запропоновані державою бюджетні асигнування, хоч вони теж є сильним стимулом для приватних інвестицій в інфраструктуру, скільки усестороннє сприяння зі сторони місцевої влади. А це передбачає прості та зрозумілі процедури погодження дозвільних документів, відсутність корупційних дій зі сторони чиновників, розуміння проблем інвестора та допомога у їх розв'язанні.

Зазвичай проекти модернізації наявної інфраструктури на незадіяних нині промислових територіях є менш капіталомісткими порівняно з проектами інфраструктурного облаштування «з нуля». Економія інвестицій досягається внаслідок того, що до даних територій, як правило, уже підведені інженерні мережі або вони пролягають у безпосередній близькості. Не випадково більшість проектів ініційованих в Україні індустріальних парків проектується на територіях колишніх підприємств. Так, проект Коростенського індустріального парку (Житомирська область) передбачає використання території колишнього військового вертолітного аеродрому [5], індустріальний парк «Свема» (Сумська область) організується на території та прилеглих площах до однойменного ВАТ [6], парк «Чексіл» діє на території Чернігівського суконно-камвольного комбінату [7]. Доцільність модернізації інфраструктури на наявних промислових землях підтверджує проект використання території, яка межує з землями колишнього заводу «Автонавантажувач» для заснування індустріального парку «Рясне-2» у промисловій зоні Львова [8].

На Львівщині планується задіяти під індустріальні парки дві території, які раніше належали гірничо-хімічному підприємству «Сірка» у Новому Роздолі та Яворівському районі. На цих територіях передбачається забезпечити безпечні умови експлуатації земель шляхом їх рекультивації. Навіть за умови значних затрат на рекультивацію проект

відновлення інфраструктури на даних ділянках шляхом її створення і експлуатації в рамках індустріального парку є ефективним.

Розрахунки проекту індустріального парку «Яворівський» показали, що при додаткових вкладеннях у рекультивацію земель, проект відновлення інфраструктури в рамках індустріального парку є досить привабливим. Орієнтовна вартість проекту 7,0 млн. Євро, з яких на відновлення інфраструктури скеровується 6,7 млн. Євро. За умови залучення приватних інвестицій у розмірі $\frac{3}{4}$ вартості проекту (решта планується покрити за рахунок бюджетних коштів та фондів міжнародної технічної допомоги) проект окупиться за 8 років. Індекс прибутковості проекту за 10 років складе 1,2, а внутрішня норма рентабельності рівняється 42,0 відсотків.

Модернізація інфраструктури в рамках реалізації проектів створення індустріальних парків на землях промислових підприємств та зон, крім зниження капітальних витрат на інфраструктуру, забезпечує і інші переваги для інвесторів промислових підприємств.

По-перше, зменшуються витрати на реалізацію проектів заснування промислового виробництва, що передбачається державним регулюванням індустріальних парків.

По-друге, скорочуються часові витрати на розробку та погодження технічної документації, підключення до інженерних мереж, що дозволяє випередити конкурентів в освоєнні ринку.

По-третє, в рамках індустріального парку підприємства можуть отримати комплекс послуг з внутрішнього інфраструктурного забезпечення. У таблиці 1 наводяться послуги, які плануються надавати учасникам Яворівського індустріального парку. Як бачимо, їх коло є досить широким і враховує різноманітність потреб щодо інфраструктурного забезпечення промислових підприємств.

По-четверте, на індустріальний парк повністю лягає відповідальність за утримання та ремонт його інфраструктурних елементів та забезпечення нормальних умов їх експлуатації. Зокрема, спільне користування інфраструктурними об'єктами дозволяє отримати економію затрат на експлуатацію та утримання інфраструктурних об'єктів завдяки ефекту масштабу.

По-п'яте, учасники парку отримують економію трансакційних витрат, оскільки більшість трансакцій організуються з керуючою компанією індустріального парку.

Таблиця 1.

**Характеристика інфраструктурного забезпечення промислових підприємств
за проектом Яворівського індустріального парку**

Складові інфраструктурного забезпечення	Послуги
Енергетичне забезпечення виробництва	Електро-, газо-, тепlopостачання
Водоканалізаційне забезпечення	Водопостачання, відведення стоків
Екологічно-виробнича безпека	Утилізація промислових і побутових стоків Очищення води і повітря Утилізація промислових відходів та вивезення сміття
Ремонтно-сервісне обслуговування виробництва	Технічне обслуговування і ремонт устаткування
Комунікаційне обслуговування	Організація внутрішнього і зовнішнього телефонного зв'язку Інтернет послуги

	Комп'ютеризація управління і процесів обробки інформації Створення і підтримка внутрішніх локальних комп'ютерних мереж Послуги з просування продукції учасників парку
Виробнича безпека	Охорона території, приміщень Організація техногенної, в тому числі, пожежної безпеки
Транспортно-складське забезпечення	Паркування автомобілів Відповідальне зберігання товарів Вантажно-розвантажувальні роботи. Транспортні послуги Приймання і відправлення залізничних вагонів
Адміністративно-правове забезпечення виробництва	Підготовка проектно-конструкторської документації Атестація робочих місць Митні та брокерські послуги Постановка та ведення бухгалтерського обліку Ведення кадрового діловодства Підбір та навчання персоналу Реєстрація підприємств Правовий захист інтересів підприємств, юридичні послуги Надання секретарських послуг: прийом дзвінків, кореспонденції, зустріч клієнтів, робота з документами (факс, сканування , ксерокопіювання) Надання в оренду переговорних кімнат, конференц-залів
Соціально-побутове забезпечення	Послуги медичного пункту, кімнат відпочинку, їдальні/кафе
Інноваційне обслуговування	Надання приміщень та техніки для науково-дослідної роботи.

Особливістю інфраструктурного забезпечення промислових підприємств в рамках індустріальних парків є централізація управління і можливість комплексного та збалансованого розвитку всіх елементів інфраструктури, які необхідні для перспективного розвитку підприємств, що локалізуються на території індустріального парку.

Реалізацію робіт з модернізації інфраструктури в рамках створення індустріальних парків рекомендується організувати поетапно згідно з етапами життя проекту створення індустріального парку. На першому підготовчому етапі оцінюється наявність та стан інфраструктурних об'єктів на території індустріального парку та можливості приєднання до найближчих інфраструктурних мереж, розробляється та затверджується концепція індустріального парку, готуються та погоджуються технічні документи, здійснюється пошук інвестицій та проводиться документальне оформлення їх залучення.

2-ий етап охоплює діяльність з організації будівельних робіт, зокрема проведення тендерів з вибору виконавців робіт та забезпечення їх проведення аж до моменту введення побудованих об'єктів в експлуатацію.

3-ій етап включає експлуатаційну фазу, яка передбачає просування послуг індустріального парку, організацію промислових підприємств на його території та організацію їх інфраструктурного обслуговування.

Функції щодо забезпечення інвестування та організації будівельних робіт, залучення учасників, забезпечення діяльності індустріального парку, забезпечення дотримання договірних умов, надання послуг безпосередньо учасникам покладаються на керуючу компанію індустріального парку. Для того, щоб вони виконувалися належним чином, необхідно, щоб менеджерський склад компанії був професійним, приймав своєчасні та економічно доцільні рішення, проводив зважену конкурентну політику. В протилежному випадку вартість інфраструктурного забезпечення в системі індустріального

парку може виявитися вищою, ніж затрати на користування підприємством власною інфраструктурою разом з затратами на її створення.

Таким чином, модернізація інфраструктури шляхом створення індустріальних парків забезпечує формування сприятливих умов для інвестування в промислові підприємства та є одним із перспективних напрямків організації ефективного, комплексного їх інфраструктурного обслуговування.

Висновки: Сучасний стан інфраструктурного забезпечення не відповідає потребам потенційних інвесторів, які планують вкладати кошти у вітчизняні промислові підприємства. Одним із шляхів організації інфраструктури відповідно до потреб інвестора є модернізація інфраструктурних об'єктів на територіях колишніх промислових підприємств або землях, які прилягають до них. Така модернізація є можливою в рамках створення індустріальних парків, для започаткування яких передбачено ряд сприятливих передумов. Прихід інвестора на облаштовану комплексом інфраструктурних об'єктів територію індустріального парку забезпечує йому ряд суттєвих переваг, зокрема в плані скорочення інвестиційних і поточних витрат та отримання комплексного обслуговування. Організація реалізації проектів модернізації інфраструктури в рамках індустріального парку здійснюється відповідно до етапів життя проекту індустріального парку. Важливим при цьому є забезпечити конкурентоздатність послуг індустріального парку для його учасників, що передбачає фаховість та ефективність його управлінської системи.

Анотація

У статті оцінено доцільність модернізації інфраструктури промислових підприємств за допомогою створення індустріальних парків, для яких діють особливі умови інвестиційної діяльності. Здійснено характеристику інфраструктурного забезпечення промислових підприємств за проектом Яворівського індустріального парку. Запропоновано алгоритм реалізації робіт з модернізації інфраструктури в рамках створення індустріальних парків.

Ключові слова: модернізація, індустріальні парки, інфраструктура.

Аннотация

В статье оценено целесообразность модернизации инфраструктуры промышленных предприятий посредством создания индустриальных парков, для которых действуют особые условия инвестиционной деятельности. Осуществлен характеристику инфраструктурного обеспечения промышленных предприятий по проекту Яворивского индустриального парка. Предложен алгоритм реализации работ по модернизации инфраструктуры в рамках создания индустриальных парков.

Ключевые слова: модернизация, индустриальные парки, инфраструктура.

Annotation

In the article expediency of modernization of infrastructure of industrial enterprises is appraised by means of creation of industrial parks the special terms of investment activity operate for that. Description of the infrastructural providing of industrial enterprises on the project of Yavoriv industrial park is carried out. The algorithm of realization of works from modernization of infrastructure within the framework of creation of industrial parks is offered.

Keywords: modernization, industrial parks, infrastructure.

Список використаної літератури:

1. Концепція Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року. Схвалено розпорядженням КМ України від 17 липня 2013 р. № 603-р // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-%D1%80>.

2. Яненко І.Г. Економіка підприємства: навч.-метод. посіб./І.Г. Яненко.- Миколаїв, В-во МДГУ ім. П.Могили, 2007. – 300с.
3. Наявність і стан основних засобів за 2012р.: статистична інформація Державної служби статистики України // [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. Закон України «Про індустріальні парки» від 21.06.2012 №5018-VI // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.
5. Коростенський індустріальний парк // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://investukraine.com>.
6. Індустріальний парк «Свема» // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://invest.sumy.ua/proekti-propozicii-deyi/regionaln-proekti/39-ndustrialniy-park-svema.html>.
7. На Чернігівщині створено перший індустріальний парк // [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=244976937&cat_id=244277216.
8. Розвиток індустріального парку м. Львова // [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.lvivforum.com.ua/document/Kiral.pdf>.

УДК: 69.003:339.03

Білоусов О.М.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Аналіз наукових праць, присвячених дослідженню проблематики конкурентоспроможності продукції підприємств будівельного комплексу свідчить, що в економічній літературі питання, пов'язані з підвищенням конкурентоспроможності продукції цих підприємств на основі підвищення їх якості, розроблені недостатньо повно. З відмовою від планової економіки та переходом підприємств на ринкові форми господарювання конкурентоспроможність та якість продукції мають суттєве значення для успішного їх функціонування, в зв'язку з цим різко зростає необхідність розробки механізму досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Сьогодні недостатньо уваги приділяється методичним підходам, покликаним виявити взаємозв'язок між якістю, ціною та конкурентоспроможністю будівельної продукції, так як і комплексною оцінкою ролі заходів щодо покращення якості цієї продукції в забезпеченні її конкурентоспроможності на ринку.

Огляд останніх досліджень і публікацій. В різний час проблемам управління конкурентоспроможністю та якістю продукції присвячувалися роботи Беленького П.Є., Макогона Ю.В., Мікули Н.А., Мокія А.І., Козоріз М.І. та інших вітчизняних науковців. Із зарубіжних вчених суттєвий вклад у вирішення проблем управління конкурентоспроможністю внесли Адлер Ю., Асаул А., Брю С., Драккер П., Джуран Дж., Портер М., Тейлор Ф. та інші. Однак багато теоретичних та методичних питань управління конкурентоспроможністю щодо продукції підприємств будівельного комплексу залишаються малодослідженими та недостатньо висвітленими у вітчизняній науковій літературі.

Актуальність проблеми розвитку будівельного комплексу, його значення для соціально-економічного розвитку регіону окреслюють мету дослідження, а саме – визначення факторів впливу на конкурентоспроможність будівельних робіт та продукції.

Виклад основного матеріалу. Розробка та ефективна реалізація стратегічних рішень в посиленні конкурентоспроможності продукції будівельного комплексу, як на рівні підприємства, так і вищих органів ієрархії управління, очевидно, не може здійснюватися без врахування зовнішніх факторів впливу, найважливіші серед яких є: нормативно-правова база; соціально-політична ситуація (впливає на степінь орієнтації населення на виробничу діяльність, рівень соціальної напруги); соціально-демографічний стан у регіоні (впливає на потребу підприємств будівельного комплексу в різних категоріях робітників, а також престижність тої чи іншої професії, роду заняття); кліматичні умови (особливий вплив на підприємства, які виконують функції генпідрядника та субпідрядника); розвиток споживчого ринку (впливає на визначення рівня попиту на будівельну продукцію); рівень життя населення регіону (впливає на стан платіжного забезпечення їх потреб); купівельна спроможність гривні (впливає на визначення динаміки та прогнози інфляції); рівень підприємницької активності регіону (впливає на схильність населення до реалізації підприємницьких ініціатив).

Прикладний аналіз зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність будівельних підприємств доцільно проводити в контексті загального опису їх функціонування. На Рисунку 1. представлена схема функціонування зв'язків підприємств та організацій будівельного комплексу в умовах реального чи можливого взаємозв'язку з основними елементами економічного середовища. Дана схема відображає сучасні реалії регіонального будівельного комплексу України.

В центрі на Рис. 1. представлені (в прямокутній рамці) взаємозв'язки підприємств та організацій при реалізації будівельного проекту. При цьому між ними здійснюються фінансові, матеріальні, трудові та інформаційні потоки (позначені стрілками), які відображають переміщення та споживання інвестицій, сировини, матеріалів, обладнання; розробку та використання технологій; грошові платежі; виробництво продукції тощо. Відображені взаємозв'язки суб'єктів будівельної сфери на Рис. 1. носять двосторонній характер, оскільки результат взаємодії залежить від функціонування, як мінімум, двох економічних суб'єктів.

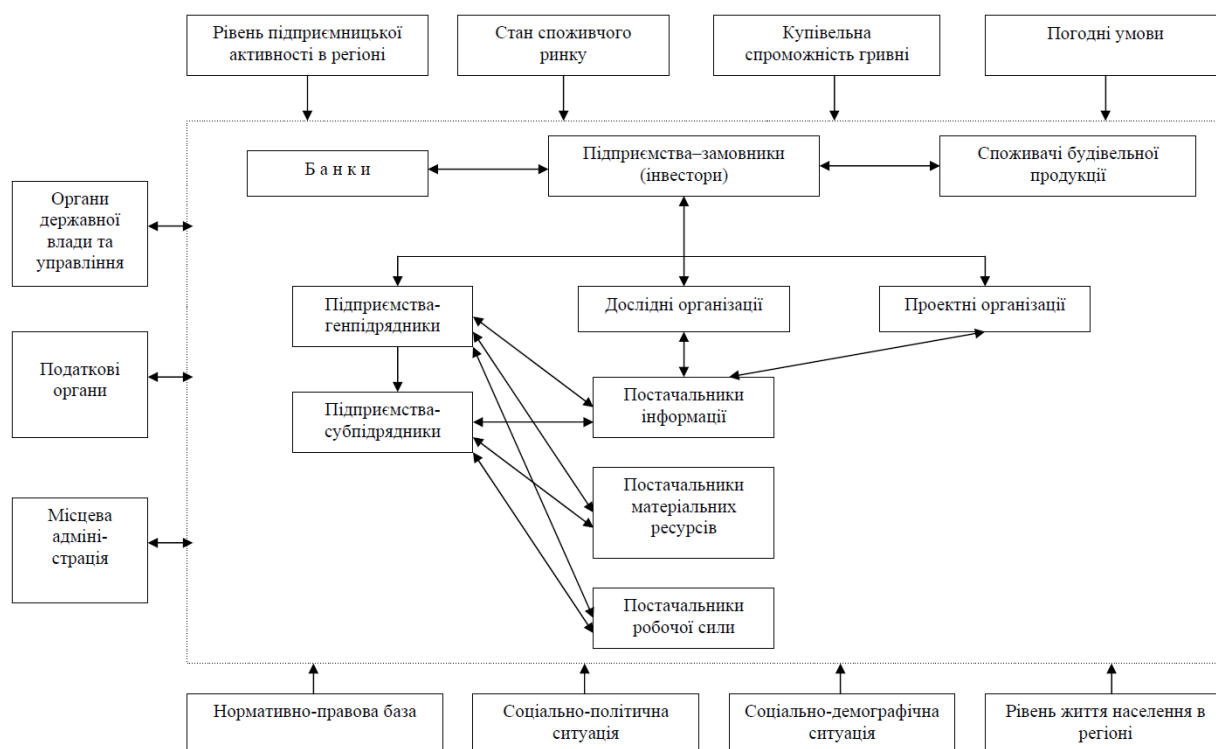


Рис. 1. Взаємозв'язок підприємств та організацій будівельного комплексу в умовах впливу факторів зовнішнього середовища

Розміщені поза рамкою будівельного комплексу (зліва) органи державної влади та управління, податкові органи, а також місцева адміністрація не відносяться безпосередньо до елементів будівельного комплексу, але в значній мірі здійснюють вплив на процес реалізації будівельного проекту. Слід відмітити, що підприємства та організації, які взаємодіють в рамках організації будівельного проекту, функціонують в зоні конкуренції та мають право вибору взаємодії з тим чи іншим контрагентом. Йдеться, перш за все, про проектні та дослідницькі організації, генпідрядні та субпідрядні підприємства, постачальників матеріалів та обладнання, інвесторів, кредиторів, постачальників робочої сили та постачальників інформації.

Очевидно, що конкурентоспроможність робіт та продукції будівельних підприємств залежить не лише від зазначених вище зовнішніх чинників, а більшою мірою – від внутрішніх факторів, тому детальніше зупинимося на цих аспектах проблеми.

Відомо, що вагома частка капітальних вкладень (43 % загального обсягу) у господарський комплекс освоюється власне будівельною індустрією. Існує чітка залежність між ростом обсягів капітальних вкладень, їх структурними особливостями та якісними і кількісними змінами у будівництві. Отже, від обсягів капітальних вкладень, їх територіального розподілу та частки у них будівельно-монтажних робіт залежить формування будівельного комплексу регіону.

Як зазначає український науковець Й. Бурка, на розвиток системи підприємств та організацій будівельного комплексу, їх територіальні відмінності значний вплив мають характер та обсяги росту капітальних вкладень. При стабільних обсягах та високих темпах росту капітальних вкладень створюється потужна матеріально-технічна база будівельного комплексу, а при сповільненому та неритмічному фінансуванні значно послаблюється якісне функціонування будівельних підприємств, що й відображається на конкурентоспроможності будівельної продукції. [1].

На ринку готової продукції будівельна продукція є формою інвестиційного товару, де процес її створення – це форма вкладання коштів у фізичний капітал, яка має специфіку до реалізації. У процесі обігу на ринку інвестиційних товарів формується окрема система грошових розрахунків, що забезпечує реалізацію будівельної продукції. Після здачі в експлуатацію та прийняття готових об'єктів замовником, вони виходять із сфери капітального будівництва та набувають форми основних засобів різних галузей національної економіки та нерухомості у соціальній сфері. Слід відрізнити проміжну будівельну продукцію від готової. Тобто закінчені комплекси робіт від конструктивних елементів або частин класифікованих робіт об'єкта (оздоблювальні роботи, санітарні роботи, нульовий цикл і т.д.). Тобто, проміжна будівельна продукція – це реалізована продукція підрядних організацій, що прийнята та оплачена замовником за договірними цінами, а процес її реалізації у сучасних умовах полягає в здачі та прийнятті виконаних робіт на різних стадіях їх виконання з перерахуванням замовником коштів підряднику в еквіваленті вартості виробленої продукції.

Отже, оплата за фактично виконані та передані на баланс замовника будівельно-монтажні роботи для генпідрядника є реалізованою продукцією, а для субпідрядних підприємств реалізованою продукцією вважаються оплачені генпідрядником комплекси спеціальних робіт (санітарно-технічні, електромонтажні) [2].

Вагомий вплив на техніко-економічні показники будівельної продукції має фактор часу. Тривалість будівництва любого об'єкта вимірюється не тільки місяцями, але і в багатьох випадках, особливо при будівництві крупних об'єктів, – роками. Це викликає вилучення капіталу з обороту на тривалий час та практично його “омертвління”. Тривалість циклу руху капіталу в будівництві в декілька разів більше, ніж, для прикладу, в торгівлі. В тому зв'язку, прийняття рішення про капіталовкладення в будівництво повинно супроводжуватися ґрунтовними технічними та економічними розрахунками.

Як уже зазначалося, при виробництві будівельної продукції використовуються матеріальні, трудові та інтелектуальні ресурси. В сучасних умовах, поряд із

перечисленими ресурсами, важливим фактором, який впливає на ефективність капіталовкладень у будівельне виробництво, являється час.

Позитивним результатом сумісної діяльності інвестора (замовника) та підрядного будівельного підприємства визнається своєчасне, з високою якістю виконання будівельно-монтажних робіт та в межах договірної вартості, введення об'єкта в експлуатацію. Але ж при цьому слід чітко розрізняти вплив часових параметрів на їх фінансові інтереси. Інвестор здійснює фінансування будівництва, проте передані підрядні організації фінансові ресурси не приносять прибутку їх власнику до моменту введення об'єкта в експлуатацію (капітальні вкладення “заморожуються”). Звідси, втрати інвестора можна зменшити при умові вводу об'єкта в більш короткі строки.

Одним із важливих шляхів скорочення затрат на виробництво будівельно-монтажних робіт являється дострокове введення об'єкта в експлуатацію. Для підрядної організації, здебільшого, це економічно не вигідно, оскільки будівельно-монтажні підприємства формують собівартість будівельно-монтажних робіт по наступних статтях: прямі затрати (матеріали, оплата праці робітників, витрати з експлуатації будівельних машин та механізмів) та накладні витрати (адміністративно-господарські затрати, обслуговування робітників будівництва, організація робіт на будівельній площі тощо). При скороченні термінів будівництва відбувається економія тих засобів, які витрачаються пропорційно терміну виконання робіт. Це, в першу чергу, відноситься до накладних витрат. Слід відмітити, що динаміка інвестування капітальних вкладень не завжди співпадає з їх освоєнням. А підряднику необхідно намагатися використовувати кошти з максимальною ефективністю [3].

Будівельне підприємство, являючись суб'єктом ринкової економіки, пов'язане із багатьма підприємствами як споживач – через ринок закупівлі та як виробник – через ринок збуту. При визначенні форми забезпечення будівельного виробництва матеріально-технічними ресурсами будівельне підприємство повинне враховувати терміни їх отримання, асортимент, якість, ціну та радіус перевезення.

Конкурентне ринкове середовище будівельним підприємствам створюють: розвиток малого бізнесу, імпортерне постачання, поява великої кількості дрібних посередницьких структур і перенасичення ринку традиційними будівельними конструкціями, виробами та іншими будівельними матеріалами.

Аналіз ситуації у сфері споживання матеріально-технічних ресурсів для будівництва показує, що об'єм ринку будівельних матеріалів знаходиться в стані стійкої рівноваги із попитом та проблеми дефіциту матеріальних ресурсів не існує. В сучасних умовах забезпечення будівельного комплексу матеріально-технічними ресурсами здійснюється через товарно-сировинні біржі, аукціони, конкурси, спонсорство, власне виробництво. Важлива роль відводиться системі оптової торгівлі, коли матеріали закупляються напряду, або з участю посередників. Централізоване постачання здебільшого не проводиться.

Подорожчання вартості будівництва в значній мірі обумовлено зростанням цін на будівельні матеріали. До основних причин підвищення цін виробників будівельних матеріалів відносяться: зростання вартості сировини, матеріалів, електроенергії, паливно-мастильних матеріалів та заробітної плати.

Сьогодні перед промисловістю будівельних матеріалів актуалізуються важливі проблеми посилення своїх позицій на вітчизняному ринку та виходу на зовнішні ринки. Особливої гостроти вони набувають в контексті вступлення України у СОТ. В цьому зв'язку перед галуззю промисловості стоять завдання забезпечення вітчизняного будівельного ринку в необхідних об'ємах високоякісними будівельними матеріалами, виробами та конструкціями, які будуть здатні конкурувати з імпоротною продукцією, забезпечувати зниження вартості будівництва та експлуатаційних витрат на утримання об'єктів та одночасно підвищувати комфортність проживання в житлових домах необхідною надійністю та довговічністю.

Ці завдання базуються на вимогах будівельного комплексу до промисловості будівельних матеріалів, основаних на необхідності:

- збільшення об'ємів житлового будівництва та змін його структури з переходом на нові архітектурно-будівельні системи, типи будівель та споруд і технології їх зведення;
- зниження ресурсоемкості, енергетичних та трудових затрат при будівництві та експлуатації житла, скороченні тривалості інвестиційного циклу;
- забезпечення потреб капітального будівництва та експлуатаційних вимог в якісних, екологічно чистих, сучасних видах продукції, відповідаючи по асортименту та номенклатурі платоспроможному попиту різних верств населення.

Важливим напрямом посилення конкурентоспроможності будівельної продукції є комплексне використання сировини, ширше впровадження матеріалів попутного видобутку, вторинної сировини, неухильне підвищення якості продукції для будівництва, з урахуванням географії галузі у сусідніх регіонах та країни загалом.

Будівництву притаманна багатогранність виробничих зв'язків. В процесі будівництва об'єктів, як правило, приймають участь десятки, а при будівництві крупних об'єктів сотні юридичних та фізичних осіб: проектні організації, заводи-виробники, постачальники матеріалів та обладнання, будівельно-монтажні підприємства, енергетичні організації, банки та інші економічні суб'єкти, які задіяли свій капітал у будівництво. Попри отримання максимального прибутку – кінцевої мети усіх учасників інвестиційно-будівельного процесу, у будівництві всі учасники виконують свої функції та переслідують власні цілі.

В структурі затрат на будівельно-монтажні роботи 47,5 % складають матеріальні ресурси. По статті вартості матеріалів, деталей, конструкцій економія досягається за рахунок раціонального використання та збереження матеріалів; зниження витрат матеріальних ресурсів при транспортуванні, складуванні, вантажно-розвантажувальних роботах; застосування та витримки жорстких норм розходу та запасів матеріалів; проведення маркетингового дослідження ринку постачальників; вибору оптимальних логістичних схем їх доставки на будівельні майданчики; організація своєчасного та комплексного забезпечення об'єктів матеріальними ресурсами; організації збору та переробки відходів будівельного виробництва; впровадження ресурсозберігаючих технологій тощо.

Витрати на оплату праці робочих становлять 10,3 % в структурі собівартості виконаних робіт. Зниження затрат по оплаті праці може бути досягнуто, головним чином, за рахунок зменшення трудомісткості будівельно-монтажних робіт, росту продуктивності праці, удосконалення організації будівництва та праці. З цією ціллю потрібно здійснювати заходи, направлені на підвищення рівня механізації, прогресивних технологій будівельного виробництва, застосування нових матеріалів, осучаснення морально та фізично застарілого обладнання, скорочення невиробничих затрат робочого часу тощо.

Головною складовою основних фондів будівельних підприємств є машини та обладнання (близько 40 %), а частка будівель та споруд складає 28 %. Технічний стан основних засобів у будівництві, хоча і покращується, проте залишається доволі низьким.

В зв'язку з підвищенням рівня механізації будівництва, ростом оснащення будівельних підприємств технікою та обладнанням, в собівартості будівельно-монтажних робіт зростають затрати на експлуатацію машин та механізмів. Зниження затрат на їх експлуатацію та утримання може бути досягнуто за рахунок найбільш раціонального використання техніки по часі та по потужності; покращення системи технічного обслуговування та планово-попереджувальних ремонтів машин; скорочення часу на перебазування машин на об'єкти; економії енергії та паливо-змазуючих матеріалів.

Будівництво – одна із самих трудомістких галузей, в якій працює більше 24 % усього промислово-виробничого персоналу України. Біля третини будівельно-монтажних робіт припадає на долю живої праці, що майже вдвічі більше, ніж в промисловості. Необхідно відмітити, що в будівництві спостерігається високий рівень текучості кадрів.

Сьогодні в будівельному комплексі важливим питанням є підвищення ефективності використання трудових ресурсів та актуальними залишаються проблеми забезпечення будівництва висококваліфікованими постійними кадрами, посилення їх професійної підготовки, створення необхідних виробничих та соціальних умов для високовиробничої праці. При цьому основним завданням кадрового планування будівельного підприємства являється забезпечення робочих місць на довгострокову перспективу із врахуванням постійного технічного та технологічного оновлення будівельного виробництва.

Основним індикатором ефективності робочого часу у процесі будівництва є продуктивність праці, яка відображається в економії робочого часу, економії праці. При підвищенні продуктивності праці збільшуються об'єми будівельно-монтажних робіт, знижуються затрати праці, зменшується собівартість будівельно-монтажних робіт, скорочується тривалість будівництва.

Розміщення новобудов та організація процесу будівництва нерозривно пов'язані з плануванням, проектуванням, проведенням детальних геологорозвідувальних, гідрогеологічних та топографічних робіт. До початку спорудження об'єкта будівництва необхідна детальна розробка проектно-технічної документації, складання попередніх кошторисних розрахунків витрат та обґрунтування економічної ефективності будівництва. Результати інженерно-геологічних, топографічних та інших дослідницьких робіт суттєво впливають на раціональність вибору площі під забудову, на знаходження найбільш ефективних технологічних, архітектурних, планіровочних та конструктивних рішень. Вагомим чинником раціоналізації процесу будівництва та його територіальної організації є розробка прогресивних проектних рішень. Так, за експертними підрахунками, затрати на проектно-дослідницькі роботи складають щороку близько 4 % від будівельно-монтажних робіт. Але завдяки розробці ефективних раціональних проектів економічний ефект від впровадження їх у процес будівництва часто становить на 20 – 30 % в більше в порівнянні з типовими традиційними проектами.

Суть ефективності проектування об'єктів будівництва полягає у впровадженні нових досягнень науки та техніки з метою вдосконалення технологічних процесів, механізації та автоматизації виробництва, спеціалізації, кооперування та комбінування.

Висновки. Отже, до проектної продукції належать авторський нагляд, комплектація будівництв устаткуванням силами проектних організацій, виконання функцій головних і територіальних проектних організацій, генеральної проектної організації, а відтак, і участь (надання інженерних послуг) у пусконаладжувальних роботах, в освоєнні проектних показників побудованих об'єктів. Тобто поняття “проектна продукція” має комплексний та складний характер, а також являється невід'ємним учасником у формуванні конкурентоспроможності продукції будівництва [3]. Резюмуючи, слід наголосити, що всі перелічені фактори впливу та запропоновані у цій статті заходи щодо посилення конкурентоспроможності будівельних робіт та продукції повинні базуватися на обґрунтованій стратегії як на рівні підприємств, так і на рівнях галузевих та регіональних державних органах управління з врахуванням специфічних особливостей будівельного комплексу чи окремих територій.

Анотація В статті досліджуються фактори впливу на конкурентоспроможність будівельних робіт та продукції підприємств будівельної галузі України

Анотация

В статье исследуются факторы влияния на конкурентоспособность строительных работ и продукции предприятий строительной отрасли Украины.

Summary

The factors of influence on the competitiveness of build works and products are probed in the article.

Список використаної літератури:

1. Бурка Й.А. Основи географії будівельної індустрії України: – Чернівці: Рута, 2001.–175 с.
2. Сидорченко Т. Інвестиційне забезпечення розвитку будівельного комплексу регіону, Дисертація ІРД НАН України 2005.
3. Федоренко В. Денисенко М. Роль проектування в інвестиційному поєслі . Будмайстер 2003 №1/2 С. 30-31.

УДК: 332 14

Белюсова С.В., Лепехина Е.В.

О НЕКОТОРЫХ ПУТЯХ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Актуальность проблемы. В настоящее время аграрный сектор является одной из важнейших и социально значимых составляющих экономики Украины. Именно здесь формируется до 16% ВВП государства . В частности, зерновой сегмент Украины является стратегической областью экономики государства, которая определяет объемы предложения и стоимость основных видов продовольствия для населения, в частности продуктов переработки зерна, формирует валютные доходы государства за счет экспорта. Зерновая отрасль является базой и источником постоянного развития большинства отраслей агропромышленного комплекса и основой аграрного экспорта.

Изучая позиции зерна на мировом рынке, необходимо отметить, что долю Украины на этом рынке увеличивает с каждым годом. На протяжении последних сезонов Украина входит в пятерку крупнейших экспортеров зерна, поставляя на внешние рынки более 20 млн. тонн. Существует значительный потенциал для наращивания производства зерна, так как его средняя урожайность в Украине составляет 24-28 ц/га. По оценкам специалистов, потенциальные возможности Украины по производству зерновых в перспективе оцениваются в 80 млн. тонн. Это обуславливает интерес к украинскому АПК, европейски ориентированному, но не до конца освоенному рынку с хорошим географическим расположением вблизи от других важнейших растущих рынков. Указанное определяет и роль особенности и основания направления развития сельскохозяйственного машиностроения, обеспечивающего эффективное производство сельскохозяйственной продукции. обеспеченность агропромышленного производства техническими средствами производства во многом зависит от уровня организации производства сельскохозяйственной техники.

Анализ последних научных исследований. В работах зарубежных и отечественных экономистов исследовано большое количество вопросов, связанных с исследованием выпуска конкурентной техники сельскохозяйственного машиностроения. Среди ученых, которые уделяли внимание этим проблемам выделяют И.И. Грузнова [1], З.С.Варналия [2], Л.М.Потемкина [3], Д.Радышевского [4] и др.

Изложение основного материала исследования. Концентрация, специализация и кооперирование являются прогрессивными формами организации промышленного производства. Наибольшие экономические преимущества имеет концентрация производства однородной продукции на специализированных предприятиях. Предприятия универсального характера выпускают большую номенклатуру разнородной продукции и поэтому, как правило, имеют сравнительно невысокий технический и организационный

уровень производства. Для характеристики уровня концентрации производства используются такие показатели, как: удельный вес в отрасли предприятий по стоимости выпущенной продукции, по стоимости основных промышленных производственных фондов, по численности работающих и по величине энергетической мощности; средний размер предприятия в отрасли. Наибольшая концентрация производства зерновых культур сосредоточена в сельскохозяйственных предприятиях, на долю которых в прошлом году в общем валовом сборе пришлось почти 80% или 44,2 млн. тонн зерна. Высокий уровень концентрации можно оценивать с двух сторон: экономические показатели (себестоимость, фондоотдача, уровень производительности труда и др.) повышаются, однако слишком высокая концентрация может приводить к нарушению рациональности в размещении производства, к возникновению монополии отдельных производителей.

Возникает необходимость выявить экономические преимущества и недостатки крупных предприятий и овладеть методами выбора их оптимальных размеров. Целесообразный размер предприятия определяется с учетом условий транспортировки сырья, материалов и готовой продукции, условий ее реализации и потребления, сложности управления, социальных условий, в которых работает коллектив предприятия. Оптимальным размером предприятия будет такой, который обеспечивает минимальные суммарные приведенные затраты на изготовление продукции и ее доставку потребителям. Выбор оптимального размера предприятия может быть осуществлен с помощью экономико-математических методов, в частности метода линейного программирования. Целевая функция задачи выглядит следующим образом:

$$\sum_{i=1}^m f_i(X_i) + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n S_{ij} X_{ij} = \min$$

(1)

где $f_i(X_i)$ — функция приведенных затрат на производство единицы продукции в i -м пункте в зависимости от размера предприятия;

X_i — оптимальный размер предприятия, который требуется найти;

S_{ij} — транспортные расходы на перевозку единицы продукции с i -го пункта производства в j -й пункт потребления в зависимости от объема перевозок X_{ij} .

Для установления размерного ряда оптимальных мощностей предприятий используется динамическая модель перспективного развития народного хозяйства и его отдельных отраслей. Размерный ряд создается с учетом особенностей отрасли и выпускаемой ею продукции, технического уровня производства, перспектив его развития и размещения.

Эффективной формой организации промышленного производства является и его специализация. Специализация приводит к обособлению отдельных производств, формированию новых отраслей и предприятий с ограниченной номенклатурой выпускаемой продукции, конструктивной и технологической однородностью производства. Специализация промышленного производства осуществляется в различных формах. Основное значение при этом имеет подбор таких видов продукции, которые объективно обуславливают общность технологии и методов организации производства. Для характеристики уровня специализации предприятий машиностроения используется следующая система показателей.

1. Удельный вес специализированного производства. Этот показатель характеризует роль специализированного производства в выпуске той или иной продукции.

2. Удельный вес основной (профильной) продукции в общем выпуске (в стоимостном выражении) отрасли или предприятия. Этот показатель характеризует степень загрузки отрасли или предприятия изготовлением основной продукции.

3. Широта номенклатуры, количество групп, видов и типов конструктивно и технологически однородных изделий, выпускаемых предприятиями отрасли.

Предприятия, выпускающие большое количество наименований оборудования, машин, приборов, при достаточной их конструктивной и технологической однородности имеют более высокий уровень специализации по сравнению с предприятиями с ограниченной номенклатурой выпуска разнородных изделий.

4. Удельный вес продукции предприятий и цехов, специализированных на выпуске отдельных деталей, узлов, заготовок, в общем объеме производства. Этот показатель характеризует уровень специализации. Он рассчитывается по отдельным отраслям.

5. Количество предприятий и цехов, занятых изготовлением данного вида продукции, в том числе специализированных. Этот показатель характеризует, насколько рассредоточено производство однотипной продукции. Распыление производства продукции по многим предприятиям небольшими количествами снижает уровень специализации и приводит к большим потерям в народном хозяйстве.

Исследуя производство зерновых [5], в Украине отмечается рост доли предприятий, занимающихся производством зерновых и зернобобовых культур. В предыдущем году производством этих культур занималось 36536 аграрных предприятий. Из этого количества на долю 3287 (9% от их общего количества) пришёлся валовой сбор более 30 млн. тонн зерна. При этом, 2,3 тыс. производителей зерновых и зернобобовых культур с объемом производства более 5,0 тыс. тонн каждый получали с гектара на 10,5 ц зерна больше, чем в среднем по аграрным предприятиям. Зерно - это тот фундамент, на котором держится весь агропромышленный сектор. По данным экспертов, ресурсный потенциал нашей страны в производстве зерна таков, что, применяя лучшие семена и технологии, наша страна потенциально в состоянии производить на используемых сегодня площадях (а это в общей сложности 12 млн. га) 90 млн.т, в том числе 42 млн. т пшеницы; 28 млн. т ячменя и 20 млн. т кукурузы. Значительное позитивное влияние на рост урожайности зерновых культур оказывают климатические условия. В этой связи необходимо отметить, что погодные условия не всегда благоприятные для хорошего урожая на протяжении практически всего периода созревания культур. Приведенные данные по аграрным предприятиям имеют прямые отношения к вопросам организации производства и на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения.

ООО НПП "Херсонский машиностроительный завод" является одним из ведущих предприятий отрасли сельскохозяйственного машиностроения. Основу современной программы предприятия составляют самоходные зерноуборочные комбайны и поливная техника:

- Самоходный зерноуборочный комбайн КЗС-9-1 «Славутич»;
- Самоходный зерноуборочный комбайн «Скиф-230А» ;
- Жатки для уборки кукурузы КМС-6, КМС-8 и их модификации;
- Жатки для уборки подсолнечника ПЗС-8, ПЗС-12 и их модификации;

Удельный вес производства зерноуборочных комбайнов в структуре товарного выпуска составляет до 93,5%, 6,5 % занимают жатки и поливная техника. В структуре себестоимости выпускаемой продукции ООО НПП «ХМЗ» материалы и комплектующие занимают до 55%. На производство одной поливной машины используется более тысячи наименований основных и вспомогательных материалов, до 200 единиц покупных изделий и комплектующих.

Согласно данных института водных проблем и мелиорации НААНУ общая площадь поливных земель в Украине составляет 2 176,2 тыс. га. Количество необходимых поливных машин на эту площадь составляет 16741 штук (табл.1).

Таблица 1

Структура необходимого машинного парка поливных машин в Украине

№	Тип машины	Количество, шт.
1	Машины кругового действия («Фрегат»)	9 800

2	Машины фронтального действия из закрытых сетей (МДШ)	3 034
3	Машины барабанного типа (МДБ)	3 000
4	Машины фронтального действия из открытых сетей (МДФП)	907
	ВСЕГО:	16 741

ПАО «Завод «Фрегат» является монополистом в Украине по производству широкозахватных поливных машин кругового действия. ООО НПП Херсонский машиностроительный завод ("ХМЗ") разрабатывает и осваивает поливную технику МДФП-71/128, МДБ-100, МДШ-25/100, МДШ-30/275. Машина дождевальная фронтального перемещения МДФП-71/128 самоходная предназначена для орошения сельскохозяйственных культур дождеванием с забором воды из открытой оросительной сети в движении, использоваться для орошения водой во всех зонах орошаемого земледелия Украины. Производительность системы – 300 м³/ч, максимальная скорость передвижения – 200 м/ч. Машина дождевальная шланго-барабанная кругового действия продольного перемещения МДБ-100 полуприцепная и машины дождевальные фронтального действия МДШ-25/100, МДШ-30/275 с забором воды от закрытой оросительной сети с помощью шланга, предназначены для орошения сельскохозяйственных культур дождеванием с забором воды из закрытой оросительной системы. Характеристики поливной техники, планируемой к разработке, освоению и серийному производству в ООО НПП "ХМЗ" на 2013-2017 годы приведены в таблице 2.

Таблица 2

Характеристика поливной техники на ООО НПП "ХМЗ"

№	Показатель	Полivная техника			
		МДФП-71/128	МДБ-100	МДШ-25/100	МДШ-30/275
1	Длина шланга, м	123	600 ... 750	100	100
2	Ширина полосы полива, м	124 – 126	72 ... 84	100	100
3	Орошаемая площадь, га	до 100	5,4 ... 6,2	до 25	до 30
4	Производительность системы, м³/ч	300	40 ... 80	8	17

Сопоставляя характеристики оросительных систем МДШ 25/100 и ее зарубежного аналога – Reinke A-100, необходимо обратить внимание на их производительность (табл.3).

Таблица 3

Сравнительная характеристика фронтальных поливных машин с забором из закрытых оросительных систем

№	Характеристика	Ед. изм.	МДШ 25/100	Reinke A-100
1	Страна-изготовитель		Украина	США
2	Мощность двигателя	кВт	5,88	20
3	Ширина захвата	м	100	100
4	Диаметр труб	мм.	127-102	152
5	Длина - фермы	м.	52	63,7

№	Характеристика	Ед. изм.	МДШ 25/100	Reinke A-100
	- консоли		29,7	31,3
6	Масса машины с силовой установкой	кг.	4230	5800
7	Производительность	л/с	25	44
8	Рабочая скорость	м/мин	0,17-0,19	0,18

Анализируя характеристики фронтальных поливных машин, необходимо отметить, что при одинаковой рабочей скорости поливная машина Reinke A-100 имеет почти в два раза выше производительность. Приведенные в таблице 3 данные позволяют определиться и с основными способами обеспечения конкурентоспособности отечественной машины, в том числе путем увеличения мощности двигателя, диаметра труб, длины фермы и др.

Выводы. Проведенное исследование свидетельствует, что повышение уровня специализации предприятий позволяет обеспечить их необходимый производственный потенциал. Уровень специализации рынка дождевальных машин, которые во многом являются взаимозаменяемыми, является конкурентным. Это, в свою очередь, требует от предприятий-производителей уделять больше внимания вопросам конкурентоспособности своей продукции. Это особенно заметно по результатам сравнительного анализа технических характеристик фронтальных поливных машин МДШ 25/100 и Reinke A-100, приведенных в табл. 3.

Сегодня, в контексте четкого позиционирования Украины как мирового игрока на рынке аграрной продукции, назрела необходимость глубокого анализа путей развития производства необходимого машинного парка поливных машин.

Аннотация

В статье исследованы прогрессивные формы организации сельскохозяйственного производства. Проанализированы экономические преимущества концентрации производства однородной продукции на специализированных предприятиях. В статье проведен анализ необходимого парка поливных машин.

Ключевые слова. Уровень производства, экономические и технические показатели, целесообразный размер предприятия, поливная техника.

Анотація

У статті досліджені прогресивні форми організації сільськогосподарського виробництва. Проаналізовані економічні переваги концентрації виробництва однорідної продукції на спеціалізованих підприємствах. У статті проведений аналіз необхідного парку поливних машин.

Ключові слова. Рівень виробництва, економічні і технічні показники, доцільний розмір підприємства, поливна техніка.

Summary

The progressive forms of organization of agricultural production are investigational in the article. Economic advantages of concentration of production of homogeneous goods are analysed on the specialized enterprises. The analysis of necessity of park of поливних machines is conducted in the article.

Keywords. Level of production, economic and technical indicators, expedient size of enterprise, watering technique.

Список использованной литературы:

1. Грузнов И.И. Управление процессами исследования и разработки инноваций / И.И.Грузнов. – Одесса: Полиграф, 2007. –434 с.

2. Варналій З.С. Регіональна політика України: інституційне правове забезпечення. Збірник офіційних документів / За ред. З. Варналія. – К.: НІСД, 2004. – 521 с.
3. Потьомкін Л.М. Шляхи підвищення ефективності функціонування підприємства: вдосконалення мотивації персоналу. Збірник наукових праць (www.eprostir.dp.ua) № 79. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2013. – 310 с.
4. Радишевский Д. Устойчивое развитие сельскохозяйственного машиностроения необходимо // АПК: экономика, управление. – 2011. № 6. – С. 89-93.
5. Доля импортной сельхозтехники в Украине составляет 80% // Официальный сайт информационного агентства УНИАН – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economics.unian.net/rus/detail/34716>

УДК: 339.9

Кузькіна Т.В., Морозова К.В.

МАРКЕТИНГОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Характерною особливістю ринкових відносин, що склалися на сьогодні в Україні, є динамічність зовнішнього середовища, жорсткий конкурентний тиск, швидкі темпи інноваційного розвитку, зростання вимог споживачів. Дані обставини змушують підприємства та організації по-новому розглядати проблеми щодо управління господарсько-фінансовою діяльністю. Виходячи з цього, спостерігається підвищення ролі та значення маркетингу як засобу досягнення мети в процесі обліку, аналізу, планування та контролю функціонування підприємства. Стратегічним завданням підприємства стає найбільш повне використання маркетингового потенціалу через виявлення невикористаних раніше резервів та більш ефективне використання наявних ресурсів.

Формування завдання дослідження. Метою статті є дослідження компонентів маркетингового потенціалу торговельних підприємств та послідовність оцінки його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень. Дану проблему досліджували такі вчені як С.Г. Бабенко, О.П. Близнюк, І.А. Маркіна, М.А. Окландер, О.П. Чукурна та інші. У своїх дослідженнях вони приділяли увагу ринковим чинникам, які зумовлюють становлення маркетингу у діяльності підприємств та функціонуванню комплексу маркетингу на споживчому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвиток торгівлі перетворюється в спосіб формування ринкових структур, насамперед, формування внутрішнього ринку, підвищення конкурентоспроможності товарів та послуг, активізації інноваційної діяльності, фактор розвитку малого і середнього бізнесу, підприємницької діяльності.

Аналіз показників фінансово-господарської діяльності підприємств України [5] дозволив виявити, що кожне з них діє в умовах конкретного, тільки йому властивого маркетингового середовища, під яким слід розуміти сукупність факторів, що впливають на можливості оптимізації збуту.

На сьогодні, маркетинговими можливостями підприємств є такі орієнтири: розширення мережі підприємств, з урахуванням міського населення; звільнення від нерентабельних галузей діяльності і господарських підрозділів; постійний моніторинг і

аналіз ринкового середовища і конкурентів; формування асортименту товарів та послуг з урахуванням попиту споживачів сільських районів тощо.

Маркетинговими загрозами сфери споживчої торгівлі є: недосконалість законодавчої бази; нестабільність ринкового середовища; фінансова нестійкість підприємств; низька матеріальна зацікавленість пайовиків; міграція сільського населення в міста; низька платоспроможність населення сільських районів тощо.

Маркетингові можливості і загрози формують сильні та слабкі сторони діяльності підприємств. Так, слабкими сторонами функціонування підприємств є: діяльність переважно в сільських регіонах; відсутність чіткої стратегії у підприємств; відсутність стратегічного планування і прогнозування; відсутність маркетингових досліджень зі збору інформації про ринок; відсутність маркетингових програм за сферами і галузями діяльності; недостатність власних обігових коштів.

Сильними сторонами підприємств виступають: соціальна спрямованість діяльності; контроль фінансових потоків; налагоджена система транспортування, прийому і збереження товарів; широка роздрібна і виробнича мережа; формування асортименту товарів та послуг з урахуванням аналізу попиту тощо.

Кожне підприємство, що працює у сфері торгівлі, діє в умовах мінливого зовнішнього середовища. І тому не може собі дозволити пасивне спостереження за розвитком та перебігом ринкової ситуації — інакше воно стане неконкурентоспроможним, та як наслідок, — припинить своє існування. Основною метою діяльності підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища є ефективне та раціональне використання свого потенціалу, стабілізація існуючих та розробка нових переваг у конкурентній боротьбі. Це має йому забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг.

Слід зазначити, що для ефективного управління маркетинговим потенціалом слід чітко розумітися на питаннях, пов'язаних з управлінням загальним потенціалом підприємства. У вітчизняній економічній літературі наукові розробки щодо категорії «потенціал підприємства» з'явилися ще на рубежі 70-х, 80-х років XX століття. У більшості робіт визначалася важливість і актуальність вивчення питань оцінки потенціалу. В той же час, спостерігалися розходження у визначенні потенціалу, його сутності, структури і співвідношення з іншими категоріями.

Чернишова Г.Н., Лавренкова Є.В. розробили методику діагностики потенціалу підприємства [6], яку слід проводити у формі комплексного, поетапного дослідження наступних складових:

- організаційний потенціал — організаційно-правова форма підприємства; організаційна структура підприємства; структура управління на підприємстві; інфраструктура підприємства; спеціалізація і концентрація виробництва;
- фінансово-економічний потенціал — доходи від реалізації, позареалізаційні доходи, витрати виробництва, розподіл прибутку, рентабельність, точка беззбитковості, кредиторська і дебіторська заборгованість, стан власних обігових коштів, структура капіталу, емісійний дохід, обсяг фінансово-експлуатаційних потреб;
- виробничий потенціал — вартість основних фондів і ступінь їхнього зносу, ступінь завантаження виробничих потужностей, забезпеченість матеріально-сировинними і паливно-енергетичними ресурсами, обсяг і номенклатура продукції, товарні запаси;
- ринково-збутовий потенціал — обсяг товарообігу, основні постачальники сировини та товарів, основні виробники товарів, основні ринки збуту, залишки готової продукції на складі, максимальні та мінімальні ціни, конкурентна стратегія;
- кадровий потенціал — чисельність працівників, структура зайнятості, рівень заробітної плати, рівень і динаміка продуктивності праці, рівень трудомісткості, плинність кадрів, кваліфікаційний рівень працівників;
- соціальний потенціал — види і обсяги соціальних виплат працівникам, витрати на соціально-культурні заходи, структура і вартість невиробничих фондів;

- науково-технічний і інноваційний потенціал – кількість нововведень, що були втілені до практики діяльності, кількість нових технологій, видів товарів; обсяг НДДКР; стадія життєвого циклу товарів, що реалізуються; конкурентоспроможність товарів.

Маркетинговий потенціал підприємства являє собою невід’ємну складову частину загального потенціалу підприємства.

Поняття «маркетинговий потенціал» з’явилося в науковій літературі відносно недавно. При цьому, як і для поняття «потенціал підприємства», не надано чіткого і ясного уявлення щодо структури маркетингового потенціалу, його сутності.

Так, Мерзлікіна Г.С. і Шаховська Л.С. називають маркетинговий потенціал підприємства ринковим і вважають, що він є складовою частиною потенціалу підприємства та характеризується за допомогою групи показників [4]: співвідношення продукції, що реалізована до товарної продукції; частка ринку; темпи зміни фізичного обсягу виробництва; конкуренти; диверсифікація продукції; диверсифікація клієнтури; фізичний попит на продукцію підприємства; професійний склад кадрів; співвідношення частки ринку і ємності ринку; співвідношення індексу продукції, яка реалізована і індексу інфляції; доля матеріальних витрат у собівартості продукції; співвідношення можливості задоволення ринкових потреб до потреб; постачальники сировини та товарів тощо.

На нашу думку, аналіз і оцінку маркетингового потенціалу торговельних підприємств слід здійснювати, адаптуючи наукові погляди Баранчєєва В.П. та Стріжова С.Г., які рекомендують при визначенні маркетингового потенціалу використовувати комплекс підходів: циклічний, системний і діагностичний [1].

В основі циклічного підходу полягає теорія життєвого циклу товару. В даному випадку функції маркетингового комплексу розподілені за фазами і етапами життєвого циклу товарів. Ступінь виконання функцій у кожній ситуації характеризує маркетинговий потенціал торговельного підприємства за наступними складовими:

- маркетинговий потенціал підприємства у фазі науково-дослідних робіт (вивчення ринку і його структури, споживачів товару; пошук цільових ринків, сегментація ринку; уточнення напрямків НДДКР та технічних вимог);
- маркетинговий потенціал підприємства у фазі виробництва (ініціювання технічних нововведень, участь у забезпеченні якості продукції і плануванні асортименту; сертифікація продукції);
- маркетинговий потенціал підприємства у фазі реалізації (організація системи товароруху, управління товарною, ціновою, комунікаційною політикою, організація збутової мережі);
- маркетинговий потенціал підприємства у фазі споживання (організація сервісу, монтажу та ремонту товарів; організація підвищення кваліфікації персоналу відносно удосконалення сервісної політики; організація ринку вторинних ресурсів).

Маркетинговий потенціал торговельного підприємства у разі системного уявлення слід розглядати як управління маркетинговими ресурсами, організаційним механізмом маркетингу та спроможністю досягати бажаних маркетингових результатів. Виходячи з цього твердження, слід розрізнати наступні елементи маркетингового потенціалу:

- потенціал цінностей, положень, концепцій, традицій торговельного підприємства;
- потенціал навичок персоналу, досвіду колективу підприємства у вирішенні маркетингових завдань;
- потенціал управлінського стилю і організаційної поведінки керівництва і персоналу підприємства в області маркетингу;
- потенціал організаційної структури маркетингу і управління маркетингом;
- потенціал технології процесів і методів маркетингу торговельного підприємства;
- потенціал маркетингового персоналу підприємства;

- потенціал маркетингових досліджень;
- потенціал маркетингової інформаційної системи;
- потенціал стратегічного планування маркетингу на торговельному підприємстві;
- потенціал фінансових ресурсів маркетингу;
- потенціал матеріально-технічної бази;
- потенціал, який характеризує спроможність торговельного підприємства досягати певних економічних і соціальних результатів маркетингової діяльності.

Діагностичний підхід до оцінки маркетингового потенціалу торговельного підприємства слід використовувати при відсутності кваліфікованих фахівців, обмеженості у термінах дослідження, відсутності або недостатності інформації. Діагностичний аналіз здійснюється за обмеженим і доступним для аналітиків колом параметрів.

Таким чином, комплексний маркетинговий потенціал являє собою сукупний потенціал маркетингових ресурсів і сукупний потенціал маркетингових зусиль, ефективне використання якого забезпечить торговельним підприємствам досягнення корпоративних цілей. Отже, основними структурними елементами маркетингового потенціалу підприємства є маркетингові ресурси і маркетингові зусилля.

Маркетингові ресурси являють собою частину ресурсів підприємства, які спрямовані на забезпечення його ефективної маркетингової діяльності, а саме: трудові, фінансові, матеріальні, інноваційні та інформаційні ресурси.

Маркетингові зусилля являють собою спрямованість підприємства збільшити свою ринкову частку завдяки використанню маркетингу. До їх складу належать наступні елементи:

- маркетингова інформаційна система, яка містить наступні елементи: система внутрішньої звітності, система маркетингового спостереження, система маркетингових досліджень, система підтримки прийняття рішень;
- маркетингові дослідження, які складаються з трьох стадій: стадія розробки задуму дослідження; одержання і аналіз даних; формування висновків і рекомендацій;
- програмування маркетингу, що складається з наступних етапів: оцінка ринкових можливостей підприємства; встановлення цілей; розробка стратегій маркетингу; розробка комплексу маркетингу; перетворення в життя маркетингових заходів; оцінка і контроль маркетингової діяльності;
- маркетинговий інструментарій: сегментація, вибір цільового сегменту, позиціонування;
- управління комплексом маркетинг-мікс: товар, ціна, просування, збут, персонал;
- контроль маркетингу: стратегічний, тактичний, оперативний;
- управління ризиками.

Основні проблеми, що перешкоджають використанню маркетингового потенціалу вітчизняними підприємствами всіх галузей, можна умовно розподілити на зовнішні, що виникають поза межами підприємства і знаходяться поза сферою його впливу, і внутрішні, що мають місце всередині підприємства та пов'язані з помилками керівництва і персоналу. Так, зовнішніми факторами виступають: недосконалість, суперечливість, динамічність, непередбачуваність законодавчої бази; несприятливе соціально-економічне середовище; адміністративний тиск; корумпованість влади; низький рівень розвитку ринкових відносин; жорстка податкова політика; напружене політичне становище. Внутрішніми факторами діяльності підприємств, що гальмують ефективне використання маркетингового потенціалу, є: дефіцит фінансових коштів; відсутність системи маркетингової інформації; низький рівень забезпечення комп'ютерним устаткуванням; нерозуміння працівниками вищої ланки апарату управління значущості та сутності маркетингу; низький рівень компетенції працівників, що виконують маркетингові функції,

дефіцит сучасних знань; незрозуміле місце відділу маркетингу у структурі підприємства, нечіткий характер функцій відділу маркетингу; невідповідність організаційних структур підприємств умовам ринкової економіки; невикористання стратегічного планування; обмежена кількість елементів маркетингової діяльності, які виконуються підприємствами на практиці.

Стратегічною метою діяльності підприємства в умовах ринкової економіки є перемога у конкурентній боротьбі за споживача завдяки максимально ефективному використанню свого маркетингового потенціалу. Управління маркетинговим потенціалом підприємства зводиться до управління конкурентоспроможністю маркетингового потенціалу. Воно повинно спиратися на системний і комплексний підходи.

Конкурентоспроможність маркетингового потенціалу торговельного підприємства являє собою рівень використання маркетингового потенціалу у порівнянні з конкуруючим об'єктом.

Дослідження конкурентоспроможності маркетингового потенціалу необхідно здійснювати шляхом послідовної реалізації наступних етапів:

1. Складання переліку підприємств конкурентів.
2. Збір інформації про діяльність конкурентів.
3. Виявлення найбільш впливових конкурентів.
4. Оцінка маркетингового потенціалу найбільш впливових конкурентів.
5. Складання профілю конкурентоспроможності маркетингового потенціалу.

На підставі профілю конкурентоспроможності маркетингового потенціалу повинна здійснюватися розробка заходів щодо збільшення конкурентоспроможності маркетингового потенціалу підприємства.

Після дослідження конкурентоспроможності маркетингового потенціалу слід здійснити його оцінку. Оцінка конкурентоспроможності маркетингового потенціалу дозволить торговельному підприємству своєчасно адаптуватися до конкурентного середовища, виявити сильні і слабкі сторони діяльності (як самого підприємства, так і його конкурентів), розробити ефективну конкурентну стратегію, впровадження якої буде сприяти зміцненню ринкових позицій.

Оцінку конкурентоспроможності маркетингового потенціалу доцільно здійснювати за наступними етапами:

1. Визначення цілей діяльності підприємства (задоволення потреб споживачів, одержання прибутку, зростання обсягів збуту, завоювання стійкого становища на ринку тощо).
2. Здійснення конкурентного аналізу (дослідження конкурентного середовища підприємства і дослідження факторів конкурентоспроможності маркетингового потенціалу підприємства).
3. Кількісна оцінка конкурентоспроможності маркетингового потенціалу (сукупний потенціал маркетингових ресурсів та сукупний потенціал маркетингових зусиль).
4. Виявлення конкурентних переваг (використання потенціалу фінансових ресурсів маркетингу, використання потенціалу управління маркетинговими дослідженнями, використання потенціалу управління маркетинговим інструментарієм тощо).
5. Розробка конкурентних стратегій ринкової діяльності.

Висновки. Таким чином, з метою удосконалення процесу управління торговельними підприємствами на засадах маркетингу необхідне створення і використання комплексної системи управління маркетинговим потенціалом, яка складається з: системи управління ресурсним забезпеченням маркетингового потенціалу, системи управління маркетинговими зусиллями підприємства, системи управління конкурентоспроможністю маркетингового потенціалу. Все це безперечно сприятиме

підвищенню загальної конкурентоспроможності зазначених підприємств та зміцнення їх позицій на ринку.

Анотація

В статті розглядаються питання щодо сутності маркетингового потенціалу, особливостей маркетингового потенціалу торговельних підприємств.

Ключові слова: маркетинговий потенціал, конкурентоспроможність маркетингового потенціалу, оцінка маркетингового потенціалу.

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы относительно сущности маркетингового потенциала, особенностей маркетингового потенциала торговых предприятий.

Ключевые слова: маркетинговый потенциал, конкурентоспособность маркетингового потенциала, оценка маркетингового потенциала.

Annotation

In the article the questions in relation to essence of marketing potential, features of marketing potential of auction enterprises are examined.

Keywords: marketing potential, competitiveness of marketing potential, estimation of marketing potential.

Список використаної літератури:

1. Баранчев В.П., Стрижов С.Г. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия // Маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 42 – 50.
2. Гуляев С.Л. Оценка привлекательности стратегических зон хозяйствования для малых предприятий с учетом региональных условий хозяйствования // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 4. С. 27 – 35.
3. Маркіна І.А. Управління споживчою кооперацією як соціально-економічною системою // Вісті. Діловий випуск. – 2007. – № 21. – ДВ–вкладка. – 24 с.
4. Мерзликина Г.С., Шаховская Л.С. Оценка экономической состоятельности предприятия. – С.Пб.: Санкт-Петербургский госуд. ун-т, 1996. – 160 с.
5. Основні показники господарсько-фінансової діяльності підприємств Укоопспілки за 2007 рік. – К.: Центральна спілка споживчих товариств України, УКООПСПІЛКА, 2008. – 117 с.
6. Чернышева Г.Н., Лавренова Е.В. Методические подходы оценки и анализа потенциала предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. С. 34 – 39.
7. Шульгіна Л. Маркетолог на підприємстві: стратег чи мішень? // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 61-67.

УДК: 338.1

Петренко М.П.

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ФАКТОРИ, НАПРЯМИ, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Постіндустріальна цивілізація, становлення якої наприкінці ХХ ст. вважалося футурологічною концепцією, набуває все більше рис об'єктивної реальності. Експонентне прискорення історичного часу та зріст ентропії соціально-

економічних процесів вимагає покласти в основу управлінських стратегій розвитку на всіх рівнях економічної системи положення, які відповідають сучасній специфіці постіндустріальної трансформації. Саме дотримання одного з основних законів кібернетики, про відповідність засобів управління визначальним характеристикам та закономірностям функціонування об'єкту, актуалізує необхідність вивчення детермінант постіндустріальних змін в економіці, врахуванні їхньої специфіки в організаційно-економічних механізмах.

Сучасний рівень організації української економіки об'єктивно знаходиться на рівні неокласичної доктрини, яка відповідає доіндустріальному та індустріальному періодам розвитку. Основна увага приділяється факторам, які збільшують виробничий потенціал економіки, до яких віднесені кількість і якість природних ресурсів, загальна чисельність і кваліфікація робітників, запаси капіталу і рівень технологій. Ситуація ускладнюється й тим, що здебільшого, організаційна та управлінська культура залишається на посттоталітарному рівні розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності та зміст постіндустріальної трансформації соціально-економічних відносин було проаналізовано ще у другій половині ХХ ст. Поняття «постіндустріальний стан» було введено у науковий обіг теоретиком англійського ліберального соціалізму А. Пенті значно раніше, як протилежний індустріальному концепт соціально-економічної організації метою якого було перепідпорядкування машин людині на основі подолання відчуження праці від засобів виробництва і, головне, припинення виробництва заради прибутку [1].

У 50-70-і роки ХХ в. соціологи та економісти запропонували теорії постіндустріального суспільства і постіндустріальної економіки, які розділили історію людства на три етапи [2]. С. Крук і С. Леш виділяли передмодерністський, модерністський і постмодерністський стан суспільства [3]. О. Тоффлер описував «першу», «другу» і «третю» хвилі цивілізації [4]. Д. Белл, чий підходи набули найбільшого визнання, іменував ці стадії як доіндустріальне, індустріальне і постіндустріальне суспільство [5].

Постіндустріальна модернізація визнається однією з головних умов ефективного розвитку й національної економіки України. Модернізаційні концепти вітчизняних економістів О.С. Бабаніна, Я.В. Белінської, З.С. Варналія, В.М. Гейця, А.А. Гриценко, М.І. Долішнього, Я.А. Жаліло, А.Ф. Мельника, А.І. Мокія, О.Ф. Новікової, Т.В. Пеппи, Д.С. Покришки, Л.І. Федулової, А.А. Чухно та багатьох інших дослідників, в більшій своїй частині відтворюють основні принципи та механізми концепції постіндустріальної трансформації з врахуванням специфічних характеристик розвитку національної економіки в цілому, її окремих галузей та регіонів.

Постановка завдання. Метою дослідження є встановлення основних рушійних сил постіндустріальної трансформації економічних відносин, факторів, що сприяють соціально-економічній ефективності відповідних біфуркацій.

Виклад основного матеріалу. Початок сучасного економічного розвитку багато економістів пов'язують зі становленням індустріальної економіки. Вони поділяють сучасний економічний розвиток на індустріальний і постіндустріальний період.

Передумови переходу до сучасного економічного розвитку сформувалися у Західній Європі в період з XVI-XVIII ст., за кардинальних змін у релігійних віруваннях, етиці, системі політичної влади, структурі соціальних відносин. Ці зміни дозволили запустити сучасний механізм економічного розвитку. Його рушійною силою, за визначенням Й. Шумпетера, стала діяльність підприємців, які в прагненні до надприбутків пропонували ринку радикальні нововведення (підприємницька функція) [6].

Індустріальне суспільство прийшло на зміну доіндустріальному в ході промислових революцій, які відбувалися в різних країнах в різні періоди.

Економічне зростання в індустріальній економіці забезпечувалося за рахунок капіталовкладень у створення машин, будівництво заводів і фабрик. Частка факторного

доходу капіталу у ВВП збільшувалася в основному за рахунок зниження частки доходів землевласників.

Розвиток індустріальної економіки ґрунтувався на зростанні продуктивності праці за рахунок збільшення капіталовкладень. Капітал був, таким чином, найважливішим фактором виробництва в індустріальній економіці. Зростання продуктивності праці забезпечувалося за рахунок зростання витрат капіталу.

Формування постіндустріального суспільства Д. Белл і його послідовники пов'язували з інтелектуалізацією усіх сфер суспільного життя, особливою роллю знань та інформації як визначальних чинників розвитку економіки на основі взаємодії між людьми.

Трактуючи перехід до постіндустріального суспільства як наймасштабніший, глибинний поворот в історії людства, сучасні дослідники акцентують увагу на втраті індустріальним сектором провідної ролі, перетворенні науки на безпосередню продуктивну силу суспільства, зміні характеру праці, трансформації сутності та масштабів економічної діяльності, створенні умов для всебічного самовдосконалення людини як творчої особистості, приході на зміну людині «економічній» людини «багатовимірної».

На думку Д. Белла, до основних рис постіндустріального суспільства належать:

- провідна роль теоретичного знання, що становить основу технологічних інновацій;
- нова інтегральна технологія, яка дає можливість знаходити більш ефективні підходи до вирішення технічних, економічних та соціальних проблем;
- вирішальна роль «носіїв знання» – технічних спеціалістів, професіоналів, які становлять найчисленнішу соціальну групу;
- перехід від виробництва товарів до виробництва послуг, у тому числі у сфері охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування тощо;
- утвердження нового характеру праці як взаємодії між людьми;
- акцент на теоретичні знання, посилення ролі та значення науки, орієнтація на майбутнє;
- формування системи меритократії, за якої соціальне становище людини зумовлюється виключно її інтелектуальним потенціалом і здатністю генерувати нові знання;
- подолання обмеженості благ, нестачі товарів, послуг і виникнення нових дефіцитів: часу та інформації;
- формування економічної теорії інформації на основі заміни трудової теорії вартості теорією цінності, заснованої на знаннях.

На думку Д. Белла, постіндустріальне суспільство – це суспільство, в економіці якого пріоритет від переважного виробництва товарів перейшов до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя, в якому клас технічних фахівців став основною професійною групою і, що найважливіше, в якому впровадження нововведень все більшою мірою залежить від досягнень теоретичного знання [5]. Таким чином, перехід до постіндустріального суспільства посилює роль творчих сил особистості, перетворюючи інтелектуально-творчий потенціал та інформаційні ресурси на провідні чинники соціально-економічного розвитку.

Аналізуючи визначальні риси постіндустріального суспільства, відомий український вчений А.А. Чухно звертає увагу на те, що «досягнення високого рівня техніки і технології, зосередження переважної частини працездатних у сфері послуг, тобто у галузях, які виробляють знання та інформацію, забезпечують не лише небачений рівень добробуту, а й створюють умови для розвитку творчості людини, піднесення її ролі у виробництві та в житті суспільства. Це зумовлює характерну рису нового суспільства – основний імпульс надходить не від соціальної структури, а від окремої активної особи. Саме творча особистість, вільна індивідуальність людини зумовлюють активну діяльність, спрямовану на подальше вдосконалення і одночасно на вдосконалення суспільства» [7].

Ідея постіндустріального суспільства залишається сьогодні досить популярною. Деякі дослідники конкретизують свої підходи, аналізуючи постіндустріальний капіталізм, екологічний, конвенціональний постіндустріалізм тощо. Водночас цій теорії притаманні відтінки технологічного детермінізму, що стало причиною критики її представниками концепції постмодернізму, яка набула поширення у 80-х – на початку 90-х років XX ст. і займає сьогодні скоріше оборонні позиції. Поряд з цими підходами з кінця 60-х років і дотепер розвиваються уявлення про сучасне суспільство як постбуржуазне, посткапіталістичне, постринкове, посттрадиційне і навіть постцивілізаційне, постісторичне.

Водночас наприкінці XX ст. був започаткований підхід, прихильники якого намагаються визначити новий етап розвитку людства через аналіз його окремих ознак, явищ і процесів. Прикладом такого підходу є започаткована Ф. Махлупом і Т. Умесау концепція «інформаційного суспільства», розвинена в подальшому М. Поратом, Й. Масудом, Т. Стоуньером та ін. у руслі наукової традиції аналізу еволюції людства крізь призму прогресу знань. До цього напрямку приєднуються також концепції, які акцентують увагу на провідній ролі знань: «the knowledgeable society», «aknowledgesociety», або «knowledgevaluesociety».

Важливо зазначити, що в сучасній економічній літературі є два підходи щодо застосування терміна «постіндустріальне суспільство»:

– заперечення доцільності вживання цього терміна, оскільки воно визначається хронологічним підходом до проблем соціально-економічної еволюції. Відтак висувається завдання пошуку більш адекватного терміна, здатного розкрити специфіку нового устрою та його глибинні якісні характеристики (інформаційне, інтелектуальне суспільство, суспільство знань, нова економіка тощо);

– визнання доцільності вживання цього терміна як такого, що позначає теоретико-методологічну основу широкого спектра сучасних наукових пошуків, спрямованих на виявлення принципових відмінностей нового устрою від попередніх етапів розвитку суспільства. Прихильники цієї позиції виходять із того, що визначальні риси нового устрою не можна достовірно описати поки сам цей устрій не досягне певної зрілості. На їх думку, термін «постіндустріальне суспільство» є містким та багатоплановим і дає змогу дослідити новітні зміни, що відбуваються сьогодні в розвинених країнах світу.

Всебічне дослідження рушійних сил постіндустріального розвитку вказує на інтеграційний взаємозв'язок цих підходів. В основі постіндустріальної біфуркації лежить технологічний прогрес й особливо, багатократне прискорення розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Джерелом прогресивного розвитку суспільства виступає вдосконалення форм і методів виробництва, саме тому в центрі уваги дослідників постіндустріальної економіки знаходиться виробництво і, перш за все, його технологічні аспекти, а також роль людини.

Велика кількість дослідників в якості фундаментальної ознаки постіндустріальної економічної системи виділяє зміни галузевої структури економіки – за збереження позицій промисловості провідним сектором економіки стає сектор послуг. Однією з основних теорій постіндустріального суспільства є трисекторна модель суспільного виробництва, згідно з якою в національній економіці виділяють три сектори: первинний (видобувні галузі), вторинний (обробна промисловість) і третинний (сфера послуг).

В постіндустріальних країнах галузева структура економіки змінюється в сторону постійного збільшення частки останніх двох груп галузей, причому найбільш інтенсивно зростає зайнятість і йдуть процеси реструктуризації робочої сили в тих секторах сфери послуг, для яких характерна менша продуктивність праці. Для етапу трансформації економічної системи характерна тенденція сталого зростання послуг, заснованих на знаннях (консалтинг, підготовка фахівців), які відіграють велику роль у процесах дифузії знань в галузях економіки та стимулюванні інновацій.

Переважання в сучасній економічній системі сектору послуг підтверджується зміною структури зайнятості, а також динамікою часткою матеріального виробництва та сфери послуг. Таким чином, для постіндустріального суспільства характерна переорієнтація виробництва з створення матеріальних благ на надання послуг і вироблення інформації.

Також для постіндустріальної трансформації характерне формування галузей, які поєднують форми матеріального виробництва і послуги на базі використання високих технологій (наприклад, виробництво програмних продуктів).

У структурі персоналу домінують професійні експерти, крім того, фахівці, що мають висококваліфіковані знання та затребувані на різних ринках, стають одержувачами нового виду доходу – інтелектуальної ренти. Реалії постіндустріальної економіки зумовили появу нового типу діяльності – творчого, який в умовах постіндустріального суспільства стає типовим для всіх секторів народного господарства і призводить до змін складу і структури факторів виробництва.

Перехід до постіндустріального розвитку відбувається через перерозподіл ваги факторів виробництва. Найважливішими виробничими чинниками стають знання та інформація, що в поєднанні з творчим характером діяльності зумовило формування нових пріоритетів особистості і суспільства: метою стає самоствердження через оволодіння й вміння користуватися знаннями.

Необхідно зауважити, що однією з найважливіших ознак початку переходу до нової – постіндустріальної економічної системи є зниження капіталомісткості виробництва. Саме зниження витрат капіталу на одиницю приросту ВВП у розвинених країнах можна вважати початком переходу від індустріальної, капіталістичної системи до нової постіндустріальної економіки. На фоні скорочення витрат сировини, матеріалів та енергії, єдиним ресурсом, використання якого збільшилося в економіках розвинених країн є інформація.

Одним з наслідків швидкого технологічного розвитку стала глобалізація соціально-економічних відносин, яка посилила конкуренцію на міжнародних ринках. Враховуючи те, що однією з головних умов конкурентоздатності в умовах постіндустріальної економіки є високий інноваційний рівень продукції, багатократно зростає вагомість «людського капіталу», тобто спроможності людей виробляти відповідну продукцію. Відповідні здатності властиві тільки праці висококваліфікованих професіоналів.

Така зміна факторів виробництва спричинила перерозподіл факторних доходів, що виразилося, перш за все, в зростанні частки заробітної плати в національному доході в розвинутих країнах. Дослідження показали, що між часткою зайнятих на підприємстві осіб з вищою професійною освітою, рентабельністю і зростанням виробництва існує значна позитивна кореляція. Тоді як між часткою зайнятих осіб з початковою і середньою професійною освітою, рентабельністю і зростанням виробництва має місце негативна кореляція.

Перерозподіл доходів на користь заробітної плати в постіндустріальній економіці в розвинутих країнах спричинив прискорене зростання оплати праці висококваліфікованих фахівців, тих, хто складає «людський капітал». При цьому оплата праці некваліфікованих і низькокваліфікованих працівників зростала дуже повільно.

Це дозволяє констатувати, що традиційні чинники – «проста праця», «земля», «капітал» – втратили своє значення.

В роботах багатьох економістів категорію «людський капітал» стали пов'язувати з різними рівнями освіти та професійної підготовки, кваліфікації. Це розмивало трактування категорії і спричинило за собою появу поняття «інтелектуальний капітал», яке стало еквівалентом первісного поняття «людський капітал». В даний роботі ці поняття розглядаються як еквівалентні, що відображають зміст категорії «людський капітал» – здатність висококваліфікованих професіоналів забезпечувати конкурентоспроможність, приносити високий прибуток.

Висновки. За постіндустріальної трансформації економічних відносин змінюються ролі і характер взаємодії факторів виробництва. Для постіндустріального суспільства характерне підвищення значущості особистості, нівелювання колишніх соціальних відмінностей, гуманізація суспільства та бізнесу. На рівні економічних суб'єктів інформація втілена в людському капіталі. Це призводить до заміщення праці знаннями, джерелом вартості стають саме знання, а суспільне виробництво перетворюється з матеріального в інноваційне. Відповідно, в діяльності підприємств на етапі переходу до постіндустріальної економічної системи одним з найважливіших стає завдання акумулювання людського капіталу.

В результаті досліджень природи людського капіталу, що визначається як втілене в людині корисне знання, вченими були зроблені цілком закономірні висновки про те, що приватній власності і грошовому капіталу індустріального суспільства в умовах постіндустріальної економіки відповідає інтелектуальний капітал.

Оскільки за постіндустріальної економіки інформація є головним фактором виробництва, значні зміни відбуваються у відносинах власності. Об'єктами власності стають знання та інформація, якими володіють конкретні люди, що обумовлює домінування в постіндустріальному суспільстві класу технократів.

Ряд дослідників звертає увагу на процес «розмивання» власності – втрачається монополія на знання, поширюються інтелектуальні технології, які передбачають високий рівень освіти і кваліфікації працівника.

Матеріальною основою переходу до постіндустріальної економічної системи є технологічні зрушення, які почалися за часів НТР у ХХ ст. На підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що у процесі трансформації індустріальної економічної системи ключова роль належить інформаційним ресурсам, насамперед втіленим в людському капіталі.

Анотація

В дослідженні встановлено, що основною рушійною силою постіндустріальної трансформації економічних відносин є технологічний розвиток на основі широкого впровадження наукових досягнень, що відбувається завдяки підприємницькій функції. Основними факторами ефективного постіндустріального розвитку є людський капітал та інформація.

Ключові слова: постіндустріальна трансформація, управління економічним розвитком, людський капітал, інформація, інформаційне суспільство, економіка знань.

Аннотация

В исследовании установлено, что основной движущей силой постиндустриальной трансформации экономических отношений является технологическое развитие на основе широкого внедрения научных достижений, происходящее благодаря предпринимательской функции. Основными факторами эффективного постиндустриального развития являются человеческий капитал и информация.

Ключевые слова: постиндустриальная трансформация, управление экономическим развитием, человеческий капитал, информация, информационное общество, экономика знаний.

Summary

The study found that the main driving force behind the transformation of post-industrial economic relations are developing technology based on the widespread introduction of scientific achievements, which is due to business functions. The main factors of effective post-industrial development is human capital and information.

Keywords: post-industrial transformation, management of economic development, human capital, information, information society, knowledge economy.

Список використаної літератури:

1. Penty Arthur J. Old Worlds for New. A Study of the Post-Industrial State. London. 1917.
2. Антипина О.Н. Тенденции гуманизации экономики при переходе к постиндустриальному обществу. – М.: ТЕИС, 1998. – 396 с.
3. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. – М.: Academia-HayKa, 1998. – 486 с.
4. Тоффлер О. Адаптивная корпорация / Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. – М.: Academia, 1999. – 351 с.
5. Белл Д. Социальные рамки информационного общества / Новая технократическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986. – С. 330-342.
6. Ерохина Е.А. Стадии развития открытой экономики и циклы Н.Д. Кондратьева. – Томск: Водолей, 2001. – 359 с.
7. Чухно А. Актуальні проблеми розвитку економічної теорії на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 15-34.

УДК: 657.3

Егорченко Т.И.

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕПОДАВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ УЧЕТНЫХ ДИСЦИПЛИН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Проблема высшего образования вообще, и экономического, в частности, многоаспектна. Если образование в области естественных наук менее подвержено изменениям из-за динамики общественной жизни, то большинство гуманитарных дисциплин самым непосредственным образом реагирует на вызовы общественного развития. В значительной мере это относится и к экономическому образованию. В настоящее время все актуальнее становится проблема методики преподавания экономических дисциплин. Мы становимся свидетелями реформирования системы высшего образования. Сегодня очевидно, что экономика независимой Украины уже прошла определенный путь развития. Все больше украинских предприятий становятся собственностью иностранных компаний, а большое их количество начинает привлекать инвестиции на мировых рынках. Соответственно для украинского бизнеса актуальность приобретают такие же вопросы, что и для предпринимателей и менеджеров в развитых странах. Среди них внедрение в хозяйственную практику информационных технологий и программных систем для автоматизации не только и не столько традиционного бухгалтерского учета, но, прежде всего, процесса снабжения, производства, логистики, то есть всего того, что и составляет основную деятельность предприятия. В связи с этим возникает необходимость подготовки специалистов (экономистов, бухгалтеров) не только в пределах традиционного понимания своей специальности, связанной, прежде всего, с составлением финансовой, статистической отчетности и расчетом налогов, но и способных использовать современные информационные технологии, все чаще внедряемые на предприятиях. Сегодня специалист по учету и аудиту должен иметь представление об основах построения и функционирования автоматизированных информационных систем бухгалтерского учета, анализа и аудита; понимать свою роль на всех стадиях жизненного цикла автоматизированной информационной системы

бухгалтерського учета. Для того, чтобы правильно оценить, выбрать и эффективно использовать программные средства в практической деятельности, ему необходимо ориентироваться на огромном рынке информационных продуктов для бухгалтерского учета, анализа и аудита. Бухгалтер должен владеть технологией ведения учета в компьютерной программной среде.

Таким образом, целью данной статьи является выявление проблемных аспектов преподавания учетных информационных дисциплин, а также поиск решения данных вопросов.

В настоящее время уже появилась учебная литература, посвященная преподаванию информационных систем учета и аудита. Это такие авторы как Шуремов Э.Л., Ивахненко С.В., Писаревская Т.А. [1, 2, 3]. Вопросы, рассматриваемые в учебных пособиях различных авторов, примерно одинаковы: это основы построения и использования информационных систем учета, общая классификация и более углубленное рассмотрение наиболее распространенных на территории Украины. Рассмотрим существующие на данный момент основные информационные системы.

На современном этапе развития экономики наиболее актуальными являются такие концепции информационных систем, как MRP II и ERP, которые фактически стали мировыми стандартами. Они представляют собой наборы общих правил, сформулированных в начале 80- и в 90-х годах XXв. американским обществом по управлению производством и запасами, которое объединяет ведущие американские компании. По этим правилам могут проводиться планирование и контроль разных стадий производственного процесса: определение потребностей в сырье, заготовке, загрузка мощностей, распределение ресурсов и др. На протяжении последних 30 лет эти концепции стали основной моделью бизнеса, которые использовали производители для достижения производственной эффективности[1]. Современные автоматизированные системы организации и материально – технического обеспечения производства берут свое начало от систем планирования материальных потребностей MRP. ERP-системы дают возможность отслеживать не только производственные, но и другие ресурсы предприятия (финансовые, сбытовые т. п.). Эта концепция имеет большую функциональность, в ней значительное внимание уделяется финансам и средствам поддержки принятия решений. Она обеспечивает возможность планировать и управлять не только производственными процессами, но и всей деятельностью предприятия, добиться ее оптимизации по ресурсам и времени. Стандартные функции программного продукта класса ERP следующие:

- прогнозирование, бизнес и финансовое планирование;
- управление продажами;
- планирование графика производства;
- управление структурой изделий;
- управление запасами;
- планирование потребности в материалах и производственных мощностях;
- управление производством;
- снабжение;
- финансы / бухгалтерия;
- финансовый анализ;
- управление кадрами и учет рабочего времени.

Набор конкретных модулей для реализации этих функций может быть разным. В любом случае в системе класса ERP должны четко выделяться три базовых блока: формирование основного плана, планирование потребностей, оперативное управление[2].

В настоящее время на отечественном рынке ERP- и приближенных к ним систем присутствуют украинские, российские и западные продукты. Западные (SAP, Oracle, Microsoft, IFS) и российские («1С», «Парус», «Галактика») разработчики в основном работают через торговых партнеров. Украинские разработчики предлагают свои программные продукты самостоятельно. В основном рынок систем управления

предприятием представлен двумя ценовыми категориями: дорогие западные и дешевые российские и украинские разработки. Разница в цене обусловлена качеством продуктов и соответственно отличиями в объемах затрат труда на их разработку. Кроме того, стоимость продуктов ERP напрямую зависит от их функциональных возможностей и потребностей клиентов. Так, программные продукты фирмы «1С» рассматриваются как «конструктор», на базе которого можно автоматизировать отдельные бизнес-процессы. Возможность постепенно автоматизировать отдельные участки управления предприятием и обусловила популярность и широкое распространение программных продуктов фирмы «1С» [3].

Таким образом, становится очевидной необходимость подготовки специалистов со знанием различных модулей «1С». Сложность в преподавании подобных дисциплин и, конкретно, спецкурса «1С Предприятие», имеет две составляющие.

Во-первых, необходима достаточная материально-техническая база учебного заведения, так как у программных продуктов довольно высокие требования к параметрам компьютерной техники. Сюда же можно отнести необходимость наличия грамотного учебно-вспомогательного персонала, который должен быть в состоянии отследить исправность и, в случае необходимости, восстановить рабочее состояние компьютерной техники. Работу самого программного продукта, как правило, сопровождает фирма, поставляющая его, и, в случае сбоя в работе программы, работники поставляющей фирмы его устраняют.

Во-вторых, большое, если не решающее, значение в организации процесса преподавания информационных дисциплин, в способности воспринимать и усваивать материал, определяет уровень компьютерной грамотности студентов. Если во время проведения занятия одному студенту на выполнение задания требуется 20 минут, а другому недостаточно 1 часа 20 минут, то нормальное, в полном объеме образовательное занятие невозможно. Если на обычном семинарском или практическом занятии скорость восприятия и фиксирования информации студентами примерно одинакова, то на лабораторной работе в компьютеризированной лаборатории часто решающим фактором является скорость набора текста на клавиатуре, знание назначения специальных клавиш и т.п. Зависит уровень подготовленности студентов от многих факторов, начиная от наличия компьютера дома до наличия или отсутствия знаний по базовой дисциплине (в случае с «1С Предприятием» - бухгалтерскому учету).

Так как повлиять на состояние материально-технической базы ВУЗа, а тем более на уровень подготовленности учебно-вспомогательного персонала у преподавателя информационных учетных дисциплин нет возможности, то все внимание должно быть уделено повышению восприятия студентами преподаваемых дисциплин. Здесь на первый план выходит избранная преподавателем методика преподавания, отражающая специфику предмета. Необходимо отметить, что, в отличие от других экономических дисциплин, по информационным практически отсутствует методическая учебная и практическая литература, изданная в Украине. Зарубежная же литература нуждается в адаптации к украинскому нормативно-правовому полю. Следовательно, разработка лекционного и учебно-методического материала становится первоочередной задачей преподавателя. Причем, задания должны быть составлены таким образом, чтобы студентам с высокой степенью компьютерной грамотности было интересно и возможно их выполнить с минимальной помощью и участием преподавателя, а студенты с низкой степенью компьютерной грамотности при повышенном внимании к ним преподавателя могли справиться с заданием в установленное время. К тому же, желательно, если не обязательно, чтобы и те и другие получили удовлетворение от выполненной работы. В компьютерных лабораториях студенты, чаще всего, работают с удовольствием, если они понимают, что они делают и для чего им это нужно. Особый восторг вызывает, когда они получают какой-либо обобщенный результат проделанной работы, и понимают, что это

верный результат. Составление именно таких заданий – сложный и требующий значительного времени процесс.

В качестве возможного решения данной проблемы фирма 1С в своих Методических материалах для слушателей сертифицированных курсов рекомендует использовать два типа заданий – основное и дополнительное [4]. Основное задание обязательно для выполнения всеми слушателями, а дополнительное предлагается тем слушателям, которые справляются с основным заданием достаточно быстро и хотят получить более глубокие навыки владения программой.

Еще одним вариантом решения проблемы повышения качества подготовки студентов по информационным учетным дисциплинам и реализации ранжированного подхода к процессу обучения может быть подготовка заданий, решение которых заключается в поиске ошибок, преднамеренно заложенных преподавателем в обобщенный результат проделанной работы. Выполнение такого задания требует от студента не только конкретных знаний для отражения определенной хозяйственной операции в программе, но и понимания движения результатов этой операции по регистрам бухгалтерского учета, а также умения анализировать влияние отдельной хозяйственной операции на итоговый результат. Такого типа задания можно использовать как дополнительные или контрольные для особо успевающих студентов. Для отстающих подобные задания рекомендуется выполнять в виде тренингов, то есть вместе с преподавателем, в качестве работы над допущенными ошибками, а также анализа результатов проделанной работы.

Так как готовые методические материалы, учебники, практические пособия отсутствуют, разработкой заданий преподавателю приходится заниматься самостоятельно. В этом случае, их качество напрямую зависит от квалификации преподавателя. Для решения этой проблемы необходимо посещение различных курсов и семинаров, которые проводят фирмы, поставляющие программные продукты. Применяемое в последнее время широкое использование унифицированных методов и переход на исключительно письменный контроль за усвоением студентами предметов изучения формально снижает роль преподавателя в непосредственном процессе обучения. Однако, эта проблема не коснулась информационных дисциплин, где роль преподавателя по-прежнему очень велика. Частные методики преподавания отдельных дисциплин являются звеньями общей системы педагогических наук. Они включают в себя и используют основные принципы педагогики и дидактики применительно к особенностям преподавания конкретных дисциплин. Преподавание всех общественных наук ведется на основе общих методических требований. В то же время для преподавания каждой из этих наук необходима своя, особенная методика, отражающая специфику содержания данной науки. С другой стороны современная эпоха глобализации объективно обуславливает необходимость и целесообразность максимальной совместимости национальных систем высшего образования в рамках единого европейского образовательного пространства, что является основной целью и задачей Болонского процесса. Этот процесс требует решения комплекса как фундаментальных вопросов, связанных с модернизацией системы высшего образования в Украине, так и конкретных задач организации учебного процесса, методов преподавания отдельных дисциплин и форм контроля знаний студентов.

Выводы. Таким образом, следует отметить, что необходимость преподавания студентам экономических специальностей информационных учетных дисциплин, является требованием времени. В тоже время, сложность преподавания обусловлена состоянием материально-технической базы ВУЗов, уровнем подготовки учебно-вспомогательного персонала, различным уровнем компьютерной грамотности студентов, недостатком учебно-методической литературы. Все это требует от преподавателя самостоятельного составления методических пособий, индивидуального и, естественно, творческого подхода к каждому студенту на занятии.

Аннотация

Рассмотрены методические аспекты преподавания учетных информационных дисциплин, а также выявлены актуальные проблемы преподавания и возможные пути их решения на примере спецкурса «1С Предприятие».

Ключевые слова: учетная информационная дисциплина, методика преподавания, ERP- системы, автоматизированная информационная система бухгалтерского учета

Анотація

У статті розглянуті питання актуальності викладання облікових інформаційних дисциплін, а також виявлені методичні аспекти викладання та шляхи їх вирішення на прикладі спецкурсу «1С Підприємство».

Ключові слова: облікова інформаційна дисципліна, методика викладання, ERP-системи, автоматизована інформаційна система бухгалтерського обліку

Summary

The article discusses the relevance of teaching credential information disciplines, as well as identifying the methodological aspects of teaching and ways of solving them by the example of the special course "1C Enterprise."

Keywords: Account information discipline, teaching methodology, ERP-systems, automated information system accounting

Список используемой литературы:

1. Шуремов Е.Л. Информационные системы бухгалтерского учета: Учеб. пособие для вузов, 2-е изд. / Е.Л. Шуремов, С. Харитонов, Д.В. Чистов. — М., 2007. — 375 с.
2. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку і аудиту: Навч. посібник, 4-те вид., випр. і доп. — К., 2008. — 400 с.
3. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту: Навчальний посіб. — К.: КНЕУ, 2004. — 369 с.
4. Использование прикладного решения «1С: Бухгалтерия 8 для Украины». Сертифицированный курс фирмы 1С. — Харьков: УЦ «1С-Теллур», 2011. — 471 с.

КРУП'ЯНІ КУЛЬТУРИ В СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Глобальною проблемою всього світу є продовольча безпека та безпека продуктів харчування, які є основою національної безпеки будь-якої країни. Безумовно, це стосується і України як одного із потужних світових виробників зернової та круп'яної продукції. Продовольчою безпекою переймаються як передові країни, так і ті, що розвиваються. Відмінність лише у застосовуваних методах — від стримування цін на сільськогосподарську продукцію, забезпечення продуктами через роздрібну торгівлю, надання адресної допомоги окремим категоріям громадян аж до підвищення доходів до певного мінімального рівня [1]. Найуспішніша країна у частині скорочення масштабів незабезпеченості продовольством — Бразилія. Завдяки цілому ряду програм (шкільне харчування, сімейна стипендія, програма закупівлі продовольства безпосередньо у фермерів — не менше третини таких продуктів) тут за останні десять років майже на чверть скоротили категорію тих, хто недоїдає. Досвід Бразилії для нас цікавий тим, що вона, як і Україна, є нетто-експортером сільськогосподарської продукції. В Індії адресну допомогу надають безпосередньо харчовими продуктами — безплатно або за пільговими цінами. Нею охоплено майже третину із 1,2 млрд чол. населення. Вартість такої програми перевищує 22 млрд дол. на рік. Звісно, така допомога надзвичайно складна в адмініструванні, потребує величезних витрат на зберігання, транспортування. За останні роки Індія захлинається від небувалих урожаїв. Парадокс, але зерно псується на елеваторах, а значна частина населення, як і раніше, недоїдає. Методи посилення продовольчої безпеки у світі різноформатні. Вони враховують як специфіку країни та характеристики громадян, котрі потребують допомоги на харчування, так і певні вади.

Сучасний вітчизняний ринок круп відрізняється стабільністю споживання, в цілому кілька росте тільки преміальний ціновий сегмент. Пояснюється це подальшим розшаруванням населення на бідних і багатих. Якщо основну масу споживачів цікавить дешева пропозиція, то українців з рівнем доходів вище середнього звертають увагу на якісну екзотичну продукцію [3]. При цьому для заможних споживачів ціна практично не важлива, але обсяг попиту в цій категорії обмежений, вимоги високі, а кількість багатих гурманів не перевищує 5-15% всіх споживачів. Урбанізація і зростаючі тимчасові витрати на дорогу з роботи і на роботу в містах-мільйонниках диктують тенденції зростання різновидів нових продуктів швидкого приготування. Основні тенденції - це розширення пропозиції в сегментах порційних круп, готових до вживання, очевидна. Все більш широко представлені продукти, оброблені паром, продукти в разових упаковках, для споживання яких достатньо залити їх окропом на кілька хвилин або просто розігріти. За останнє десятиліття відбулося розширення асортименту за рахунок суміші товчених, оброблених круп, в тому числі з додаванням різних сушених фруктів. Особливою популярністю стали користуватися вівсяні пластівці. Не вичерпаний потенціал функціонального здорового харчування. Немає пропозиції збалансованого готового продукту, який міг би стати поширеним заміном традиційних круп'яних страв для сніданку, обіду або вечері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. актуальність питання продовольчої безпеки дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, зокрема як П. Саблук, Б. Пасхавер, Р. Тринько, О. Гойчук, П. Руснак, П. Лайко, М. Бабієнко та інші. Проте питання продовольчої безпеки не можна вважати вичерпаними, їх потрібно продовжувати вивчати та аналізувати.

Завдання дослідження полягає у вивченні сучасних тенденцій регіональних та світових особливостей вирощування та виробництва круп'яних культур, перспектив розвитку круп'яної індустрії, основних напрямів активізації продовольчого сектора.

Виклад основного матеріалу. Фактором, що впливає на розподіл сил у круп'яної індустрії, може стати мережевий ритейл, що набирає з кожним роком ринкову силу і розширює на полицях продукцію під власною торговою маркою. Враховуючи не велику відмінність брендованої і небрендованої круп'яної продукції з точки зору якості, а також прогнози аналітиків щодо зростання сегмента СТМ і по спаду купівельної спроможності, можна припустити, що саме мережевий ритейл, контролюючий канали збуту, виступить «законодавцем мод» на ринку круп.

Беручи до уваги вагомий внесок круп'яної індустрії в економіку країни і вирішення демографічних проблем, участь держави в наданні субсидованих кредитних ресурсів має бути збільшена. Підвищення рівня державної підтримки підприємствам харчової та переробної промисловості буде надавати позитивний вплив на розвиток сільськогосподарського виробництва, знімаючи обмеження за обсягами переробки сировини на новій техніко-технологічній базі, створюючи умови для розширеного відтворення. Перехід до інноваційного типу розвитку передбачає включення нових факторів економічного зростання, що відповідають викликам довгострокового періоду. Дія цих факторів забезпечить вихід української харчової та переробної промисловості на траєкторію стійкого зростання з середнім темпом 105,5 - 107,5% на рік [5].

Особливість переходу до інноваційного типу розвитку полягає в тому, щоб в умовах глобальної конкуренції досягти рівня розвинених країн за показниками ефективності виробництва, можливого в умовах модернізації технічної бази промисловості, пріоритетного розвитку галузей орієнтованих на випуск соціально значущих продуктів харчування, забезпечення випереджаючого розвитку галузей, що дозволяють в максимальному ступені реалізувати національні конкурентні переваги. Такий підхід вимагає реалізації комплексу взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і етапам перетворень за наступними напрямками

Згідно з Глобальним індексом у галузі безпеки харчування, Україна посідає 48 місце серед 107 досліджених країн світу. За трьома основними показниками, що їх беруть до уваги експерти – наявність, доступність, а також якість та безпека харчування, держава посідає відповідно 51, 43 та 44 місця. Серед сильних сторін України у сфері забезпечення власного населення продуктами харчування в індексі названі такі аспекти: низький рівень недоїдання (5%); невелика кількість людей, що перебувають за межею бідності (0,08%); безпека харчування; змінність продукції сільськогосподарського сектора; достатність забезпечення продуктами харчування; присутність соціальних програм із гарантування безпеки харчування; доступ фермерів до фінансування та ін. [4]. З-поміж недоліків української харчової промисловості індекс наголошує на наступних: корупція («найвищий ризик»); низький рівень ВВП (\$7,400 / душу населення); значна частка продуктів харчування у складі витрат домашніх господарств (55,7%). Перші місця у рейтингу посіли США, Норвегія, Франція, Австрія та Швейцарія. Найгіршими є показники держав Бурунді, Судану, Того, Чаду та Демократичної Республіки Конго. Росія та Білорусія у рейтингу посідають 40 та 46 місця відповідно. Інші сусіди України - Польща, Угорщина, Румунія та Словаччина займають 27, 28, 33 та 37 позиції рейтингу.

Україна активно експортує крупи. Найбільш активно купують цей продукт Білорусь, Лівія, Росія, Молдова і США. Поставки на зовнішній ринок не тільки зерна, але і продукції його переробки, мають велике значення для аграрного сектора. Оскільки крупи є продукцією з доданою вартістю, виробники отримують більший дохід і зростають надходження в бюджет.

3 липня минулого року (початок 2012/2013 маркетингового періоду) за квітень поточного на зовнішні ринки було поставлено майже 111 тисяч тонн круп. Цей обсяг вдвічі перевищив показники за аналогічний період 2011/2012 маркетингового періоду. Найактивнішими покупцями вітчизняної крупи стали Білорусь (38% обсягів), Лівія (29%), Росія (8%), Молдова (8%) і США (4%). Обсяги виробництва круп не лише повністю задовольняють внутрішній ринок, а й дозволяють постійно нарощувати експорт.

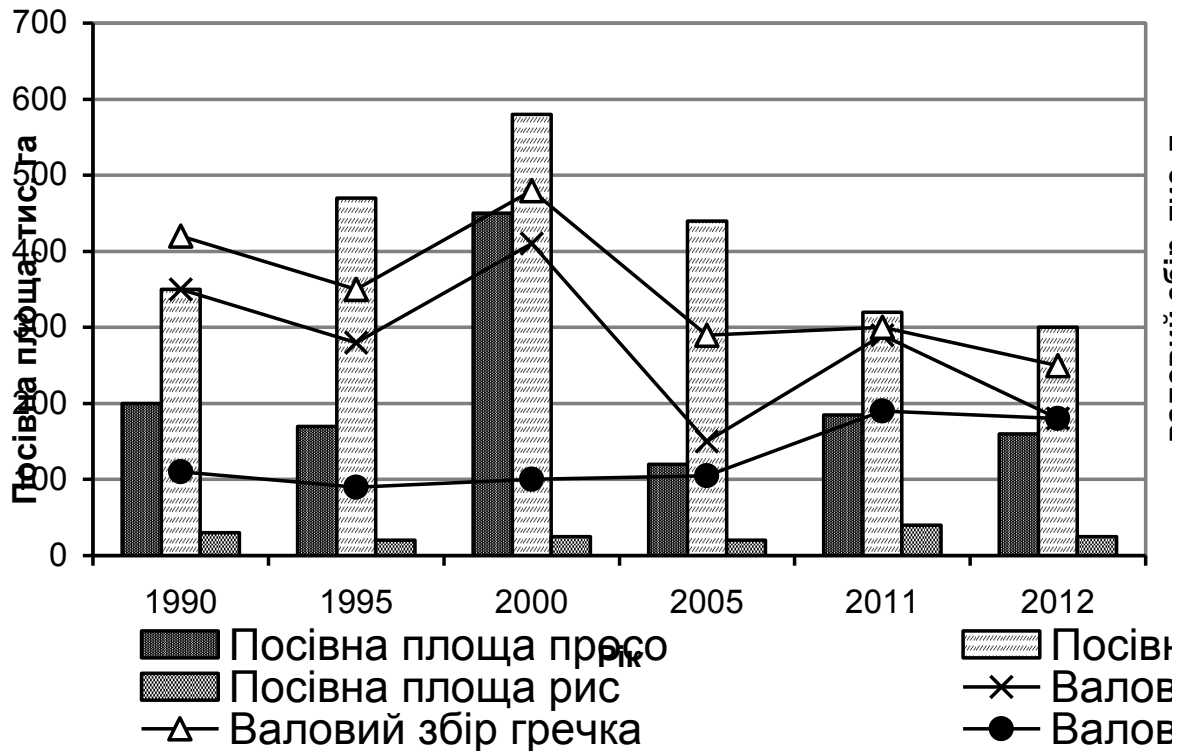


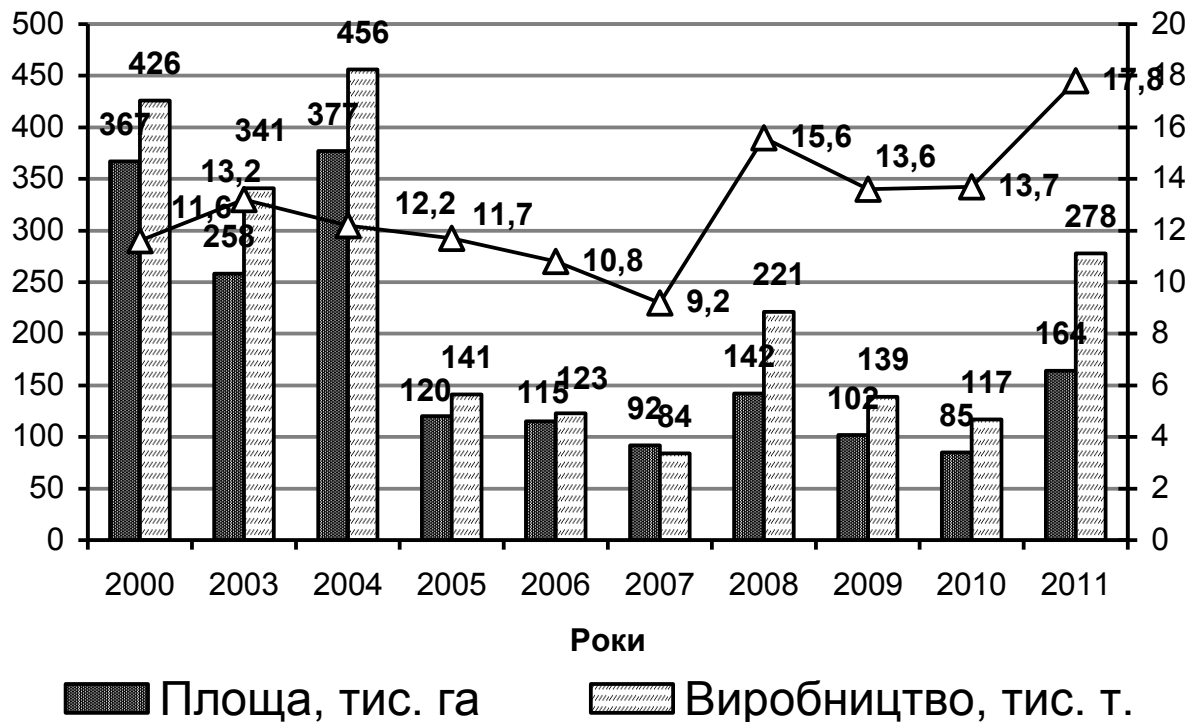
Рис. 1. Посівні площі та валові збори круп'яних культур в Україні у 1990–2012 роках

Просо в аграрному секторі України ніколи не займало провідної ролі серед сільськогосподарських культур. Але воно було і залишається в структурі посівних площ. Це одна з основних круп'яних культур України, цінність якої визначається практично безвідходним використанням продуктів переробки в харчовій, кормовій, фармацевтичній, мікробіологічній, промисловій галузях виробництва, а також можливістю вирощування у післяжнивних та післяукісних посівах і як страхова культура для пересіву озимих. У складі пшона вміст білка становить 12 %, крохмалю 81 %, жиру 3,5 %, клітковини 1-2 %. Зерно багате на мінеральні речовини, мікроелементи, вітаміни B1, B2, B5, B6, C, каротиноїди та інші фізіологічно активні елементи.

В Україні спостерігаються зміни клімату: температура повітря стала вищою, зменшились запаси вологозабезпечення, часті посухи, які можуть виникати в різні періоди протягом вегетації. Все частіше погодні умови відіграють основну роль в отриманні конкурентоспроможного врожаю, а рівень витрачених коштів зростає з кожним роком. Навіть проведення усіх агротехнічних заходів вчасно і на найвищому рівні та отримання дружніх сходів не гарантує високого врожаю. Затяжна посуха в критичний період розвитку рослини зводить всю виконану роботу нанівець. Тому потрібно шукати альтернативу у доповненні сівозміни більш посухостійкими культурами, щоб зменшити ризик неврожаю. І однією з таких культур є просо. Висока адаптивність проса до ґрунтових та кліматичних умов дозволяє вирощувати його на рівнинах та гірських місцевостях, на солонцюватих ґрунтах, у посушливих регіонах. Фізіологічні властивості рослин забезпечують реалізацію потенціалу продуктивності при підвищених температурах і посушливих умовах вирощування, що вказує на можливість його ефективного використання у зв'язку з тенденцією зміни клімату[6].

В теперішній час просо вирощується в США, Індії, Китаї, Нігерії, Мексиці, Судані, Аргентині, Буркіна-Фасо, Ефіопії, Австралії, Колумбії та Танзанії. У 2008 році світове виробництво всіх видів проса становило 65,5 млн т, в тому числі справжнього проса приблизно 35,7 млн т.

Суттєве збільшення урожайності і валових зборів зерна круп'яних культур, і проса також, є актуальним завданням не тільки в Україні, але і всьому світі, де є загроза продовольчої кризи, вирішення якої частково здійснюватиметься споживанням відносно дешевих крупів, експортером яких може бути наша держава. Вирішити цю проблему можливо шляхом впровадження у виробництво сортів проса зі стабільно високим рівнем урожайності і показниками якості зерна і крупи з дотриманням сучасної сортової технології вирощування з урахуванням всіх ґрунтово-кліматичних умов зони і потреб сорту.



ис.2 Динаміка виробництва проса в Україні

Значне зниження площ посіву проса майже на 68 % розпочалося у 2005 році і в наступні роки не перевищувала 142 тис. га, що, напевно, пов'язано з низькою урожайністю, відсутністю нових інтенсивних і адаптованих сортів. За останні роки площі посіву проса значно змінювалися від 85 тис. га в 2010 до 164 тис. га в 2011 роках, що сягає майже 52%. На збільшення валового виробництва зерна вплинуло розширення посівних площ та підвищення урожайності. Хоча ці показники врожайності не можна назвати високими, позаяк потенціал проса значно вищий і може досягати рівня 3-4 т/га.

Найбільш придатними зонами для вирощування проса є Степова і Лісостепова в зоні Полісся. Не всі області займаються просом сінням. Чернівецька і Закарпатська області зовсім не висівають цю культуру, не значні площі зосередженні в Івано-Франківській і Львівській, Волинській, Тернопільській, Рівненській, Хмельницькій областях - від 0,2 до 0,6 тис. га. Але попри це формується досить конкурентоспроможна урожайність від 0,94 т/га у Волинській до 2,34 т/га у Львівській областях, що підтверджує ще раз пристосованість культури проса до різних умов вирощування.

Найбільші площі вирощування проса, за даними Державної служби статистики України, в 2011 році були зосередженні на Дніпропетровській – 19,8 тис. га, Запорізькій – 17,3 тис. га, Миколаївській – 16,1 тис. га, Харківській – 14,5 тис. га, Херсонській – 14,4 тис. га. Найбільші валові збори, за підсумками минулого року, отримали у Харківській області (33,1 тис. т), Дніпропетровській (33 тис. т), Запорізькій (25,8 тис. т). Найвищу врожайність

зерна з 1 га отримали аграрії Полтавщини (2,65 т/га), Харківщини і Черкащини (на рівні 2,42 т/га). Основне виробництво проса зосереджене в сільськогосподарських підприємствах. Так, за підсумками року агроформуваннями було зібрано 132,6 тис. т. Питома вага господарств населення у загальному виробництві зерна становила 19 %, фермерських господарств - 28 %[2].

За даними Програми «Зерно України-2015» збільшиться виробництво зерна в державі у 2015-2017 роках до 71-80 млн т. Посівні площі зернових культур мають становити близько 16 млн га, у тому числі площі посіву проса і сорго — 0,5 млн га.

Таблиця 1

Прогнозовані показники виробництва зерна в 2015 та 2017 роках

Культура	2015 рік			2017 рік		
	Площа посіву, тис. га	Урожайність, т/га	Валовий збір, тис. т.	Площа посіву, тис. га.	Урожайність, т/га	Валовий збір, тис. т.
Просо, сорго	500	4,21	2105	500	4,73	2365

В програмі також відмічено, що найбільші площі цієї культури планується зосередити в областях, таких як Одеська та Миколаївська, Запорізька і Херсонська, а також Дніпропетровська і Донецька.

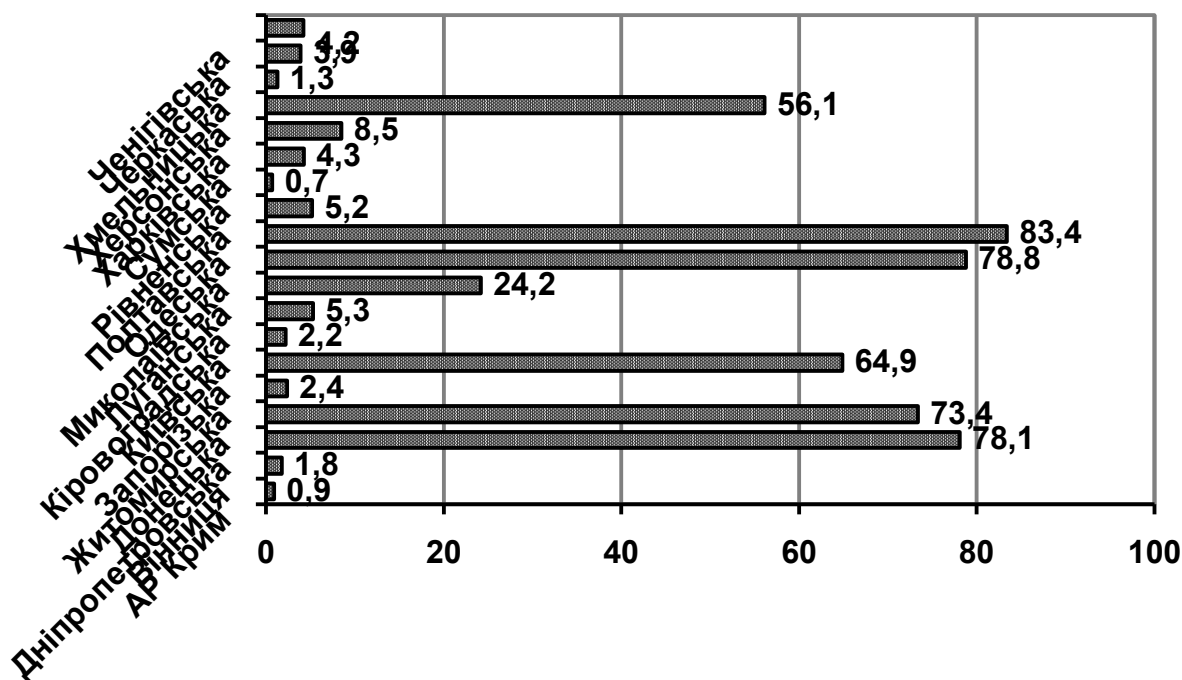


Рис. 3. Прогнозовані площі посіву проса у регіонах України на 2015 рік (тис. га)

За прогнозованими показниками урожайність проса повинна становити 4,21-4,73 т/га. Такого рівня можна досягнути лише при використанні сучасних і оновлених технологій вирощування. Багаторічними дослідженнями вирощування проса встановлено, що головним напрямом підвищення ефективності землеробства в сучасних умовах є комплексний підхід до розробки науково обґрунтованих сівозмін у поєднанні з раціональною системою добрив і збереженням ґрунтової родючості та підбір високопродуктивних сортів адаптованих до конкретних умов вирощування.

Висновки. В умовах становлення і розвитку ринкових відносин в АПК України найбільш гостро стоїть завдання формування противитратного механізму осподарювання,

найбільш ефективного використання екологічних, земельних, трудових, матеріальних та інших ресурсів при необхідності їх якісного і кількісного відтворення.

Постійною глобальною проблемою для кожного підприємства є єдине завдання: щороку виробляти продукцію краще, дешевше і більше, ніж в минулому. Загальною проблемою для вирішення задачі є потреба в постійному живому зростанні праці. Резерви цього росту в сільському господарстві України в порівнянні з досягнутим рівнем в Європі практично безмежні. Достатньо відмітити, що в кінці 90-х років річний виробіток на одного працівника в сільському господарстві України становив 3,15 тис. доларів, в Європі - в середньому 6,35, Швейцарії - 30,75, Німеччині - 17,25 тис. доларів. В умовах нестачі матеріально-технічних ресурсів використання адаптованих факторів для сучасних технологій є найдоступнішим і найдешевшим агрозаходом, з допомогою якого можна корегувати рівень урожайності. А для цього потрібно збільшувати інвестиції в галузь, особливо в технології і сучасну техніку.

Вирішення цих завдань створить базис для початку переходу до нового технологічного укладу з використанням ресурсозберігаючих біо-і нанотехнологій, розширенню диверсифікації виробництва та дотриманню нових вимог екологічного законодавства. На цьому етапі (2017-2020 рр.) необхідно вирішувати такі завдання:

- впровадження інноваційних технологій в усіх галузях харчової промисловості, вирішення проблеми їх кадрового забезпечення;
- розширення позицій українських компаній на світових продовольчих ринках, створюючи тим самим необхідні умови для економічного зростання;
- забезпечення інтенсивної технічної модернізації виробництв на базі ресурсозберігаючих екологічно - безпечних технологій.

Анотація

В статті розглянуто сучасні тенденції регіональних та світових особливостей вирощування та виробництва круп'яних культур. Досліджено перспективи розвитку круп'яної індустрії, основні напрями активізації продовольчого сектора України.

Ключові слова: круп'яна індустрія, продовольча безпека, державна підтримка

Аннотация

В статье рассмотрены современные тенденции региональных и мировых особенностей выращивания и производства крупяных культур. Исследованы перспективы развития крупяной индустрии, основные направления активизации продовольственного сектора Украины.

Ключевые слова: крупяная индустрия, продовольственная безопасность, государственная поддержка

Annotation

The article deals with the current trends of regional and global features of cultivation and production of cereal crops. Prospects of grinding industry, the basic directions of intensification of the food sector in Ukraine.

Keywords: cereal industry, food safety, public support

Список використаної літератури:

1. Батюк Л.А. Продовольча безпека та досвід її забезпечення в деяких розвинутих країнах світу / Л.А. Батюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : економічні науки. Вип. 105. — Харків: ХНТУСГ. — 2012. — С.72–79.
2. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2008-2014 роках. [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.me.gov.ua/file/link/120720/file/zvit.doc.

3. Павлов О.І. Агропродовольча сфера України як об'єкт національної безпеки / О.І. Павлов // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 97-103.

4. Статистика сільського господарства та навколишнього середовища: публікації [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

5. Тринько Р.І. Продовольча безпека : аналітична діагностика : монографія / Р.І. Тринько. – Львів, 2013. – 168 с.

6. Шпичак О.М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні в контексті купівельної спроможності населення / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 5-13.

УДК: 336 (631.1)

Кіфоренко О.В.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Твердження, що конкурентоспроможність країни є головним двигуном на шляху до сталого процвітання держави та зростання добробуту її громадян, є загально визнаним фактом. Підвищення конкурентоспроможності – довгостроковий процес, що вимагає прогресу в багатьох сферах і готовності відповідних зацікавлених сторін мобілізувати ресурси, час і зусилля на тривалий період.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність на галузевому, регіональному та національному рівнях досліджували Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська, П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, С.І. Дорогунцов, Я.А. Жаліло, А.О. Заїнчковський, І.О. Іртишева, Д.Ф. Крисанов, М.П. Сичевський та інші українські вчені. Хоча дана проблема настільки багатогранна, що це дає поштовх до нових досліджень.

Формулювання завдання дослідження. Метою нашого дослідження стало вивчення сучасного стану конкурентоспроможності регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Більше 30 років Всесвітній економічний форум займається вивченням і порівнянням конкурентоспроможності. З самого початку ВЕФ прагнув повідомляти цінну аналітичну інформацію і стимулювати дискусію між усіма зацікавленими сторонами для визначення найкращих стратегій, політичних програм і дій, спрямованих на подолання перешкод, що стоять на шляху до зростання конкурентоспроможності.

З 2005 року Всесвітній економічний форум аналізує конкурентоспроможність за допомогою Індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) – комплексного інструменту оцінки мікро- і макроекономічних основ національної конкурентоспроможності.

Всесвітній економічний форум продовжить здійснювати підтримку країнам в їх прагненні підвищити конкурентоспроможність, перш за все, за рахунок створення та публікації єдиної бази прикладів спільних ініціатив державного та приватного секторів, реалізованих країнами в цілях підвищення конкурентоспроможності. Третій рік поспіль Фонд «Ефективне управління» аналізує конкурентоспроможність всіх 27 регіонів України за методологією розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. За результатами трьох років можна аналізувати динаміку зміни показників і встановлювати закономірності і тенденції у розвитку регіонів. Дані по конкурентним перевагам та бар'єрам розвитку кожного регіону формують базу для

прийняття стратегічних рішень, що сприяють поліпшенню якості життя в регіоні, а також забезпечують правильний вибір найбільш оптимального місця для ведення бізнесу.

За цей час, Індекс, в середньому по регіонах, виріс на 0,14 бали, з 3,87 до 4,01 бала. В 2011 середнє значення відповідало 96-му місцю зі 142 країн (рівень Сербії і Монголії), цього року середня оцінка регіонів відповідає 88-му місцю зі 148 країн у глобальному рейтингу (рівень Камбоджі між Боснією і Молдовою).

За три роки кілька регіонів значно просунулися вгору в рейтингу конкурентоспроможності регіонів України. Серед них АР Крим, позиції якої покращилися на 11 місць, Хмельницька область – підйом на 7 місць, Одеська та Рівненська області, які піднялися на 5 місць. Разом з тим, позиції декількох областей значно погіршилися: Луганська і Миколаївська області втратили по 8 місць, а Волинська – 5 місць в національному рейтингу.

У 2013 році змінилася п'ятірка лідерів національного рейтингу конкурентоспроможності. Одеська область потрапила в першу п'ятірку і зайняла 3-є місце, обігнавши Донецьку і Дніпропетровську області та витіснивши з першої п'ятірки Київську область. В результаті, в 2013 році п'ятірка лідерів виглядає таким чином: місто Київ, Харківська, Одеська, Донецька і Дніпропетровська області.

П'ятірка аутсайдерів також зазнала деяких змін. Цього року Херсонська область поліпшила свої позиції і обігнала Кіровоградську, яка, в результаті, зайняла останнє місце серед 27 регіонів України. П'ятірка ж регіонів, які замикають рейтинг, в цілому залишилися колишньою: Чернігівська, Житомирська, Тернопільська, Херсонська та Кіровоградська області.

За результатами 2013 року в порівнянні з 2012-м роком, 13 регіонів погіршили свої позиції в рейтингу, 7 регіонів – покращили, а ще 7 – залишилися на колишніх місцях. Середній бал Індексу конкурентоспроможності регіонів України в цьому році склав 4,01 бала, що на 0,01 бали вище, ніж торік.

Порівняно з минулим роком, середні оцінки регіонів виросли по дев'яти складовим з дванадцяти. Середні оцінки впали за складовими макроекономічного середовища та ефективності ринку праці.

Розрив за Індексом конкурентоспроможності, в цілому між регіонами, незначно збільшився. В балах різниця між кращим і гіршим регіоном збільшилася з 0,01 бала до 0,56 бала. У термінах світового порівняння, торік різниця між кращим і гіршим регіоном становила 46 місць, цього року - 48 місць. Разом з тим, за результатами 2013 року, між регіонами значно скоротився розрив з оцінки інститутів: різниця між найкращою і найгіршою оцінками зменшилася з 0,71 до 0,54 бала. Також між регіонами помітно скоротився розрив з ефективності ринку товарів і за рівнем розвитку бізнесу. З іншого боку, між регіонами збільшується різниця в оцінках вищої освіти і профпідготовки та технологічної готовності.

Між регіонами України зберігається суттєва різниця в оцінках інфраструктури (майже 2 бали), технологічної готовності (1,6 бала), вищої освіти і профпідготовки (1,2 бала) і інновацій (1,2 бала). Традиційно регіони значно відрізняються за розміром ринку з об'єктивних причин.

З іншого боку, скорочується розрив в оцінках регіонів з охорони здоров'я та початкової освіти, ефективності ринків товарів і праці, рівня розвитку фінансового ринку і рівня розвитку бізнесу. Рівень розвитку інститутів в регіонах України традиційно є стримуючим фактором для росту конкурентоспроможності. Середня оцінка регіонів України за складовою інститутів (3,83 бала).

Інфраструктура залишається конкурентною перевагою столиці не тільки серед регіонів України, але й у порівнянні із 148 країнами світу – за підсумками 2013 року місто Київ ще більше випереджає середнє значення по Україні (на 30%), а його бал відповідає 32-му місцю у світі. Найгірша оцінка за цією складовою у Тернопільській області – 3,31 бала, що відповідає 101 місцю у світовому рейтингу (рівень Румунії та Албанії). В

середньому оцінка інфраструктури регіонів України (3,90 бали) приблизно така ж, як і середня оцінка в країнах СНД (3,91 бала) і в світі (3,93 бала). При цьому, українські регіони трохи відстають від країн Центральної та Східної Європи (3,99 бала). Рівень розвитку інфраструктури істотно розрізняється між окремими регіонами країни. Приміром, Харківська область за якістю залізничної інфраструктури зайняла б 11-е місце в глобальному рейтингу, що відповідає рівню Нідерландів.

Третій рік поспіль найвищої оцінки регіони отримують з охорони здоров'я та початкової освіти. Цього року оцінки всіх регіонів вище, ніж середньосвітові. Розрив між регіонами за цією складовою невеликий. Кращі оцінки за цією складовою отримали Київська область і ряд західноукраїнських областей: Чернівецька, Закарпатська та Тернопільська. Оцінка Київської області (5,97 бали) відповідає 48-му місцю серед 148 країн, рівень близькосхідних Омана, Тунісу і ОАЕ. Найгірші оцінки отримали сільськогосподарські - Кіровоградська та Сумська області та промислові - Запорізька та Дніпропетровська області. Оцінка Кіровоградській області (5,52 бали) відповідає 81-му місцю у світі – це рівень Таїланду і Марокко. Окремі показники цієї складової є проблемними для всіх регіонів країни. Середня оцінка поширеності ВІЛ/СНІД в регіонах знаходиться на рівні 78-го місця в світі, що, в принципі, можна порівняти з оцінками Франції, Італії та Швейцарії, а ось оцінка Дніпропетровської області, яка займає останнє місце за цим показником серед регіонів України, у світовому порівнянні відповідає 112-му місцю з 148 країн. Регіони України також відстають по захворюваності туберкульозом; середня оцінка відповідає рівню Шрі-Ланки – 88-му місцю у світі. Найвищий показник захворюваності на туберкульоз у Херсонській області, її оцінка відповідає 110-му місцю з 148 країн.

Оцінки всіх регіонів за складовою вищої освіти і профпідготовки порівняно високі. Ця перевага традиційно зберігається за рахунок кількісних показників охоплення вищою та середньою освітою. Найбільш проблемними показниками для всіх регіонів країни залишаються якість бізнес-шкіл і підвищення кваліфікації персоналу на робочому місці. Кращі бізнес-школи, на думку керівників бізнесу, знаходяться в місті Київ, хоча його оцінки в світовому порівнянні відповідають лише 100-му місцю. Кращий регіон з підвищення кваліфікації персоналу – Донецька область – зайняв би в глобальному рейтингу тільки 118-е місце з 148 країн. Між регіонами трохи збільшився розрив в оцінках в цілому по складовій, в порівнянні з минулим роком. У зіставленні з глобальним рейтингом, різниця між лідером і замикаючим регіоном становить 60 місць. Найвищу оцінку отримали лідери рейтингу конкурентоспроможності регіонів України – Харківська область (5,28 бали), місто Київ (5,16 бала) та Одеська область (4,96 бали). Лідери в Україні зайняли б високі 21-е і 27-е місця в світовому рейтингу, що відповідає рівню Японії та Литви відповідно. Кіровоградська (4,08 бала), Закарпатська та Чернігівська області замикають національний рейтинг з оцінки вищої освіти і профпідготовки. Оцінка Кіровоградської області відповідає 81-у місцю серед 148 країн. Середня ж оцінка регіонів за цією складовою випереджає середньосвітову, а також середні результати в країнах СНД і ЦСЄ.

Оцінки ефективності ринку товарів українських регіонів традиційно невисокі. Середня оцінка в 4,12 бали нижче середньої оцінки в світі (4,24 бала) і в країнах Центральної та Східної Європи (4,19 бала).

В національному рейтингу конкурентоспроможності 2013 року Черкаська область опустилася на 2-і позиції за два роки, пропустивши вперед Волинську область, але при цьому випередивши Миколаївську. За два роки індекс конкурентоспроможності Черкаської області зріс на 0,15 бали і склав 3,96 бали, що на 0,08 бали гірше результату України в глобальному рейтингу. За загальним індексом конкурентоспроможності бал Черкаської області відповідає 90-му місцю в глобальному рейтингу 148 країн світу. Регіон отримав бал трохи вище, ніж у Молдові, але, в той же час, нижче, ніж у Боснії і Герцеговині, при цьому поступившись всім країнам ЦСЄ і більшості країн СНД.

Найбільш високі результати Черкаська область отримала по одному з трьох субіндексів конкурентоспроможності, який об'єднує підсилювачі ефективності (13-е місце, 95-е у світі), що істотно нижче результатів країн ЦСЄ. У порівнянні з 2012 роком, у Черкаській області виросли оцінки по 10 з 12 складових конкурентоспроможності. Найбільше зростання бальних оцінок відзначається за складовою ефективності ринку товарів (плюс 0,19 бала), рівень розвитку фінансового ринку (плюс 0,17 бала), рівень розвитку бізнесу (плюс 0,14 бала). Помітне зниження відбулося за ефективністю ринку праці (мінус 0,19 бала), тим не менш, вона залишилася в числі відносних конкурентних переваг, в порівнянні зі 148 країнами світу. Серед сильних сторін регіону такі складові, як технологічна готовність, рівень розвитку бізнесу, ефективність ринку праці. Не сприяють підвищенню конкурентоспроможності області низькі результати з інновацій, ефективність ринку товарів і інститутів – по всіх перерахованих складових регіон знаходиться нижче 18-го місця національного рейтингу. Відносно високе 8-е місце у Черкаській області в національному рейтингу за складовою технологічної готовності, проте, воно не забезпечує їй конкурентних переваг на глобальному ринку – це рівень лише 102-го місця з 148 країн. Найбільше відставання від країн світу відзначається по доступності новітніх технологій (9-е місце; 134-е у світі) і з передачі технологій через прямі іноземні інвестиції (також 9-е місце, але 114-е у світі), що доводить екстенсивну природу існуючих ПП в області. Про індивідуальну готовність використання технологій в Черкаській області каже більша концентрація Інтернет-користувачів (8-е місце, 91-е місце в світі). У Черкаській області відносно високе місце за рівнем розвитку бізнесу – за складовою регіон займає 8-е місце в Україні, а його оцінка відповідає високому 69-му місцю у світі, перебуваючи між Латвією і Азербайджаном, при цьому значно випереджає Росію і Болгарію. Регіон отримав високі оцінки за кількістю місцевих постачальників (10-е місце; 64-е у світі), якістю місцевих постачальників (2-е місце; 77-е у світі), а також з контролю міжнародної дистрибуції (4-е місце; 15-е у світі). При цьому, в регіоні недостатньо розвинений рівень маркетингу (22-е місце; 92-е у світі), і ширина ланцюжка доданої вартості (21-е місце; 109-е у світі). Непогані результати регіон показав по ефективності ринку праці, демонструючи високі результати за світовими мірками – рівень 34-го місця в світі, чи рівень Тайваня та Китаю, що, однак, відповідає рівню 11-го місця національного рейтингу. Високі позиції регіону, і України в цілому, пояснюються вигідною для бізнесу регіону практикою найму та звільнення (3-е місце, 20-е у світі), і високою часткою жінок у робочій силі (9-е місце, 31-е у світі). Проблемні показники області – здатність регіону утримувати талановиті кадри (22-е місце, 129-е у світі) і їх заохочувати (18-е місце, 128-е у світі). Втім, за цим показником високий результат не показав жоден з регіонів України. Найнижче місце (25-е) серед 27 регіонів України у Черкаській області за складовою інновації. У світовому порівнянні, це 119-е місце: це нижче всіх країн ЦСЄ та СНД (за винятком Киргизії та Молдови). В регіоні низький рівень співпраці університетів і бізнесу в НДДКР (25-е місце; 137-е у світі), наявності наукових і інженерних кадрів (20-е місце; 129-е у світі), витрат компаній на НДДКР (20-е місце; 117-е у світі). Не сприяють розвитку інновацій і держзакупівлі високотехнологічної продукції (15-е місце; 117-е у світі). Незважаючи на ситуацію, що склалася, бізнес позитивно оцінює здатність до інновацій (18-е місце, 40-е у світі). Не сприяє зростанню конкурентоспроможності Черкаської області та низький результат по ефективності ринку товарів (25-е місце; рівень 104-го місця в світі). Однак слід зазначити, що ще більш низькі значення отримали Росія, Румунія і Молдова. Серед найбільш проблемних показників є затрати на проведення аграрної політики (26-е місце; 133-тє у світі), ефективність антимонопольної політики (24-е місце; 136-е у світі), частка іноземної власності (22-е місце; 148-е у світі). Проте, якість умов попиту відповідає високому 50-му місцю в глобальному рейтингу, ступінь орієнтованості на клієнта 43-му, а вимогливість покупця – 59-му місцю. За складовою інститути регіон посів 18-е місце в національному рейтингу, що в світовому порівнянні відповідає 80-му місцю: це відповідає рівню Тайланду чи Бразилії. У той же час, по ряду показників, що характеризують

ефективність місцевої влади, регіон показує високі результати навіть за світовими мірками – захист інтересів міноритарних акціонерів (27-е місце; 143-тє у світі), довіру громадськості до політиків (26 -е місце; 111-е у світі), незалежність судової системи (20-е місце; 116-е у світі). Хоча у області хороші оцінки за показником нецільового використання бюджетних коштів (19-е місце; 60-е у світі). Слід зазначити, що за показником громадської безпеки регіон відповідає 62-му місцю у світі. Керівники бізнесу в Черкаській області вважають найбільш проблемним фактором для ведення бізнесу нестабільність державної політики (18,4%). На відміну від середніх результатів по Україні друге місце в списку найбільших проблем для бізнесу в Черкаській області займає неефективність роботи чиновників (в т.ч. дозвільної системи) – 14,9%. Податкова політика (11,6%), і корупція (8,2%), доступ до фінансування (5,3%) і нерозвинена інфраструктура (3,6%) в меншій мірі турбує бізнес Черкаської області. Черкаська область займає 15-е місце серед 27 регіонів України за кількістю населення (2,8%) і 14-е місце за внеском у ВВП країни (2,1%). Валовий регіональний продукт області становить 21082 грн. на людину, або 74,0% від середнього показника по Україні.

Висновки. Як показало дослідження конкурентоспроможності регіонів України, поліпшення конкурентних позицій України в світі стримується від низького розвитку самого бізнесу – до існуючих проблем інститутів, погіршення ряду макроекономічних показників, втрати позицій країни за деякими показниками освіти та інфраструктури, стан яких багато в чому визначається роллю держави.

У більшості випадків, за рівнем свого розвитку, українських бізнес програє не тільки бізнесу в країнах-лідерах Індексу глобальної конкурентоспроможності, але також й бізнесу в більшості порівнянних країн - колишніх соцкраїнах і радянських республіках. При цьому, додаткові ризики несуть і існуючі внутрішні розриви в оцінках розвитку бізнесу, насамперед регіональні (як правило, справи йдуть краще у великих промислових і урбанізованих регіонах), галузеві (часто ситуація гірша в сировинних секторах, таких як сільське господарство, виробництво та розподіл електрики, газу та води, а також добувна промисловість), а підчас і розриви в залежності від розміру бізнесу (по ряду показників оцінки краще у великого бізнесу зважаючи на наявність значних ресурсів, а й іноді і у малого, завдяки його більшій гнучкості). Так чи інакше, наявні розриви за рівнем розвитку бізнесу можуть підсилити існуючі диспропорції між українськими регіонами і галузями, а також загострити суперечності між великим і малим бізнесом.

Український бізнес не надто добре управляється, як свідчать оцінки корпоративного управління. Найчастіше український бізнес не приділяє належної уваги довгостроковим стратегічним перспективам розвитку, що підтверджується низькими оцінками за показниками бізнес-планування, залучення консультантів, а в групі «м'яких» чинників – «прохолодним» ставленням до корпоративної соціальної відповідальності, управління репутацією, утриманням талантів. Хоча при цьому ряд тактичних завдань, перш за все, стосується маркетингу та роботи з клієнтами і вирішується, в цілому, досить добре.

Важливо відзначити загрозу того, що український бізнес стає все менш інноваційним. Скільки-небудь значимі інноваційні розробки зосереджені в небагатьох регіонах і галузях, проте в масштабах країни ситуація в останні роки стала критичною. Систематично погіршуються позиції і регіонів, і країни в цілому, з венчурного фінансування, наслідком чого зниження інноваційної ефективності бізнесу перетворюється на довгостроковий тренд. Більш того, український бізнес у все більшій мірі зіштовхується з обмеженими можливостями фінансування, що зумовлено низьким рівнем розвитку фінансового ринку – і це при тому, що фінансовий сектор по багатьом параметрам є одним з найбільш розвинених, у порівнянні з іншими секторами бізнесу в країні.

Така ситуація стає вельми критичною в умовах посилення економічної інтеграції України. Втім, інтеграція української економіки може допомогти бізнесу підняти свій

бізнес-процес на більш високий рівень і зробити український бізнес більш цивілізованим. Як показує дане дослідження, ряд показників розвитку бізнесу, у окремих українських регіонів і галузей, цілком конкурентні – за світовими мірками оцінки. Конкурентоспроможність України в цілому може піднятися, якщо й інші регіони і галузі зможуть підтягнути свої позиції до рівня позицій лідерів.

Анотація

Узагальнено дослідження рівня регіональної конкурентоспроможності. Проаналізовано співвідношення динаміки індексу глобальної конкурентоспроможності у середньому по регіонах України та Черкаської області.

Ключові слова: конкурентоспроможність, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Аннотация

Обзор исследования уровня региональной конкурентоспособности. Проанализировано соотношение динамики индекса глобальной конкурентоспособности в среднем по регионам Украины и Черкасской области.

Ключевые слова: конкурентоспособность, индекс глобальной конкурентоспособности.

Summary

Overview study the level of regional competitiveness. Correlation dynamics of global competitiveness index on average by region and Ukraine, Cherkasy region.

Keywords: competitiveness, global competitiveness index.

Список використаних джерел:

1. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 [Електронний ресурс] / Фонд «Ефективне управління», 2010. – Режим доступу: http://www.compet.kh.gov.ua/images/doc/Report_Competitiveness_2013_ru.pdf
2. Конкурентоспроможність регіонів України 2012 України [Електронний ресурс] // Режим доступу: kneu.edu.ua/get_file.php?id=2358
3. Сичевський М.П. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку харчової промисловості України: [монографія] / М.П. Сичевський; за ред. С.І. Дорогунцова. – К.: Науковий світ, 2004. – 374 с.
4. Дейнеко Л.В. Реальні й потенційні можливості та напрями модернізації харчової промисловості у посткризовий період / Л.В. Дейнеко // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. пр. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – С. 95–99.
5. Іртищева І.О. Стратегічні орієнтири розвитку харчової промисловості України в умовах глобалізації / І.О. Іртищева, О.Є. Гросицька // Агросвіт. – 2012. – № 12. – С. 32-34.
6. Іртищева І.О. Структурні особливості харчової промисловості в контексті забезпечення продовольчої безпеки / І.О. Іртищева, О.Є. Гросицька // Агросвіт. – 2012 – № 13.- С/ 26-29.
7. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Жаліло Я. А., Базиліук Я. Б., Белінська Я. В. та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.

ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ЯК СТРАТЕГІЧНИЙ ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. Сучасна логістична інфраструктура національної економіки характеризується досить низьким рівнем розвитку, істотними ціновими диспропорціями, високим рівнем монополізації. В зв'язку з цим пріоритетними заходами національної політики щодо розвитку міжнародної підприємницької підприємництва, повинні стати: розвиток інфраструктури, формування рівноправних економічних стосунків між його учасниками; розширення попиту на вітчизняні товари та послуги; інформаційне забезпечення учасників ринкової системи, створення національної маркетингової інформаційної системи.

Результати інших дослідників. Науково-теоретичні основи діяльності логістичної інфраструктури сформовані такими зарубіжними та вітчизняними вченими, як: Беленьким П., Бакаєвим О., Зінгером Х., Йохимсеном Р., Краснопольским Б., Красовським В., Кузнецовою А., Розенштейн-Родан Р., Савіною Н., Юдіним Ю., Янгсон А. та іншими. Наразі особливого значення набуває логістична інфраструктура, адже її функціонування, здатне забезпечити той неперервний ланцюг, по якому протікатимуть усі необхідні логістичні операції з матеріальними потоками.

Метою дослідження стало обґрунтування перспектив розвитку логістичної інфраструктури як стратегічного елементу розвитку міжнародної підприємницької діяльності в Україні.

Виклад дослідження. Підприємництво, з точки зору часового періоду його існування в історії людства, відносно молоде явище. Як системний процес воно виникає у європейських країнах у XVII ст. як суспільна реакція на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва суспільно-необхідних матеріальних благ. Провідником цього процесу стало й залишається донині підприємництво, яке є головним провідником процесу економічної еволюції цивілізації та ствердження й розвитку ринкових відносин.

Розвиток вітчизняного підприємництва має своє історичне коріння. Так, ще у XVIII ст. лише на Лівобережжі України проводилося близько 400 ярмарків та понад 700 місцевих базарів. З моменту набуття Україною незалежності відбувалось поступове становлення вітчизняного підприємництва як самостійного соціально-економічного явища.

Розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання інноваційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості, зміцнення регіональних економік – це далеко не всі, але дуже важливі завдання, що стоять перед вітчизняним підприємництвом.

При цьому невід'ємними складовими сучасного підприємництва є малий та середній бізнес, на який покладаються функції прискорення структурної перебудови економіки, підвищення організаційної ефективності використання національних ресурсів. За умови виваженої державної політики вітчизняний малий та середній бізнес здатний створити тисячі нових робочих місць і сприяти становленню України економічно розвиненою державою.

Державна економічна політика сучасної України підпорядкована інтересам великого підприємництва. При цьому унеможливується формування системи національного підприємництва, в якій природно родовими економічними ознаками повинно зв'язуватися велике, середнє та мале підприємництво. Щодо місця малого

підприємництва в загальній національній системі підприємництва - залишається стабільним маргінальний характер відношення до нього у всіх вищих інституціях управління державою.

Процес відродження та розвитку українського підприємництва, становлення вільного ринку супроводжується труднощами, які носять не лише інституціональний, але і духовний характер. Однією з основних проблем є створення адекватного для розвитку цивілізованого бізнесу морального клімату та ділової етики.

Однією з найпомітніших тенденцій на світових ринках останнього десятиліття є необхідність інтеграції логістичних операцій і контролю усієї логістичної системи (постачань, виробництва, розподілу). Адже сьогодні не обходжений знаходити такі рішення, які в першу чергу дозволили б не лише вижити в умовах жорсткого ринку, але і успішно конкурувати і, в результаті, взяти верх над конкурентами

Відмова багатьох фірм від власного парку автомобілів і складських приміщень і передоручення їх спеціалізованим компаніям дозволили цим фірмам варіювати постійні витрати (дуже високі із-за значної капіталоємності операції) і зосередити свої зусилля на досягнення ефективності вироблюваного товару і послуг.

Нині в результаті кризи компанії скоротили об'єм діяльності. З сфери діяльності великих підприємств випадають логістичні функції. Причини, по яких це відбувається :

- логістичне управління дуже дороге (вимагає великих інвестиційних витрат);
- логістичне управління - складний процес (вимагає знання і застосування сучасних технологій).

Тому оптимальним рішенням є зосередження усіх логістичних функцій в спеціалізованих компаніях, які гарантують високу якість обслуговування при власних низьких витратах. Крім того, таке рішення, дозволяє скоротити чисельність обслуговуючого персоналу у власних логістичних службах виробничих і торгових фірм, де, як правило, працюють високооплачувані фахівці. Таким чином, не випадково, що сьогодні за кордоном спостерігається збільшення попиту на логістичні послуги. Так, наприклад, на американському ринку з'явилися цілий ряд фірм, що пропонують комплексні пакети логістичних послуг, що дуже показово.

Якщо розділити український бізнес на виробництво та логістику, то 15% – це виробництво, а 85% – логістика. Усвідомлення цього факту, дає багатьом підприємствам новий поштовх у розвитку якості управління, зниження витрат, збільшення прибутку [1].

Логістична інфраструктура відіграє базову роль у формуванні та розвитку ринкових відносин, забезпечує перехід національної економіки на засади сталого розвитку. До основних чинників стрімкого впровадження логістики у світовій економіці можна віднести: швидкий розвиток інформаційних технологій та їх персоналізація; глобалізація ринків; структурні зміни в організації бізнесу; поширення філософії управління якістю [2, с. 23].

Так за зарубіжними даними, застосування науково обґрунтованих методів логістики дозволяє знизити рівень витрат на 20%, товарні запаси - на 30-70%, скоротити година звернення товарів на 20-50% [3, с. 147]. Очевидно, що існує реальний резерв підвищення ефективності виробництва, проте по ряду об'єктивних та суб'єктивних причин логістичні методи використовуються у нас недостатньо. Крім того, на сьогодні сегмент транспортної логістики в світовому ВВП складає приблизно 7% і оцінюється в 2,7 трлн. долл. США [4, с. 24].

Варто зазначити, що учасники логістичного ланцюга отримують додатковий прибуток (чи інші переваги, відповідно до їх можливостей продуктивно взаємодіяти один з одним в процесі задоволення запитів кінцевого споживача. Зокрема, все більше підприємств в транспортній логістиці надають перевагу зовнішнім логістичним посередникам для організації і реалізації процесу перевезення вантажів (аутсорсингу). Це дозволяє їм сконцентруватися на основній сфері діяльності, підвищити якість власної продукції, шляхом використання професіоналами сучасних технологій, процедур,

принципів і методів управління транспортними процесами, розподілити ризики, а також знизити витрати.

У міжнародній практиці роль експедиційних фірм в обслуговуванні міжнародної торгівлі досить значна. Наприклад, в Німеччині 80% автомобільних перевезень здійснюються саме через транспортно-експедиторські підприємства.

Недостатній рівень розвитку національної логістики взагалі та логістичної інфраструктури зокрема підтверджують й аналітичні матеріали Світового банку. Ця інституція, сприяючи розвитку торгівлі і транспорту в Україні, досліджує питання транспортного, митного, логістичного й технологічного забезпечення зовнішньої торгівлі, виявлення сильних та слабких сторін середовища, в якому здійснюється логістична діяльність.

Кожна два роки Всесвітній банк публікує дослідження *Connecting to Compete : Trade Logistics in the Global Economy* (Підключення до конкуренції: Торгова логістика в глобальній економіці), починаючи з 2007 р. В основі цього дослідження лежить Індекс ефективності логістики (LPI), який вимірює показники логістики.

У 2012 р. Всесвітнім банком був опублікований вже третій по рахунку «Індекс ефективності логістики» (після 2007г. і 2010г.). Організаційну і інформаційну підтримку цієї акції надавали Міжнародна федерація асоціацій експедиторів (FIATA), Організації по сприянню міжнародним перевезенням і торгівлі (GFP), Асоціація експрес-перевізників (GEA), а також провідні наукові центри, що вивчають різні аспекти логістики [5].

Індекс LPI 2012 р. заснований на даних більше 1000 респондентів з міжнародних логістичних компаній в 143 країнах і включив відомості про 155 країн.

LPI вимірює продуктивність логістики постачань на внутрішньому і міжнародному рівні. Шість компонентів LPI включають:

- ефективність процедури пограничного контролю, у тому числі митного (швидкість, простота і передбачуваність формальностей);
- якість торгово-транспортної інфраструктури (порти, залізниці, дороги, інформаційні технології);
- конкурентоспроможність цін постачань;
- компетентність і якість логістичних послуг (транспортні оператори, митні брокери);
- можливість відстежувати переміщення вантажів;
- своєчасність доставки вантажів.

LPI служить світовим еталоном для виміру ефективності логістики, заповнення пропусків у базах даних за допомогою надання систематичних зіставлень країн. Експедитори оцінили країни за ключовими показниками логістики, таких як ефективність митного оформлення, якість інфраструктури, можливість відстежувати вантажі та ін. Як приклад, розглянемо показники ефективності логістики для вибірки країн, переважно представленої країнами СНД (рис. 1).

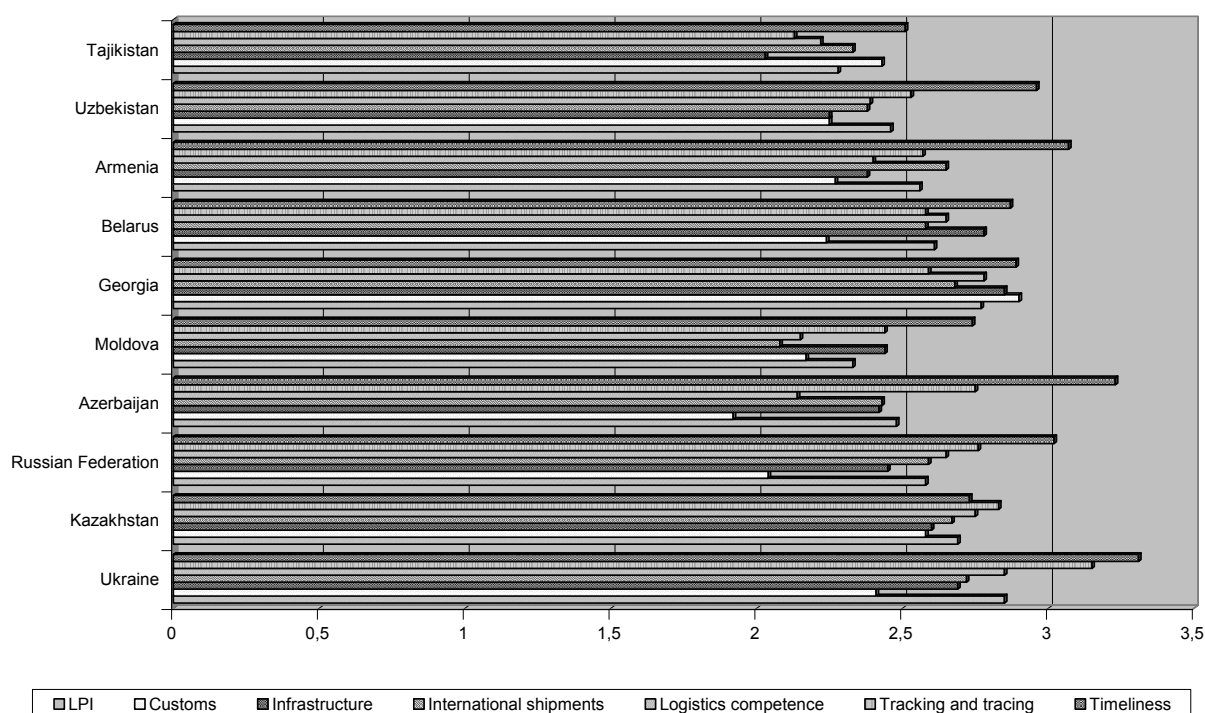


Рис. 1. Показники ефективності логістики для вибірки країн

Як бачимо, залежність між індексом LPI і різними показниками відрізняється. LPI розраховується на основі усіх вказаних показників, але «Митниця», «Відстежування вантажів» і «Своєчасність постачань» мають менший вплив чим інші. Кореляція LPI між країнами в 2010 і 2012 р. складає близько 90%. Визнаючи важливість спрощення процедур торгівлі і логістики, політики прагнуть ввести в роботу структури, які підвищують рівень логістики.

Всесвітній банк почав складати рейтинг LPI в 2007 році і швидко отримав визнання серед політиків і професіоналів — на національному, регіональному і глобальному рівні. Оцінка LPI і рейтингу країни входить в міжнародну частину дослідження і здійснюється іноземними професіоналами, що надаються, у сфері логістики. На внутрішньому LPI, навпаки, опитані фахівці оцінювали логістику в країнах, де вони працюють. Внутрішнє дослідження дає детальнішу інформацію, оскільки аналізує продуктивність країни в чотирьох основних чинників, що визначають ефективність роботи логістики : інфраструктура, послуги, пограничних процедур і час, і надійність постачань.

У 2012 р. Україна піднялася в рейтингу LPI на 66 сходинку, хоча в 2010 році знаходилась на 102 місці. Такий стратегічний прорив пояснюється насамперед масштабними інфраструктурними проектами реалізованими до «Євро - 2012». Основні шість індикаторів по Україні коливаються від 2,41 до 3,31 [5].

Саме спрощення торгівлі має вирішальне значення для економічного розвитку. Країни з розвинутою логістикою розвиваються швидше, посилюють конкурентоспроможність і збільшують свої інвестиції. Підвищення ефективності логістики в країнах з низьким рівнем доходу до середнього могло б збільшити торгівлю в середньому на 15%. Це було б на користь і фірмам і споживачам, які отримали б якісніші послуги і низькі ціни. Дослідження LPI 2012 р. показує передумови для поліпшення логістики. Усі топ-країни підтримують державно-приватне партнерство і діалог, а також співпрацю між політиками, практиками, адміністраторами і ученими, а також комплексний підхід в розвитку транспортних послуг, інфраструктури і ефективної логістики. Адже країна може поліпшити свої матеріально-технічні можливості тільки шляхом зміцнення співпраці між державним і приватним секторами [6].

Підтверджують це і дослідження проведені іноземними фахівцями IFC «Інвестиційний клімат в Україні», який діє в нашій державі вже протягом 14 років. Він сприяє сталому економічному зростанню країн, що розвиваються, фінансуючи інвестиції, надаючи компаніям та урядам консультативні послуги, мобілізуючи приватний капітал на міжнародних фінансових ринках. Основному увагу в своїх дослідженнях вони приділили агропродовольчій сфері. Зазначивши, що низька якість послуг із післязбирального транспортування й логістики обумовлюється поганим станом транспортних засобів і складських приміщень, низьким рівнем захисту прав власності фермерів на сільгосппродукцію, що зберігається на зовнішніх елеваторах, незадовільним станом системи складських свідоцтв. Згідно з дослідженням IFC, існуюча нормативна база, що регулює надання послуг із післязбирального транспортування й логістики сільськогосподарської продукції, є ще однією вагомою перешкодою для розвитку галузі. Це підтвердили майже 80% опитаних підприємств, близько 45% сільгосппідприємств вказали на відсутність складських приміщень як на ще одну перешкоду для здійснення господарської діяльності (рис. 2).



Рис. 2. Основні перешкоди для ефективного маркетингу та логістики в сільському господарстві [7, с. 77]

Сучасний ринок логістичних послуг в Україні характеризується низкою тенденцій:

- мінімізація витрат, пов'язаних із транспортуванням, зберіганням, переупакуванням, митним документообігом, котра актуалізує менеджмент і маркетинг що, у свою чергу, підвищує попит на логістичні послуги та складську нерухомість;
- зростання попиту на якісні логістичні послуги;
- зниження витрат виробників за рахунок логістики і строків між етапами виробництва та споживання.

Негативними факторами, що впливають на розвиток ринку логістичних послуг, є незадоволеність попитом на складські приміщення та недостатньо розвинена транспортна інфраструктура, а також нестача кваліфікованих кадрів у галузі логістики [8].

В умовах глобалізації та інтеграції економічних систем досягнення стратегічних цілей діяльності підприємницьких структур можливе лише за умови функціонування розгалужених логістичних мереж, що значно знижує ризики підприємства в ринковому

середовищі. При чому необхідною умовою ефективного функціонування логістичної інфраструктури виробничих підприємств є перевищення логістичного потенціалу інфраструктури по відношенню до логістичного потенціалу основного матеріального потоку.

Цілісно логістична інфраструктура поєднує в собі зовнішню і внутрішню складову, що формують і регулюють матеріальні і інформаційні потоки в середовищі функціонування підприємства.

Сучасні науковці відмічають нестачу уваги до інформаційної складової логістики, до якої входять підприємства, що надають інформаційні послуги та підприємства, що відповідають за рециклінгові процеси при здійсненні руху усіх видів потоків. Пояснюючи необхідність підвищеної уваги до інформаційної складової, дослідники зазначають, що за оцінкою фахівців логістика на 90 % складається з інформаційних технологій.

Так, сьогодні практично неможливо забезпечити ефективність будь-яких логістичних операцій без застосування інформаційних технологій і програмних комплексів для аналізу, планування, підтримки і ухвалення оптимізаційних рішень. Більш того, саме завдяки розвитку інформаційних систем і технологій з'явилася можливість автоматизації операцій в логістичних системах і логістика стала домінуючою формою організації руху товару на висококонкурентному ринку [9].

Відповідно найважливішу роль в логістичних інноваціях відіграють інформаційні технології, без яких просто неможливий сучасний бізнес. До найбільш відомих програмних забезпечень, використовуваних в логістиці, можна віднести: Enterprise Resource Planning (ERP) – Планування ресурсів підприємства, Warehouse Management System (WMS) – Система по управлінню складом, Transport Management System (TMS) – Система по управлінню транспортом, Customer Relationship Management (CRM) – Управління взаємовідносинами із споживачами (постачальниками), Radio Frequency Identification (RFID) – Система радіочастотної ідентифікації палет (гофрокоробов і т.д.) за допомогою радіоміток та ін. Впровадження інноваційної технології RFID дозволяє вирішити такі завдання:

- організувати автоматичне введення даних в інформаційні логістичні системи;
- відстежувати проходження сировини та готової продукції по всьому ланцюгу поставок;
- контролювати переміщення продукції всередині підприємства;
- контролювати складські операції, в тому числі крос-докінг;
- проводити миттєві інвентаризації без участі персоналу;
- ввести партійний облік та поліпшити роботу системи по управлінню запасами;
- організувати роботу складів у відповідності до принципів ФІФО (ЛІФО) і т.п.;
- попередити втрати та крадіжки [10].

Особливого значення для ефективної роботи міжнародних підприємницьких структур в сфері логістики має застосування системного підходу, який включає в себе обґрунтування стратегії розвитку логістичної інфраструктури та її деталізація в поточних планах підприємств; розподіл обов'язків та відповідальності працівників на всіх ділянках логістичної інфраструктури; запровадження мотиваційної системи оплати праці, формування інформаційно-консультаційної інфраструктури. Основним результатом роботи логістичної інфраструктури повинно стати мінімізація витрат на обслуговування матеріальних потоків.

Висновки. В умовах посилення євроінтеграційних процесів в національній економіці та розвитку міжнародного підприємництва важливою складовою є формування оптимальної логістичної інфраструктури, що являє собою систему, яка здатна регламентувати та регулювати структуру і швидкість матеріальних потоків виходячи з необхідних критеріїв ефективності функціонування підприємства. Концептуальні засади формування ефективної логістичної інфраструктури в контексті розвитку міжнародного підприємництва повинні спрямовуватись на застосування проектних підходів, що

враховують сучасний стан інфраструктури та наявні проблеми, формують логістичну інфраструктуру за принципом оптимізації сукупних витрат на одиницю її пропускної здатності.

Анотація

В статті обґрунтовано основні аспекти формування логістичної інфраструктури як пропульсивної сили здатної забезпечити розвиток підприємництва. Досліджено сучасний рівень розвитку логістичної інфраструктури України, в порівнянні з зарубіжними країнами. Визначено перспективи розвитку логістичної інфраструктури як стратегічного елементу розвитку підприємництва в Україні.

Анотация

В статье обоснованы основные аспекты формирования логистической инфраструктуры как пропульсивной силы, способной обеспечить развитие предпринимательства. Исследовано современный уровень развития логистической инфраструктуры Украины, по сравнению с зарубежными странами. Определены перспективы развития логистической инфраструктуры в качестве стратегического элемента развития предпринимательства в Украине.

Summary

In the article the basic aspects of forming of logistic infrastructure are reasonable as forces of able to provide development of enterprise. Investigational modern level of development of logistic infrastructure of Ukraine, as compared to foreign countries. The prospects of development of logistic infrastructure are certain as a strategic element of development of enterprise in Ukraine.

Список використаної літератури:

1. Семь правил логистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://kostromin.net/?p=1136>>.
2. Бакаєв О. О. Теоретичні засади логістики: підручник / Бакаєв О. О., Кутах О. П., Пономаренко Л. А. Т. 1. – К.: Київ. ун-т економіки і технологій транспорту, 2003. – 430 с.
3. Писаренко В.В. Особливості логістичних систем в сільському господарстві // Вісник ХНАУ. - 2012. - №7.- С.146-150
4. Рынок транспортно-логистических услуг в 2010—2011 гг. и прогноз до 2014 г. Объем и структура рынка логистического аутсорсинга, грузоперевозки, транспортно-экспедиторские и складские услуги в посткризисный период. Аналитический обзор. — М.: РосБизнесКонсалтинг, 2011. — 368с.
5. Connecting to Compete 2012 Trade Logistics in the Global Economy The Logistics Performance Index and Its Indicators. - The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. – 2012. – 68p.
6. The World Bank [Електронний ресурс] / – Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/TRADE/Resources/239070-1336654966193/LPI_2012_final.pdf
7. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. Жовтень 2011. Консультативна програма з покращення інвестиційного клімату в регіоні Європи та Центральної Азії Проект IFC «Інвестиційний клімат в Україні»
8. Савіна Н. Б. Інфраструктура логістичних процесів економічної діяльності [Електронний ресурс] / Н. Б. Савіна – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp...2009...34.pdf.

9. Казанська О.О., Геращенко А.С. Аналіз розвитку інфраструктурного забезпечення національної економіки / О.О. Казанська, А.С.Геращенко.— Режим доступу: [www.nbuv.gov.ua/Головна сторінка Порталу/.../2010_33/Files/3316.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Головна%20сторінка%20Порталу/.../2010_33/Files/3316.pdf)

10. [Електронний ресурс]. – Доступний з: <<http://www.agrilogisticsplatform.com.ua/>>

УДК: 339.5:658.8

Іванова В.В., Стоцька П.П.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Оскільки зарубіжні ринки представляють нові можливості збуту продукції, зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) завжди була і залишається важливою складовою господарської діяльності підприємства, не зважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі.

Зовнішньоекономічна діяльність як одна зі сфер господарської діяльності, пов'язана з міжнародною виробничою та науково-технічною кооперацією, експортом і імпортом товарів та послуг, виходом підприємства на зовнішній ринок є одною з найважливіших складових частин стабілізації господарської діяльності підприємств. Тому й розвиток зовнішньоекономічної діяльності є суттєвим фактором підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни.

Надзвичайно важлива роль відводиться вдосконаленню організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю для успішної діяльності господарської одиниці на зовнішньому ринку й вмінню швидко реагувати і пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних глобалізаційних умовах господарювання, зовнішньоекономічна діяльність швидко розвивається, набуваючи нових рис, форм, тому існує необхідність постійного вивчення особливостей її організації.

Особливостям організації зовнішньоекономічної діяльності окремих суб'єктів господарювання приділено увагу в працях багатьох відомих українських та іноземних вчених. Вагомий вклад у вирішення проблем організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах зробили Карпенко М.О., Кириченко О.А., Кісь О.П., Ковтун О.Е., Коломієць І.Ф., Косенко С.В., Соколовська В.М., Стефаненко М.М. та ін.

Формулювання завдання дослідження. Метою представленої роботи є виявлення найбільш ефективного шляху організації зовнішньоекономічної діяльності на вітчизняних підприємствах при їх виході на зовнішні ринки в умовах економічної глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства завжди пов'язана з різного роду ризиками (збутовий, політичний, комерційний, фінансовий тощо). Тому кожне підприємство, яке націлене на освоєння ринку за межами своєї країни, велику увагу має приділяти організаційній структурі управління ЗЕД. Питання організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства є не простим. Багато вигідних зовнішньоекономічних проектів залишились нереалізованими через:

- помилки в виборі зовнішнього ринку;
- нечіткий розподіл функціональних обов'язків управлінських працівників;

- неефективні зовнішньоекономічні угоди
- недосконалу економічну стратегію виводу продукції на зовнішній ринок [3].

Організаційна структура управління ЗЕД спрямована на максималізацію прибутку на довготривалій період за рахунок ефективної участі в міжнародному підприємстві. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведених переговорів, підписання угод і т.д. Тому, для ефективного керівництва зовнішньоекономічною діяльністю на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління. Тому організаційну структуру управління ЗЕД необхідно постійно розвивати і вдосконалювати, пристосовувати до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі [1].

Існує декілька варіантів організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві які об'єднують у дві великі групи. Першу групу утворюють методи, що реалізуються самими компаніями та підприємствами через утворення відділу зовнішньоекономічних зв'язків в структурі управління підприємством (вбудовані, спеціальні) та створення зовнішньоторговельних фірм в складі великих об'єднань.

Друга група – це торгівля через посередників та торгівля через організовані товарні ринки, що включає:

- здійснення операцій за посередництва галузевих зовнішньоекономічних об'єднань;
- проведення операцій за посередництва підприємств–засновників, спеціалізованих зовнішньоекономічних акціонерних товариств;
- використання послуг іноземних посередників [6].

Зазвичай першу групу методів обирають компанії, які мають достатній рівень фінансових активів для створення й утримання власного зовнішньоторговельного апарату, який складається зі спеціалізованих служб та органів, що виконують організаційні, кредитно-розрахункові, транспортні, рекламні, аналітичні та інші зовнішньоторговельні функції.

Ці компанії реалізують свою продукцію на зарубіжних ринках створюючи там філії і дочірні підприємства, що мають статус роздрібних або оптових підприємств на світовому ринку. Права, обов'язки та їх функціональні завдання визначаються за домовленістю із засновниками. Також можливий й безпосередній вихід на зовнішній ринок через власну зовнішньоторговельну фірму або відділ зовнішньоекономічних зв'язків.

Зовнішньоторговельна фірма є, як правило, самостійним підрозділом підприємства, але не є юридичною особою. Завдання зовнішньоторговельної фірми різноманітні – від пошуку закордонних партнерів, організації рекламної роботи до виконання митних формальностей.

На відміну від зовнішньоторговельної фірми, відділ зовнішньоекономічних зв'язків є складовою системи управління підприємством–експортером.

До його основних завдань належать: планування й організація експортно–імпортних операцій; маркетингова діяльність; участь у виставках, ярмарках, презентаціях; підготовка і укладання зовнішньоторговельних контрактів; прийом іноземних партнерів і відрядження власних спеціалістів за кордон.

Прямий метод зовнішньоекономічних операцій використовується при:

- продажі та закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- експорті дорогого та габаритного обладнання;
- експорті стандартного обладнання через закордонні філії;
- державному продажі та закупівлі [4].

Безпосередня участь виробників експортерів у реалізації своєї продукції за кордоном кінцевому споживачу (прямий експорт) має ряд як переваг, так і недоліків. З одного боку, експортер має безпосередній доступ до ринку збуту, а отже він може:

- зекономити фінансові ресурси за рахунок скорочення витрат на суму комісійної винагороди посереднику;

- знизити ризик та залежність результатів комерційної діяльності від можливої недобросовісності чи недостатньої компетентності посередницької організації;

- використати переваги безпосереднього контакту зі споживачами та можливість отримання інформації про стан і тенденції розвитку ринку шляхом організації маркетингової діяльності на зарубіжному ринку.

З іншого боку, серед недоліків прямого методу організації операцій з зовнішньоекономічної діяльності можна виділити необхідність мати власні служби маркетингу і збуту та кваліфікований персонал. Недостатній досвід у веденні зовнішньоекономічної діяльності може значно збільшити фінансові витрати підприємства. Така форма є більш ризиковою – можливі економічні втрати через некомпетентність продавця-виробника. В цьому випадку витрати на самостійну реалізацію можуть бути дуже суттєвими і перекривати додаткові вигоди від безпосередньої участі експортера у кінцевій реалізації продукту [7].

Дуже велика кількість зовнішньоторгових операцій здійснюється за допомогою посередників. Головна мета їх залучення полягає в зменшенні витрат на реалізацію товару на нових, ще не освоєних ринках. Використання посередників має низку переваг:

- дозволяє залучати їх капітал для здійснення транспортних, страхових, збуту і сервісних операцій, що дає можливість експортеру економити власні кошти;

- посередники часто беруть на себе обов'язки і ризик по доставці товару в країну експортера, підготовці його до збуту, сортуванню, упаковці, маркуванню і т. д.;

- посередники часто мають власну сітку збуту, складські приміщення, роздрібні магазини, що дозволяє економити кошти експортерів при здійсненні збуту товарів;

- посередники, як правило, мають більше інформації про умови ринку, можуть оперативніше реагувати на зміни кон'юнктури, що дає їм можливість успішніше працювати на ринку в інтересах експортера;

- посередники мають більш тісні контакти із споживачами, тому володіють більшою інформацією про їх вимоги до якості, конкурентоздатності, краще знають їх попит і можуть активніше реагувати на його зміни.

В деяких випадках використання посередників стає необхідністю, частково, при таких обставинах, коли:

- окремі ринки збуту монополізовані і закриті для самостійного проникнення виробників;

- підприємства і організації не мають юридичного права на проведення зовнішньоторгових операцій;

- підприємства не можуть самостійно здійснювати дослідження закордонних ринків, займатися пошуком партнерів, грамотно розробляти умови контракту і т. д., підприємства, що виходять на зовнішній ринок, змушені використовувати посередників через те, що так склались міжнародні торгівельні звичаї (наприклад, при операціях на аукціонах, при торгівлі на біржі певними товарами і т. д.) [5].

Доцільно діяти через посередників при виході на віддалені й слабше вивчені ринки, а також на відомий ринок з новими товарами. Це дає можливість не витратити додаткові засоби вкорінення на новий ринок, знижує ступінь ризику підприємницької діяльності.

Збут продукції через посередників має й певні недоліки:

- по-перше, це призводить до підвищення цін на імпортні товари і зниження доходів від експорту, так як частина виручки залишається у посередника;

- по-друге, експортер безпосередньо не зв'язаний з ринком, не вивчає самостійно його кон'юнктуру, попит своїх покупців і т. п.

Слід зазначити, що на даний момент процес освоєння вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків супроводжується значними труднощами, що обумовлені недосконалістю форм фінансових розрахунків, нерозвиненістю транспортної і

ринкової інфраструктури договірно-правової бази, практики регулювання митних процедур і оподаткування.

Також, у переважній більшості продукція вітчизняних товаровиробників характеризується низьким рівнем якості, що не відповідає світовим стандартам, а також високим рівнем затрат на її виробництво, що в кінцевому підсумку обумовлює низький рівень конкурентоспроможності на зарубіжних ринках [2].

В цьому випадку організація зовнішньоекономічної діяльності буде найбільш успішною, якщо вихід підприємства на зовнішні ринки буде не тільки мати розроблений стратегічний бізнес-план на перспективу, але і буде добре продуманий та всебічно обґрунтований.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, у сучасних умовах глобалізації економічних відносин перед вітчизняними підприємствами постало питання інтеграції в міжнародний економічний простір. Для досягнення даної мети необхідна насамперед ефективна стратегія ведення зовнішньоекономічної діяльності, яка, в свою чергу, залежить від багатьох чинників:

- зовнішні: рівень економічної свободи продавців та покупців, конкуренція, величина ризиків, форми економічної політики держави;
- внутрішні: розмір підприємства та характер зовнішньоекономічної діяльності, ступінь диверсифікації, досвід, структура управління.

Отже, для ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві необхідно правильно та адекватно обрати форми організації діяльності підприємства відповідно до умов його роботи, специфічності продукції тощо, адже від цього залежить наскільки ефективно та швидко будуть здійснюватись зовнішньоекономічні операції між суб'єктами господарювання.

Анотація

Статтю присвячено особливостям організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства, дослідженню можливих стратегій діяльності на зовнішніх ринках та механізмів їхньої реалізації.

Ключові слова: стратегія, зовнішньоекономічна діяльність підприємства, управління зовнішньоекономічною діяльністю, глобалізація.

Аннотация

Статья посвящена особенностям организации внешнеэкономической деятельности предприятия, исследованию возможных стратегий деятельности на внешних рынках и механизмов их реализации.

Ключевые слова: стратегия, внешнеэкономическая деятельность предприятия, управление внешнеэкономической деятельностью, глобализация.

Annotation

Article is devoted to the peculiarities of the organization of foreign economic activity of the enterprise, the study of possible strategies for activities in foreign markets and mechanisms for their implementation.

Keywords: strategy, foreign economic activity of the enterprise, management of foreign economic activity, globalization.

Список використаної літератури:

1. Баула О.В. Особливості формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасному глобалізаційному просторі / О.В. Баула, А.В.Сачук // Матеріали за IX-а міжнародна научна практична конференція «Настоящи изследования и развитие – 2013». – Том 7. Икономики: София, «Бял ГРАД-БГ» ООД, 2013. –С. 64–68.

2. Волкова І.А. Методика аналізу експортно-імпортних операцій в діяльності підприємств / І.А. Волкова, І.В. Гірчук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – №3. – С. 53–55.
3. Карпенко М.О. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.О. Карпенко, О.В. Захарченко [Електронний ресурс] // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2010. – №26. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/486/473>.
4. Основи маркетингу: Навчальний посібник / Н.В. Бутенко – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 140с.
5. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.М. Соколовська [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – 2009. – №2. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092>.
6. Стефаненко М.М. Методологічні заходи організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства / М.М. Стефаненко [Електронний ресурс] // Економіка фінанси, право. – 2012. – №8. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Efp/2012_8/1.pdf.
7. Стратегія підприємства: Підручник / М.Г. Саєнко [Електронний ресурс]. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.

УДК: 338.1: 627.3

Мінаков В.М.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПОРТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Постановка проблеми. У світовій економічній системі продовжується розширення господарських зв'язків та поглиблюється міжнародна економічна кооперація, що забезпечує поступове зростання міжнародного транзиту вантажів. У свою чергу останнє пов'язане із зростанням експорту послуг, створенням додаткових робочих місць, збільшенням обсягів валютних надходжень до бюджету країн, які задіяні в цьому процесі.

Огляд (аналіз) останніх досліджень і публікацій. Проблеми виробничо-господарської діяльності у портовому господарстві досліджувались зарубіжними та вітчизняними вченими, серед яких Б. Буркинський, В. Винников, С. Винников, С. Ільченко, М. Міюсов, Н. Примачев, В. Прокоп'єв, Ю. Станков та інші.

Формулювання завдання дослідження. Метою нашого дослідження стала систематизація основних підходів до розвитку системи виробничо-господарської діяльності у портовому господарстві.

Виклад основного матеріалу. Україна має всі можливі переваги свого географічного розташування на перетині основних транзитних потоків між Європою та Азією, володіє потужними портами (20 портів лише державної форми власності) з безперервним навігаційним періодом на протязі всього року, історично складеною та розвинутою мережею залізниць та автомобільних шляхів.

Але швидке зростання глобалізації світової економіки, посилення конкурентної боротьби міжнародних транснаціональних об'єднань на товарних і транспортних ринках, одним з результатів якої і є створення великих міжнародних консорціумів, утримати на досягнутому рівні обсяги вантажопотоків, що проходять через територію України та її морські порти, залучити нові напрямки та ринкові частки, а тим більше підняти їх на

більш високий рівень без вирішення існуючих проблемних питань на рівні держави та регіонів, тільки зусиллями і діями окремих портів, неможливо

Більш того, сьогодні, як показали результати дослідження, перед усіма українськими портовими комплексами існує загроза можливої втрати значної частини існуючих вантажопотоків, причинами чого є:

- сама структура цих вантажопотоків – близько 70% загального обсягу яких є експорт, імпорт, каботаж, останні 30% - в основному транзитні вантажі з Росії та Казахстану, отримання яких з кожним роком стає все складніше з-за впровадження послідовної національної політики підтримки своїх внутрішніх перевізників та підприємств усієї транспортної системи урядом цих країн.

З обсягів експортно-імпортних і каботажних вантажів більш 90% є експортними, а з них більшість приходить на метали, нафтопродукти, зернові, добрива, руду.

Оскільки ці вантажі є сьогодні основою експортної спроможності України, а тому й визначальними для портів України, слід постійно забезпечувати відповідність вимогам їх транспортування що обумовлюється змінами тенденцій на міжнародних ринках цих товарів.

- відсутність діючих рішень з ряду принципових положень державного управління щодо морських портів України, як однієї із складових частин економіко-політичної основи країни.

Слід зазначити, що протягом всіх років суверенітету України усе, що було зроблено для стабілізації та розвитку обсягів перевантажень у вітчизняних портах, здійснене та профінансоване за рахунок власних коштів портових комплексів і залучених самостійно портами коштів українських і закордонних інвесторів.

У той же час державні морські порти поступово програють у конкурентній боротьбі приватним портам країни та портам сусідніх держав у зв'язку з відсутністю необхідного рівня самостійності у прийнятті господарських рішень, перш за все з тарифної політики, розвитку матеріально-технічної бази, списання застарілого майна та інших.

Вирішення цих проблем та побудову ефективного внутрішнього механізму господарювання адекватного сучасним вимогам слід проводити комплексно, починаючи із оцінки всієї економічної ситуації в країні, а потім, аналізуючи усі переваги та можливості конкретного портового комплексу, формувати його особисту внутрішню систему, яка ґрунтується на існуючому загально правовому полі та політиці самого портового комплексу.

Починати оцінку слід з компонування економічних складових. Практично усі джерела, які надають інформацію щодо проведення прогностичних розрахунків по товарних потоках, у якості макроекономічного важеля використовують у першу чергу показник ВВП. По загальному визначенню він являє собою сукупну ринкову вартість товарів та послуг, які виробляються національною економікою (резидентами та нерезидентами, приватним та державним секторами) за певний період часу. По ньому судять про спад або підйом економічного розвитку країни. Але чи можливо вважати цей індикатор економічного розвитку репрезентативним. Не затримуючись на усіх недоліках цього показника як індикатора рівня розвитку, відмітимо лише ті його особливості, які стосуються саме транспортної сфери. Відокремимо деякі з них:

- ВВП є свого рода віртуальною величиною, оскільки не вимірює усієї виробленої у країні товарної продукції та послуг, тому не завжди дає адекватне уявлення про стан економіки. В ньому не враховуються проміжні продукти, які спрямовуються на поточні матеріальні витрати для виробництва кінцевого продукту, невиробничі угоди – операції з цінними паперами, державні та приватні трансфертні платежі, результати тіньової економіки тощо;

- ВВП враховує лише знову створенну вартість товарів та послуг за певний період часу, найчастіше за рік, і суму амортизаційних нарахувань за цей же період. Тобто

у ньому не врахована вартість «проміжного продукту», виробленого раніше та того, що увійшло у ціну товарів та послуг, створених у минулі роки;

- ВВП як узагальнюючий індикатор враховує вартість товарів та послуг. Саме послуги у ньому складають переважну більшість, але у категорію поряд із транспортом й досі включені показники роботи підприємств зв'язку. З урахуванням того факту, що у категорію «зв'язок» підпадають як дротові, так бездротові системи, а саме усі послуги цифрової телефонії, Інтернет та інших мобільних опцій, врахування лише транспортної складової стає досить важкою та нерепрезентативною, щоб її можливо було враховувати у якості визначного індикатора для побудови яких-небудь прогнозів.

Тому схему прогнозних розрахунків щодо розвитку морських портових комплексів України на базі вдосконалення економічної складової їх внутрішнього механізму господарювання вважаємо за доцільне проводити наступним чином:

по-перше, визначити економічні передумови функціонування українських морських портових комплексів на основі врахування обсягів реалізованих українських товарів та послуг або їх індексів. Але ці розрахунки потрібно проводити для головних секторів економіки за урахуванням перспективності використання їх продукції як вантажної бази досліджуваних морських портових комплексів;

по-друге, визначити економічні показники функціонування найбільш важливих країн партнерів України, їх політичні амбіції, тенденції та стратегічні програми розвитку. СENSE цього етапу полягає у тому, що будь-яке відхилення в економічному стані будь-якого торговельного партнера України, корегування політичного курсу або встановлення інших пріоритетів розвитку може мати істотний вплив на обсяги вантажопотоків, які прямують до українських морських портів, тобто на структуру господарського механізму підприємств портового співтовариства;

по-третє, проаналізувати обсяги попиту на перевезення через певні морські портові комплекси та провести прогнозні розрахунки на встановлений період часу;

вчетверте, встановити відповідність існуючих пропускних спроможностей морських портових комплексів потенційно можливим вантажопотокам;

по-п'яте, зробити висновки та запропонувати основні заходи щодо розвитку пропускної спроможності як основної складової у формуванні внутрішнього економічного механізму господарювання підприємств портового співтовариства;

у шосте, побудувати вертикальну та горизонтальну структуру функціонування підприємств морського портового комплексу, а саме, у межах існуючого законодавчо-правового поля проаналізувати можливості щодо формування взаємин із підприємствами різних форм власності, працюючих на території морського портового комплексу, встановити форму цих взаємин, перелік прав та обов'язків по відношенню до кожної з сторін, майнові питання та питання відповідальності тощо.

На сьогодні законодавчо-правове поле у якому функціонують підприємства портової галузі представлено міжнародними конвенціями, кодексами та угодами, загальнодержавними правовими актами, законодавчими вимогами галузевого рівня та рівня самого підприємства або групи підприємств. За останні роки найбільшу увагу заслуговує Закон «Про морські порти України». Цей документ має багаторічну складну історію, з безліччю протиріч на недоробок. Але з 14 червня 2013 року цей Закон отримав юридичну силу, що має вкрай важливі наслідки для всієї портової системи України. Перш за все, цей Закон визначає морський порт вже не як підприємство морської галузі, а лише як територію, на якій розташовані підприємства різних форм власності. Тобто введення у дію цього Закону практично закінчує довготривалий період виключно державного ведення цього виду бізнесу та включає суттєво інші механізми функціонування українських морських портів.

Не зупиняючись на недоліках, необхідних корегування та доповненнях цього Закону, його слабких та принципових місцях, наслідках для працівників портового господарства та інших питаннях, пов'язаних із цим законодавчим актом, оскільки їх

грунтовний аналіз вже був проведений та представлений у роботах [1, 2, 3, 8, 9, 10, 11, 12], відокремимо лише ті можливості та обмеження, які отримали всі підприємства портового співтовариства.

Перш за все це стосується питань побудови самої внутрішньої структури морського порту. До сьогодні усі стосунки між портовою державною владою та підприємствами-операторами портових терміналів будувалися на підставі укладання угод трьох типів:

- 1) угоди на оренду рухомого майна;
- 2) угоди на оренду територій та нерухомого майна;
- 3) угоди послуг, що надаються державним підприємством – морський порт – підприємствам інших форм власності, які працюють на території державного морського порту.

Із введенням в дію нового закону та внесення змін та доповнень у супутні підзаконні акти, тобто у Водний Кодекс України[5], Кодекс торговельного мореплавства України [4], у Земельний кодекс [5], Закон України “Про транспорт” [7], у Закон України “Про оренду державного та комунального майна” [5], “Про приватизацію державного майна”, “Про природні монополії” [6] тощо, морські порти отримали законодавче право формувати на основі своїх активів акціонерні товариства, надавати на конкурсних засадах своє майно та землі у концесії або довгострокову оренду (на строк до 49 років), лізинг, а також здійснювати приватизаційні процедури щодо своїх активів та земель, за винятком об’єктів стратегічного значення.

При цьому Законом [5] встановлює, що власники та/або користувачі технологічно пов’язаних об’єктів портової інфраструктури зобов’язані укладати між собою договори, що визначають взаємні права і обов’язки щодо організації та забезпечення безперервності технологічного процесу надання відповідних послуг у морському порту та встановлюють єдиний порядок експлуатації відповідної інфраструктури морського порту.

Портові оператори зобов’язані сприяти розвитку конкуренції та не вчиняти дій, які можуть справляти негативний вплив на конкурентне середовище в морському порту.

А Адміністрація морських портів України не має права перешкоджати або втручатися в діяльність суб’єктів господарювання (крім випадків, передбачених законом), а також встановлювати для них умови діяльності, що погіршують їх становище порівняно з іншими суб’єктами господарювання або порушують їх права та законні інтереси.

На базі існуючих морських портів відбувається безпрецедентна трансформація, коли цілісні майнові комплекси, які являли собою багатофункціональні структури з узгодженням різних сфер функціонування цього підприємства – прибутковою та неприбутковою, як то уся соціальна сфера, суспільне харчування, підвищення кваліфікації працівників, науково-дослідна служба, проектні відділи тощо, практично позбавлена державного захисту та підтримки.

Крім того, можливість здійснювати господарську діяльність отримали як підприємства приватного сектору, так і державні установи. Тобто на базі усіх українських портів були утворені державні підприємства з можливістю здійснювати підприємницьку діяльність на паритетних засадах із підприємствами інших форм власності та інших фінансових можливостей. Тому вкрай важливим стає питання рівня конкурентоспроможності державних підприємств з наявністю ресурсів, які є у розпорядженні цих підприємств та необхідністю конкурувати із представниками міжнародних установ, світових операторів, транснаціональних корпорацій тощо. Важливим постає питання визначення найбільш ефективної побудови внутрішнього механізму господарювання, визначення свого місця та утримання певних позицій у відповідному портовому середовищі, встановлення міжпортових взаємин та багато інших важливих питань свого існування та ефективної роботи.

Нижче на рис. 1. наведена схематична організаційна структура співтовариства морського порту України та ієрархічна підпорядкованість її підрозділів.



Рис. 1. Організаційна структура морського портового господарства України

Тобто вищим виконавчим органом влади здійснюється планування розвитку всієї портової галузі шляхом розробки Стратегії розвитку морських портів, яка включає короткострокові (на 5 років), середньострокові (на 10 років) та довгострокові (на 25 років) перспективи розвитку, прогнози щодо вантажопотоків в експортному, імпортному та транзитному напрямках, та на є підґрунтям формування та реалізації державної політики у сфері морського транспорту. А на Адміністрацію морських портів покладена задача реалізації державної політики у сфері морського транспорту для усіх структур, розташованих на території порту незалежно від форми власності та організаційно-правових аспектів їх функціонування.

З іншого боку, державні підприємства, виконуючі функції операторів морських терміналів, у свою чергу, повинні формувати свій внутрішній економічний механізм господарювання та відповідати загальним вимогам для підприємств всього морського портового комплексу.

Враховуючи вищенаведену послідовність, визначимо економічні передумови функціонування українських морських портів на основі врахування обсягів реалізованих українських товарів та послуг та їх індексів. На рис. 2. представлені коливання декількох секторів економіки України за їх абсолютним значенням та відносно індексів.

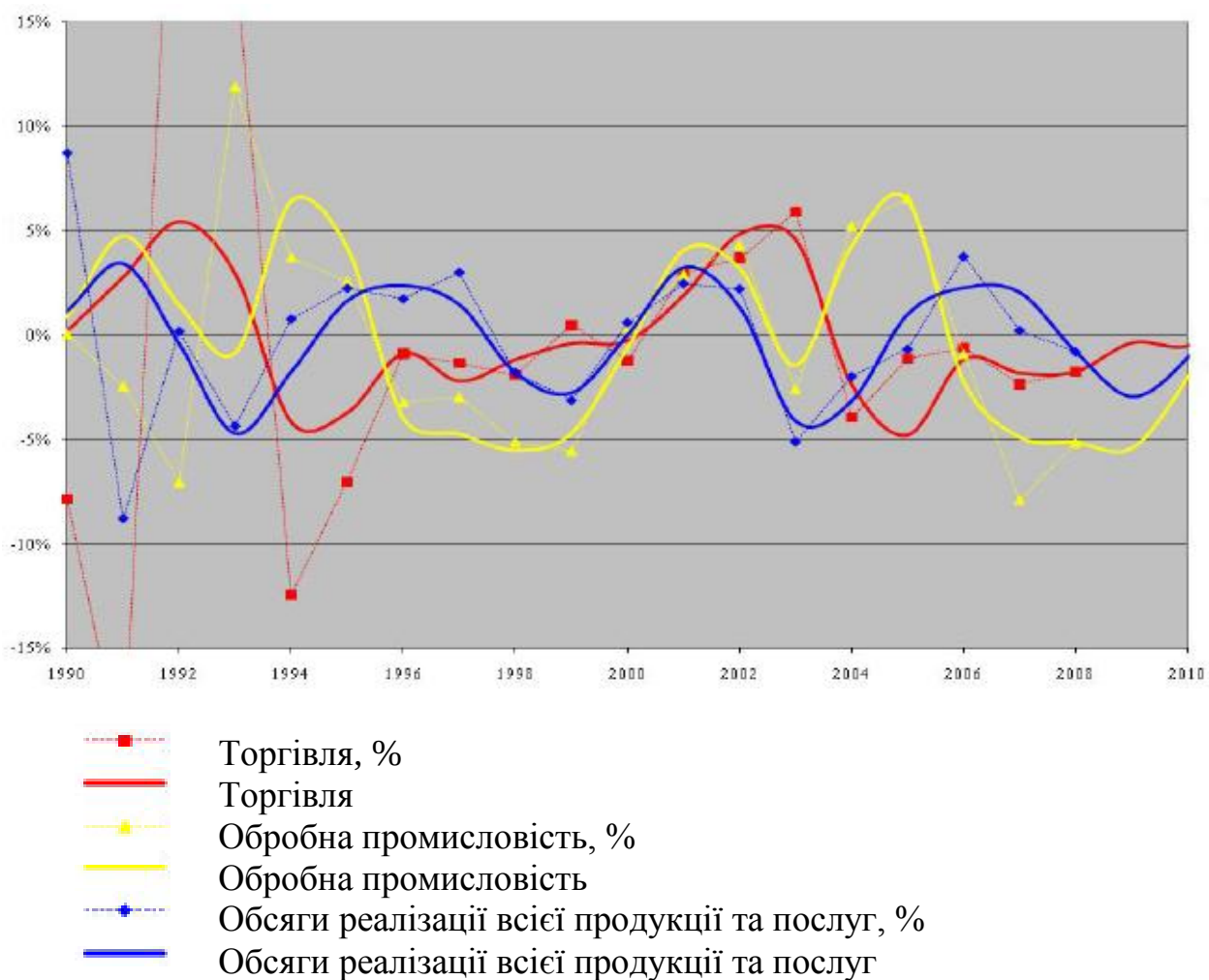
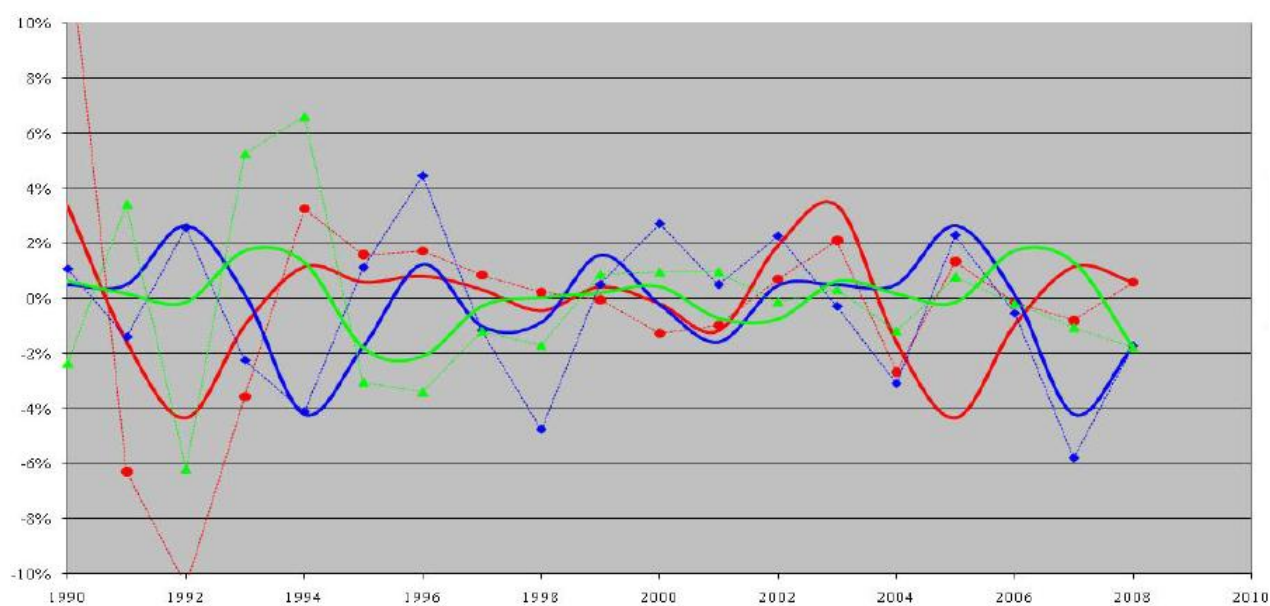


Рис. 2. Показники коливань по секторах економіки України

Аналіз економічної діяльності основних торгівельних партнерів України дозволяє зробити висновок, що характер коливань їх економік у своїй більшості відображає загальносвітові тенденції та є близькими до відповідних показників України (рис. 3.).



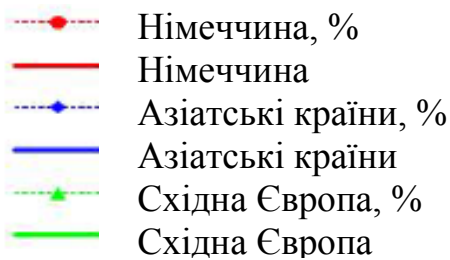


Рис. 3. Показники коливань по країнах – основних торговельних партнерах України

Наступний етап аналізу та вибору найбільш прийняттого варіанту побудови внутрішнього економічного механізму господарювання повинен враховувати такі важливі характеристики, як вантажні потоки, які можуть бути залучені у портові комплекси України та відповідність існуючих потужностей цим потенційним потокам.

Висновки. Процес перетворення, який відбувається в морських портах України, є прямим слідством докорінної зміни законодавчо-правового поля транспортної галузі. Враховуючи той факт, що в межах портового співтовариства будуть діяти підприємства різних форм власності, у тому числі і підприємства державної форми власності, слід звернути увагу на формування економічного механізму здійснення ними своєї діяльності. Увесь внутрішній економічний механізм підприємства – це динамічна система відносин, яка потребує постійного вдосконалення та гнучкої реакції на будь-які суттєві зміни у політичній ситуації країни чи світу, економічній та соціальній політиці, стану зовнішніх та внутрішніх ринків, загального фінансового стану й т. ін. але управління портовим господарством повинно ґрунтуватися на певному базисі, якій сформовано виходячи із постановки відповідних задач управління, доповнюючих та таких що конкретизують цілі діяльності порту.

Анотація

В статті досліджено розвиток системи виробничо-господарської діяльності у портовому господарстві. Доведено, що процес перетворення, який відбувається в морських портах України, є прямим слідством докорінної зміни законодавчо-правового поля транспортної галузі.

Ключові слова: портове господарство, виробничо-господарська діяльність, транспортна галузь.

Аннотация

В статье исследовано развитие систем производственно-хозяйственной деятельности в портовом секторе. Доказано, что процесс преобразования, который происходит в морских портах Украины, является прямым следствием коренных изменений законодательно правовой области в транспортной отрасли.

Ключевые слова: портовый сектор, производственно-хозяйственная деятельность, транспортная отрасль.

Summary

The article examined the development of systems of production and economic activity in the port sector. It is proved that the conversion process, which occurs in seaports of Ukraine, is a direct consequence of the fundamental changes of legislatively-legal sphere of transport industry.

Key words: port sector, industrial and economic activity, transport industry.

Список використаних джерел:

1. Буркинський Б. Про роздержавлення морських торговельних портів України / Б. В. Буркинський, М. І. Котлубай, О. М. Котлубай // Економіка України. — 2006. — № 11. — С. 12 — 18.

2. Ильченко С. В. Институциональные факторы функционирования транспортных систем в Украине / С. В. Ильченко // Економіка і регіон. — 2012. — №. 2 (33). — С. 74 — 78.
3. Ильченко С. В. Питання юридичного забезпечення діяльності морських портів України / С. В. Ильченко // Економіка України. — 2012. — № 6. — С. 86 — 93.
4. Кодекс торговельного мореплавства України: за станом на 23.05.1995 р. [Кодекс № 176/95-ВР] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Відомості ВР, 1995. — № 47, ст. 349.
5. Про морські порти України: за станом на 17.05.2012 р. [Закон України № 4709] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Відомості ВР, 2013. — № 7, стор. 407, ст. 65.
6. Про природні монополії: за станом на 20.04.2000 р. [Закон України № 1682- III] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Відомості ВР, 2000. — № 30, ст. 238.
7. Про транспорт: станом на 10.11.1994 р. [Закон України № 232/94-ВР] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Відомості ВР, 1994. — № 51, ст. 446.
8. Прокопьев В. Е.. Морской порт как предприятие морского транспорта: особенности развития и управления в современных условиях [Электронный ресурс]: / В. Е. Прокофьев // Транспортное дело России. — 2008. — № 02. — Режим доступа к документу: <http://www.morvesti.ru/>;
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М., 1962.
10. Станков Ю. Морские порты Финляндии / Ю. Станков // Порты Украины. — 2006. — № 5. — С. 46 — 47.
11. Статистический отдел ООН. [Электронный ресурс] — Режим доступа к документу: <http://unstats.un.org/unsd/default.htm>.
12. Стратегия позиционирования транспортного потенциала в глобальном рынке морской торговли / Миусов М. В., Примачев Н. Т., Винников В. В., Винников С. В., Примачева Н. Н. — Одесса: Автограф, 2006. — 234 с.

УДК: 656.072.6

Середа Н.М.

МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АЕРОПОРТІВ

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція на внутрішньому і зовнішніх ринках авіаперевезень, постійне підвищення вимог споживачів до якості і набору послуг, що надають підприємства цивільної авіації, призводить до необхідності формування стійких конкурентних переваг в напрямі зниження витрат, економії часу та зручності при оформленні квитків, використання гнучкої політики ціноутворення, а також покращення іміджу тощо.

Передумовою формування конкурентних переваг на ринку авіаперевезень є цінність і якість послуг, підвищення якої є стратегічно важливим завданням для кожного авіаційного підприємства, що прагне забезпечити міцні конкурентні позиції на ринку, та визначає необхідність пошуку можливостей ефективного використання ресурсів, зусиль, часу, поєднання або скорочення певних видів послуг та впровадження нових, у відповідності до споживчих потреб.

Аналіз останніх досліджень. Загальні положення функціонування та розвитку авіапідприємств висвітлені у наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених

В.Афанас'єва, В. Ашфорда, В. Єлагіна, Г. Жаворонкової, В. Загорулька, В. Запорожця, В. Коби, О. Косарева, Ю. Кулаєва, В. Кулика, О. Ложачевської, О. Петровського, Л. Ященко та інших.

Завданням дослідження є вивчення електронних технологій в реалізації авіаперевезень. Теоретичною та практичною основою дослідження є маркетинговий та логістичний підходи до вивчення потоків, формування стратегії розвитку аеропортів через використання нових методів реєстрації за допомогою кіосків самообслуговування та через сайт авіакомпаній.

Виклад основного матеріалу. Продаж перевезень є одним з найбільш важливих факторів, що визначають успіх комерційної експлуатації авіалінії. При розробці своєї системи розподілу продуктів авіакомпанія прагне забезпечити максимальний доступ споживачів при мінімальній ціні.

Сучасні процеси глобалізації, інтернаціоналізації та інтеграції світової економіки суттєво впливають на інтенсивність пасажиро- та вантажопотоків в аеропортах, що обумовлює необхідність нарощування інфраструктури та покращення якості обслуговування споживачів авіатранспортних послуг.

В останні роки авіакомпанії світу прагнуть знизити видатки на систему продажу перевезень, тому що ці витрати посідають третє місце по величині в структурі собівартості авіаперевезень після видатків на пально-мастильні матеріали і заробітну плату. Авіакомпанії розвивають власний продаж; ретельно аналізують можливості різних комп'ютерних систем бронювання перед остаточним рішенням про розміщення свого ресурсу місць у тій або іншій системі; зайняті пошуками великих корпоративних клієнтів альтернативних посередників. Вступаючи в альянси з іншими авіакомпаніями, перевізники створюють колективну систему продажу[3].

До числа підприємств авіаційної галузі, окрім авіакомпаній, які здійснюють продаж перевезень, відносять аеропорти.

На сьогоднішній день аеропорт представляє собою не стільки авіатехнічний комплекс, скільки поле діяльності різних суб'єктів господарювання, які представляють ринок авіаційних перевезень і постійно взаємодіють на ньому.

Аеропорти займаються всім, починаючи з обслуговування повітряних суден, пасажирів і вантажів та закінчуючи дрібними проблемами експлуатації терміналу та інфраструктури аеродрому.

На сучасному етапі розвитку економіки ефективне функціонування аеропортів залежить від кон'юнктурних показників ринку авіаперевезень. Зміна обсягу повітряних перевезень і зростаюча інтенсивність руху поточкових процесів впливають на пропускну спроможність інфраструктури аеропорту та можливість задоволення попиту на послуги авіаційного транспорту. Проблема застосування новітніх технологій, на рівні міжнародних стандартів забезпечення якісного обслуговування пасажирів та авіаперевізників, ускладнюється невідповідністю термінальних комплексів і аеродромних споруд сучасним вимогам. У зв'язку з цим, актуальним напрямком управління діяльністю аеропортів є пристосування структури їхньої виробничо-господарської діяльності до реально складних умов ринку та пошуку шляхів подальшої інтенсифікації своєї діяльності, а саме надання якісних послуг клієнтам.

«Якість послуг аеропортів» розглядається як сукупність характеристик та ознак послуг, пов'язаних з пропускну здатністю, процедурою реєстрації, забезпеченням часу очікування та відпочинку, проходженням митного контролю, гарантуванням безпеки та охорони навколишнього середовища тощо, рівень яких формується виробником при їх створенні з метою задоволення визначених або передбачуваних потреб споживачів, особливості обслуговування пасажирів, дотримання документації з якості, внутрішній аудит у підрозділах і службах, збір інформації про якість послуг, виконання коригувальних і попереджувальних заходів, а також аналіз функціонування системи якості, у тому числі з боку вищого рівня управління.

На вимогу постійно змінюваних умов ринку аеропортових послуг, загострення конкурентної боротьби, розвитком науково-технічного прогресу, зростання потреб та вимог споживачів, підвищення авіаційної безпеки аеропорту потрібно безперервно підтримувати та поліпшувати якість запропонованих послуг[2].

Економічна стратегія ринкового розвитку аеропорту – це багатоцільова програма забезпечення стійкого та динамічного розвитку компанії, на основі ефективного планування, використання методів маркетингу, оптимізації планів руху, гнучкого регулювання фінансових ресурсів, точного контролю витрат та доходів, стійкої платоспроможності.

Відсутність тісного зв'язку концепції логістики з активною маркетинговою стратегією часто призводить до виникнення комерційного провалу. Безперечно, орієнтація на мінімізацію витрат залишається в силі, але лише за умови знаходження оптимального рівня сукупних витрат та рентабельності основного і оборотного капіталу у межах ринкової стратегії.

Стратегічний рівень управління логістичною діяльністю встановлює систему цілей і напрямів розвитку логістики підприємства та принципи оцінювання оптимальній реалізації стратегії фірми, а також охоплює усі сфери діяльності підприємства.

Реалізація логістичної стратегії вимагає забезпечення таких умов:

- наявність загальнокорпоративної стратегії та підтримувальних стратегій;
- можливість формування величини й структури продажів щодо вимог логістики;
- наявність вертикальної інтеграції сфер логістики підприємства;
- наявність структури постачання, виробництва та дистрибуції, що орієнтована на матеріальні потоки;
- відповідність систем управління та інформації;
- проведення відповідних заходів щодо підвищення ефективності;
- відповідність рівнів автоматизації та комп'ютеризації підприємства[4].

Головною сутнісною ознакою маркетингової стратегії розвитку аеропортів є надання якісних послуг при максимальному задоволенні вимог клієнтів. Побудова маркетингової та логістичної стратегії аеропорту відбувається у кілька етапів: – стратегічний аналіз логістичної системи підприємства; – проектування моделі маркетингової стратегії; – реалізація стратегії; – контроль за реалізацією стратегії. На етапі стратегічного аналізу проводиться діагностика логістичної системи, в результаті якої повинні бути сформульовані ключові компетенції успіху, на які має спиратися маркетингова стратегія. Розглядаючи зовнішні аспекти авіапідприємства потрібно враховувати усі можливі чинники зовнішнього впливу на функціонування логістичної системи аеропорту. До таких чинників належать: логістична інфраструктура регіону і країни, логістика конкурентів, контрагентів і клієнтів. Натомість внутрішній стратегічний аналіз можна назвати “аналізом засобів логістики авіапідприємства”. Він стосується логістичної системи аеропорту та процесів, які проходять в ній: матеріалопотоків, запасів, інформаційних потоків, логістичних витрат, логістичної інфраструктури. Аналіз оточення і засобів логістики для авіапідприємства можна реалізувати, використовуючи традиційні методи стратегічного аналізу.

Розробляючи стратегію маркетингу для аеропортів, використовуючи логістичні підходи та потоки, перш за все необхідно визначити, які види діяльності будуть розглядатися аеропортом в якості профільних в довготерміновій та середньотерміновій перспективі.

Одним із важливих напрямів у довготерміновій перспективі аеропорту є розвиток і утримання аеропортової інфраструктури - впровадження нових кіосків по самообслуговуванню пасажирів в аеропорту.

Технологія самообслуговування - Self Service Technology (SST) нововведення, яке дозволяє пасажиру взаємодіяти з програмним забезпеченням технології самообслуговування.

Кіоски самореєстрації — CUSS (англ. Common Use Self Service) — дозволяють максимально прискорити та спростити процедуру ідентифікації, тому цей сервіс широко затребуваний, перш за все, серед бізнес-пасажирів. Авіамандрівники з ручною поклажею можуть самостійно зареєструватися та вибрати місце в салоні літака всього за 1,5 — 2 хвилини. Крім цього, існує можливість вносити зміни в реєстраційну інформацію і отримувати посадочні талони на стикувальні рейси. Для пасажирів, які подорожують з багажем, працюють стійки здачі багажу Drop Off [1].

Кіоски самореєстрації усувають виснажливі повторювальні операції та допомагають агентам авіаліній створювати реальний сервіс для споживача.

Перевагами впроваджених кіосків самореєстрації є:

- кіоски самообслуговування зменшують кошти на утримання персоналу;
- пришвидшують пасажирське обслуговування;
- скорочують кошти на базовому рівні сервісу;
- зменшують час на очікування у черзі для пасажирів;
- віртуальний асистент з продажу білетів збільшує продаж.

Багато пасажирів прагнуть одержувати швидку авіа реєстрацію, яка зручна й заощаджує час. Зокрема пасажирів, що часто літають бізнес-класом, цікавить можливість перельотів безтривалих очікувань в аеропортах. Нові послуги, такі як бронювання рейсів через Інтернет, а також мобільні посадкові талони стають незамінними в сучасних авіаперельотах.

Кіоски самореєстрації є невід'ємною частиною аеропортової інфраструктури, а нові електронні квитки дозволяють використовувати інтернет для реєстрації. Ці зміни у процесах обслуговування дозволяють аеропорту обслуговувати більшу кількість пасажирів не змінюючи площі терміналів, просто зменшуючи черги. Крім того Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA) теж схвалює загально-використовуване самообслуговування (CUSS- Common Use Self Service) та порівнює його з банкоматами (ATM) у банках. Нові стандарти CUSS дозволять розподілення кіосків поміж авіакомпаніями як і у випадку звичайної реєстрації, що має назву CUTE (Common User Terminal Equipment), та надасть доступ до даної технології меншим перевізникам. Вплив цієї нової технології реєстрації буде змінювати вид та технологію обслуговування в аеропорту.

Висновки. Розвиток мережевих технологій підштовхує підприємства авіаційної галузі до подолання бар'єрів у специфіці обслуговування, підвищуючи стандарти до задоволення споживчих вимог. Тому сучасний аеропорт потребує вжиття заходів щодо покращення показників швидкості, якості обслуговування та заходів для вдосконалення його загальних умов пропускної здатності саме за допомогою впровадження новітніх мережевих технологій у сфері авіаційних послуг.

Анотація

В роботі розглядаються актуальні питання маркетингової та логістичної концепції надання якісних послуг аеропортів. Запропоновано використовувати сучасні мережеві технології для покращення якості обслуговування пасажирів в аеропорту - кіоски самореєстрації.

Ключові слова: аеропорт, якість аеропортових послуг, технологія самообслуговування, кіоски самореєстрації.

Аннотация

В работе рассматриваются актуальные вопросы маркетинговой и логистической концепции предоставления качественных услуг аэропортов. Предложено использовать современные сетевые технологии для улучшения качества обслуживания пассажиров в аэропорту - киоски саморегистрации.

Ключевые слова: аеропорт,якість аеропортних послуг, технологія самообслуговування, киоски самореєстрації.

Annotation

The article scrutinizes pressing issues of marketing and logistical concept of quality airport services provision. It suggests application of modern network technologies to improve quality of passenger servicing at airports – self-check-in kiosks.

Key words: airport, airport service quality, self-service technology, self-check-in kiosks.

Список використаних джерел:

1. Інформаційний сайт Airport International: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.airport-int.com/article/common-use-self-service-kiosk-developments-cuss.html>. - Останній доступ : 2014.
2. Ланциські Є., Мрук Х., Янушек Х., Личак Я. Основи комплексного управління якістю (TQM) / Є. Ланциські, Х. Мрук, Х. Янушек, Я. Личак, за ред. Н.В. Мережко; пер. з пол. – К.: КНТЕУ, 2006. – 288 с.
3. Потапенко С.О. Реалізація послуг авіатранспортних підприємств за допомогою систем електронної комерції / С.О. Потапенко // Матеріали II міжнародної научно-практичної конференції «Перспективні розробки науки і техніки – 2006». Том – 2. Економічні науки. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 12-15.
4. Саталкіна О.К. Логістичний підхід до управління потоками в аеропортах /О.К. Саталкіна // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» . – 2007. – №580. – С.477-482
5. Чигасова Н.М. Управління аеропортами в сучасних умовах [Електронний ресурс] / Н.М. Чигасова //Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.–2007.– Вип.19.– С.284-288

УДК 330.341.1

Прохорчук С.В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ШЛЯХУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Тенденції розвитку світової економіки переконливо та ретельно показують, що подальший шлях її розвитку має бути заснований на знаннях. Розвиток інтелектуального бізнесу безпосередньо визначає рішення проблем підвищення конкурентоспроможності української економіки, а отже, і її виживання в конкурентній боротьбі на світовому ринку. Недооцінка цієї обставини може призвести до того, що Україна буде витіснена з ринку високотехнологічної продукції, а також до відставання рівня життя населення від світових стандартів. [2]

У контексті світової економіки Україна стикається з низкою проблем, основними з яких є: сировинна спрямованість економіки, недостатній розвиток виробничої та соціальної інфраструктур, технологічна і технічна відосібленість підприємств, відсутність дієвого зв'язку науки з виробництвом, незначна інтеграція із світовою економікою, низькі витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи.

Таким чином, необхідність проведення аналізу проблем та визначення особливостей формування інноваційного шляху розвитку економіки України, не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційної діяльності та її розвитку як ключового фактору економічного зростання досліджено у працях таких вчених, як О.І. Амоша, Б.М. Андрушків, Ю.М. Бажал, О.Г. Богуславська, П.П. Гаврилко, М.П. Денисенко, О.І. Заклекта, Н.Б. Кирич, А.В. Колодійчук, Н.В. Краснокутська, І.М. Підкамінний, С.Ф. Покропивний, А.В. Посипайло, Я.В. Риженко, О.М. Сазонець, О.М. Собко, П.С. Харів, Г.Ф. Хартоняк та ін. Проте окремі проблемні питання та особливості формування інноваційного шляху розвитку економіки України залишаються невирішеними і потребують подальших наукових пошуків. [2-9]

Метою статті є виявлення елементів, які впливають на створення сприятливого інноваційного середовища, в якому можуть бути реалізовані результати науково-технічних досягнень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Зрозуміло, що такий процес становить складну багаторівневу систему економічних відносин щодо «уречевлення» знань, якій властиві специфічні взаємозв'язки та закономірності. З огляду на значну, часом визначальну роль, яку інноваційні процеси відіграють в сучасній економіці, визначення та врахування цих особливостей є неодмінною умовою забезпечення ефективності економічної стратегії держави.

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує інновації як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери». [1]

Відповідно, інноваційним, згідно з Законом, визнається продукт, який є реалізацією об'єкта інтелектуальної власності, на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів, який підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень, який в Україні вироблений вперше, або, якщо не вперше, то який порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

«Піонерний» статус інновації у певній ринковій ніші створює для підприємства, яке її здійснює, тимчасову можливість виходу за рамки обмежень, які накладає функціонування в конкурентній економіці, отримуючи за рахунок цього додатковий зиск, виражений у формі матеріальних чи нематеріальних активів. Це дає підстави для досить важливого висновку щодо того, що економічний ефект від інновації обумовлений саме обмеженістю сфери (чи часу) її поширення, яка створює тимчасову ринкову асиметрію. Обмеження поширенню інновації в конкурентній економіці створюються як за рахунок об'єктивних перешкод (наявність у конкурентів достатніх фінансових ресурсів, технологічних можливостей, навичок тощо), так і через систему патентно-ліцензійного права. [4]

Інноваційна діяльність — процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, що використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки. При цьому слід враховувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням (дифузією) продукту.

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму дифузії інновацій. Інновація внаслідок свого комплексного розгортання утворює нову технологічно-соціально-економічну підсистему суспільства, яка складається з:

- галузей, які здійснюють інновацію;
- галузей, які поширюють нову технологію та поглиблюють її економічні переваги;
- галузей, що виникають у “шлейфі” розвитку нового технологічного стилю.

Критична важливість дифузії інновацій обумовлює тісний взаємозв'язок між науково-технічною, виробничою та інвестиційною діяльністю та свідчить про необхідність розгляду не лише інновації як окремого техніко-організаційного акту, а комплексу дій суб'єктів господарювання та складових національної інноваційної інфраструктури, який набуває вигляду інноваційного процесу. [6]

Отже, наступний принципово важливий висновок полягає в тому, що досягнення синергетичного ефекту інновації вимагає значно більшого обсягу контрактних взаємовідносин та сукупних інвестицій, ніж потрібно, щоб отримати локальний економічний ефект від звичайного капіталовкладення.

Практично, інновація являє собою зміну технології виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність факторів виробництва та спосіб їхнього поєднання, а отже, забезпечує видозміну виробничої функції. За визначенням, інновація в соціально-економічній системі є способом якісно більш ефективного використання ресурсів. Отже, навіть за збереження наявної диспозиції факторів виробництва відбувається збільшення обсягів виробництва. У більш загальному вигляді, інноваційна інвестиція є «ресурсощадним» вкладенням, яке забезпечує значно більшу за середню по економіці економічну віддачу (зрозуміло, з відповідним підвищенням рівня підприємницького ризику).

Таким чином, стратегічний суспільний ефект інновацій полягає в тому, що вони [5]:

- здійснюють прискорення зростання продуктивності факторів виробництва, що важливо за умов дефіцитності принаймні одного з них;
- забезпечують прискорення зростання обсягів виробництва;
- прискорюють структурні зрушення, сприяють перерозподілу ресурсів на перспективні напрями суспільно-економічного розвитку;
- поліпшують статус країни в глобальній економіці та національну конкурентоспроможність.

Отже, з нашої точки зору, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві.

З вищенаведеного визначення слідує, що стимулювання інноваційного розвитку не може бути обмеженим лише точковим стимулюванням вибраних тем досліджень чи розробок, а має бути спрямоване на створення умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки позитивних знахідок. Відтак головним завданням інноваційної політики держави є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

Як показує світова практика, найсприятливіше середовище інноваційного розвитку спостерігається в США, а також у ряді відносно невеликих країн, таких як Ірландія, Фінляндія. В Україні це середовище менш сприятливе, оскільки поки йде процес його становлення, і тільки від дії всіх учасників залежить процес його розвитку. Рівень розвитку інноваційного середовища можна виміряти за допомогою індикаторів, що характеризують стан економіки і суспільства як в цілому, так і в різних аспектах: рівень корупції; економічна свобода; конкурентоспроможність; взаємовідношення суспільства і бізнесу; венчурний капітал і його доступність.

Практично по всіх перерахованих вище аспектах в Україні є проблеми, і від швидкості їх рішення залежить, як швидко країна побудує ефективний ринок технологій, нововведень, знань, ключовими є конкурентоспроможність, ринок знань, оподаткування [4].

У світовій практиці підтримки інноваційної діяльності вироблено значну кількість інструментів, за допомогою яких держава реалізує необхідні функції у цій сфері. Серед них можна виділити декілька груп:

Пряма фінансова підтримка інноваційних процесів:

- безпосереднє фінансування утворення нових галузей, наукоємних виробництв тощо за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на державних підприємствах;
- ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм, наукових центрів шляхом конкурсного відбору;
- надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів;
- державне замовлення на інноваційні продукти;
- дотації за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій;
- компенсація банківського процента цілком чи його частини, в разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;
- державні виплати провідним науковим центрам та науковцям;
- компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налагодженням інформаційного забезпечення (підключення до всесвітньої мережі «Інтернет», організація передплати зарубіжних видань для бібліотек тощо).

Фіскальні пільги для інноваторів:

- зниження ставок податку на прибуток підприємств;
- податковий кредит інноваційним підприємствам;
- зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нової технології;
- звільнення від деяких відрахувань до бюджету;
- звільнення від сплати податку на прибуток, який отримано власниками майнових прав інноваційних та венчурних фірм;
- відстрочка сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту;
- пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні.

Інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти підтримки інновацій:

- удосконалення законодавства про авторське право, патентних відносин;
- введення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів, товарів харчування високої якості, нових медичних, будівельних, телекомунікаційних, рекреаційних, туристичних, транспортних послуг тощо;
- розвиток та підтримка системи освіти в країні: закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу та менеджменту;

- тимчасовий дозвіл на монополію виробника інноваційних товарів та впровадника інноваційних технологій, або, навпаки, обмеження монопольного становища, що зменшує витрати становлення нових виробників товарів чи послуг;
- створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних, бібліотек;
- надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій;
- здійснення державного лобіювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні, застосування відповідного торговельного режиму та регулювання валютних курсів.

Україну чекає велика робота по шляху інноваційно-індустріального розвитку, оскільки поняття людського капіталу, його розвиток поки тільки-тільки набувають свої обриси. Одним з напрямків інноваційного розвитку повинен стати кластерний шлях, особливо в несировинних галузях промисловості. Державі необхідно звернути увагу на внутрішній ринок, розвиток якого стане новим імпульсом для економіки в цілому. Необхідний новий підхід до відбору талановитих, обдарованих людей, починаючи зі шкіл, шляхом подальшого їх навчання при науково-дослідницьких інститутах, куди слід залучати студентів і молодих вчених.

В сучасних умовах глобалізації економічного і науково-технічного розвитку інноваційні процеси не можуть протікати відокремлено, без використання досягнень світової науки. Співвідношення внутрішніх джерел інновацій та зовнішніх запозичень якісно відрізняє одну від іншої моделі інноваційного розвитку. Істотні відмінності є між японською і європейсько-американською моделями інноваційної системи. Японська модель включає збір науково-технічної інформації на основі запозичення, подальше її доопрацювання та розробку з отримання кінцевого результату. Друга ж модель охоплює весь процес від фундаментальної розробки до отримання готового виробу. [9]

Висновок. Підсумовуючи усе вище зазначене, хочеться відмітити, що яким шляхом будуватиметься модель інноваційного розвитку України - поки складно визначити, але швидше за все вона буде включати в себе елементи і європейсько-американської, і японської моделей розвитку.

Основними елементами формування системи інноваційного розвитку України повинні стати наступні:

- системний підхід до формування інноваційної політики;
- концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках з обов'язковим чітким визначенням джерела фінансування;
- пріоритетним має стати розвиток фундаментальної науки, розробка високих технологій;
- формування регіональних інноваційних планів розвитку з урахуванням специфіки територій, які враховують загальний курс розвитку країни.

Подальші публікації охоплюватимуть дослідження проблем співвідношення та взаємозв'язку інновацій і інвестицій, використовуючи досвід країн Євросоюзу.

Анотація

У статті розглянуто актуальні проблеми і особливості інноваційного розвитку України, проаналізовано світову практику інноваційного розвитку економіки, а також виявлено основні проблеми, від рішення яких залежить сам процес становлення економіки. Запропоновано основні елементи, що формуються системою інноваційного розвитку держави, а також модель її розвитку.

Ключові слова: інновація, інноваційне середовище, інноваційний розвиток.

Аннотация

В статье рассмотрены актуальные проблемы и особенности инновационного развития Украины, проанализирована мировая практика инновационного развития экономики, а также выявлены основные проблемы, от решения которых зависит сам процесс становления экономики. Предложены основные элементы, которые формируются системой инновационного развития государства, а также модель ее развития.

Ключевые слова: инновация, инновационная среда, инновационное развитие.

Annotation

The article deals with current issues and innovation development of Ukraine features, analyzes the global innovation economy development practice, and identified the major problems of the solution of which depends on the process of formation of the economy. The basic elements that form the system of innovative development of the country and its development model.

Keywords: rural areas, economic model, cooperation.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р., № 40 – IV. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon1.rada.gov.ua>.
2. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О.І. Амоша // Економіст. – 2008. – № 6. – С. 28-34.
3. Вівчар О.Й. Інноваційна діяльність в Україні та напрямки її розвитку / О.Й. Вівчар, Н.М. Паранька // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 183-187.
4. Гвоздю С.Ю. Зарубіжний досвід активізації інноваційної діяльності на підприємствах / С.Ю. Гвоздю // НУ "Львівська політехніка". – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2011. – С. 130-131.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібн. / Н.В. Краснокутська. – К. : Вид-во КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Луцька Н.І. Теоретичні основи і практика запровадження інновацій в Україні / Н.І. Луцька // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 20. – С. 26-28.
8. Порожня В.М. Дослідження інноваційної діяльності в Україні та напрямки їх розвитку / В.М. Порожня, О.В. Рубінчик // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 163-166.
9. Портер М. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / Майкл Портер, Хиротака Такеути, Марико Сакакибара : пер. с англ. – М. : Изд-во "Альпина Бизнес Букс", 2005. – 262 с.

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ТА ВИЗНАЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Постановка проблеми. Інтеграція вітчизняної економіки в процеси світового господарювання вимагає перегляду та систематизації всієї сукупності економічних важелів, наукового осмислення й теоретичного обґрунтування широкого кола мікро- і макроекономічних проблем, включаючи мотиваційний аспект господарської діяльності економічних суб'єктів господарювання, об'єктивні закономірності формування і використання їх доходів.

Сучасна світова економіка переживає глибокі прискоренні зміни: глобалізація ринку, розвиток багатовимірної конкуренції, трансформація господарських процесів виявляють, що традиційні принципи та орієнтири структурування і розвитку суб'єктів світового й національних господарств застаріли [7, с.34].

В прибутку акумулюються різні фактори: результати виробництва й реалізації продукції (робіт, послуг), ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, результати ділового партнерства та виробничо-фінансового менеджменту, асортиментні характеристики. Необхідність формування чітких і єдиних принципів визначення системи факторів впливу на фінансові результати діяльності підприємства пояснює актуальність дослідження обраної тематики. Визначну роль відіграє процес планування витрат та формування збитків, що відображає помилки і прорахунки підприємства в напрямках використання фінансових засобів, організації виробництва та збуту продукції, досягнення заздалегідь запланованих фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної тематики присвячені праці багатьох вітчизняних вчених економістів. Серед них, Власюк Г.В. займався проблематикою вдосконалення обліку фінансових результатів господарської діяльності, а Кучеркова С. приділяла увагу дослідженню інформаційного забезпечення визначення фінансових результатів, відображення їх у звіті, а також ефективністю управління інформацією. Відомі американські аудитори С. Альбрехт, Дж. Вернц і Т. Вільямсом займалися проблемами викриття шахрайства, що пов'язано із використанням інструментарію формування результатів господарської діяльності підприємств. В. Леонтьєв розробив модель методу визначення фінансового результату "витрати - випуск". Проте в сучасних умовах інтеграційних процесів потрібно продовжувати моніторинг вищезазначених питань з метою формування рекомендацій щодо їх удосконалення.

Завдання дослідження. Мета дослідження полягає у визначенні переваг і недоліків вітчизняних підходів планування витрат та формування фінансових результатів, у окресленні можливих шляхів вдосконалення фінансової звітності та в систематизації відмінностей податкового і фінансового обліку при визначенні фінансового результату.

Досягнення мети передбачає виконання наступних завдань:

- теоретичне узагальнення процесу планування витрат;
- дослідження різних підходів до формування фінансових результатів;
- характеристика розбіжностей податкового та фінансового обліку результатів діяльності підприємства;
- дослідження шляхів максимального наближення методології оцінки фінансових результатів в бухгалтерському та податковому обліку.

Результати дослідження. У ринковій економіці під планом розуміють певні інструменти і методів управління, що спрямовані на підвищення ефективності та збільшення прибутковості різноманітних форм господарювання. Планування трактується як функцію управлінської діяльності, що відображається в поточних та перспективних

документах і фіксує майбутній можливий (бажаний) стан об'єкта управління в поточні моменти часу. Планування є процесом, який визначає цілі підприємства та шляхи їх досягнення, і саме тому, формує характер управління.

Щодо витрат суб'єктів господарювання, то вони утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Вони мають різне спрямування, але узагальнено їх можна поділити на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, пов'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції – виготовлення продукції або надання послуг.

Всі суб'єкти господарювання прагнуть вдосконалення та розвитку. Для цього вони займаються розробкою нових видів продукції або вдосконалюють процес виробництва, або об'єднують обидва напрямки. Розвиток вимагає розробку технологічних процесів, формування ринків збуту, створення відповідного технічного й кадрового потенціалу, пошуку постачальників матеріальних ресурсів тощо. Всі ці дії потребують певних витрат, рівень яких необхідно розрахувати на етапі планування.

Процес планування витрат охоплює визначення цілей підприємства і його підрозділів у формі постановки виробничих завдань ефективного використання ресурсів і вибору способів їх виконання. Планування витрат полягає у окресленні структури витрат, їх кількісній оцінці та здійснюється з метою вартісного визначення загальної величини споживаних у процесі виробництва ресурсів (матеріальних, трудових, грошових) і розрахунку передбачуваного прибутку. Планування витрат є засобом кореляції натуральних і вартісних показників виробництва, виявлення й оцінки його економічної ефективності.

У процесі планування витрат необхідно вирішити наступні питання: вартісна оцінка окремих видів ресурсів, необхідних для виробництва продукції; вартісна оцінка загального обсягу витрат на виробництво; визначення собівартості виробництва кожного виду продукції, тощо. Ці питання вирішують за допомогою техніко-економічних розрахунків. Інформаційною базою для яких є: плановані обсяги продукції (робіт, послуг) у натуральному й вартісному вираженні; норми витрати матеріальних ресурсів і розрахунки потреби в ресурсах у натуральному вираженні; договори на поставку матеріальних ресурсів; норми витрат праці, розрахунки чисельності й професійного складу працівників і умови оплати праці; економічні нормативи (норми амортизації, відрахувань на соціальні внески, страхові платежі та ін.); плановані результати реалізації заходів щодо розвитку потенціалу підприємства; заходи, розроблені на основі результатів техніко-економічного аналізу в частині зниження витрат і скорочення втрат.

Процес управління витратами на підприємстві повинен охоплювати гранично максимальну суму витрат, при перевищенні якої підприємство буде збитковим, тобто допустиму величину витрат при організації виробництва нового для підприємства виробу й виробу з поліпшеними характеристиками якості.

Фінансовим результатом підприємства може бути прибуток, збиток або нульовий фінансовий результат. Трамбування сутності вказаних категорій є важливою науковою проблемою.

Єдиного трактування категорій „фінансові результати”, „прибуток” та „збиток” не існує. Полеміка протягом десятиліть значною мірою розгорталася навколо сутності, форм та джерел формування результатів діяльності, методики їх визначення. Етимологічно поняття „фінансові результати” трактують як різницю між доходами та витратами підприємства за певний час, „прибуток” – зростання, збільшення, приріст, зиск, „збиток” – матеріальні втрати, протилежність прибутку.[4, с. 176]

Однією з головних загальноекономічних проблем як у практичному, так і в науковому плані є проблема трактування фінансового результату діяльності підприємства, методологія й методика його визначення й оподаткування.

До 2000 року фінансовий результат на підприємствах України визначався як алгебраїчна сума прибутку від реалізації і позареалізаційних фінансових результатів.

Прибуток від реалізації товарів, робіт, послуг обчислювався як різниця між виручкою від реалізації і повною собівартістю продукції. В основі такого підходу до фінансового результату була теорія додаткової вартості К. Маркса.

Під бухгалтерським прибутком розуміють фактичний приріст власного капіталу протягом звітного періоду, який визначається за даними бухгалтерського обліку. Методика його розрахунку відпрацьована десятиліттями і спрямована на те, щоб власники, які відлучені від управління підприємством, могли отримати правдиву інформацію про прибуток, на частку якого вони мають право, а достовірність цієї інформації могли б підтвердити зовнішні аудитори без ретельного вивчення самого підприємства. Наслідком цього є те, що в бухгалтерському обліку відображаються лише ті доходи і витрати, які можуть бути точно визначені й обчислені.

Цікавою науковою і практичною проблемою є максимальне наближення економічного і бухгалтерського прибутків. Суттєву розбіжність між цими показниками в деяких аспектах подолано. Зокрема, на підприємствах країн - членів ЄС до складу витрат від звичайної діяльності при визначенні фінансового результату входить стаття "Податки з прибутку", яка відображає суму податку на прибуток, що припадає на суму доходів звітного періоду, і може суттєво відрізнятися від суми податку, котрий сплачений відповідно до податкового законодавства.

В економічній літературі витрати на сплату податків не відносять до тих, що впливають на розмір економічного прибутку. Але сам факт урахування цих витрат при обчисленні фінансового результату створює в бухгалтерському обліку умови для визначення реального прибутку як доходу, "очищеного" від усіх видів витрат, у тому числі й витрат на сплату податків.

Отже, існує три методи визначення фінансового результату. Головний із них - метод "витрати - випуск", що базується на моделі В. Леонтьєва. Другий метод спирається на формулу балансу: актив дорівнює сумі власного капіталу і зобов'язань. Третій - визначає фінансовий результат як зміну вартості чистих активів на початок і кінець звітного періоду. Для розрахунку фінансового результату за кожним методом передбачені певні моделі у планах рахунків, які, в свою чергу, пов'язані зі структурою фінансових звітів.

На підприємствах зарубіжних країн головним способом визначення фінансового результату є спосіб, що ґрунтується на зіставленні доходів і витрат. Інші - використовуються для підприємств малого бізнесу в умовах спрощеного оподаткування. З аналітичною метою їх може використовувати будь-який користувач фінансової звітності.

Порядок визначення фінансового результату на підприємствах України та відображення його у звітності регламентуються Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»» [1]

Суб'єкти господарювання в Україні розраховують фінансовий результат за методом "витрати - випуск". План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств передбачає визначення фінансового результату за видами діяльності.

Надзвичайно важливо впровадити у практику бухгалтерського обліку підприємств України визначення фінансового результату різними методами, а не лише методом "витрати - випуск". Саме з концепції прибутку як приросту власного капіталу впливає можливість його розрахунку як приросту чистих активів, або як різниці суми залишків активних і пасивних рахунків.

Визначення фінансових результатів діяльності не може дати повної характеристики всьому різноманіттю ситуацій, пов'язаних з визначенням фінансових результатів підприємства в процесі його господарської діяльності. Існує певна невідповідність між ознаками видів діяльності, доходів та формування фінансових результатів. Для того, щоб уникнути такої невідповідності у віднесенні операцій до того чи іншого виду діяльності,

необхідно чітко розмежувати види діяльності та операції які до них відносяться [3, с.62].

Розглядаючи питання формування фінансових показників діяльності, слід зазначити, що в нормативних документах є певна невідповідність у визначенні класифікаційних ознак видів діяльності. Зазвичай, формування показників здійснюється за такими видами діяльності: звичайна, основна, операційна, фінансова, інвестиційна, від надзвичайних подій, інша діяльність.

На практиці ж у багатьох аналітиків формується єдиний підхід для складання і подання всіх форм звітності щодо використання понять “операційної”, “інвестиційної”, “фінансової” діяльності підприємства і “надзвичайних подій”, з безпосередньою відповідністю їх з рекомендаціями щодо структури рахунків обліку фінансових результатів діяльності.

Ще одним недоліком «Звіту про фінансові результати» є можливості викривлення інформації. В основу причин викривлення покладено модель «трикутника шахрайства», запропоновану відомими американськими аудитором С. Альбрехтом, Дж. Вернцом і Т. Уільямсом, які займаються проблемами викриття шахрайства. Згідно з підходами цих авторів, в основі будь-якого шахрайства, що здійснюється особою, лежать три елементи, взаємопов'язана сукупність яких дає можливість здійснити таке діяння: постійний тиск зовнішніх обставин, можливість здійснення та здатність виправдати скоєне діяння. До найбільш поширених причин викривлення фінансового результату відносять податковий тиск, наявність «тіньових витрат», витрати, які забороняється або не вигідно реєструвати в обліку.

Головними чинниками, які дають можливість здійснити та деякий час приховувати викривлення звітності, є матеріальна зацікавленість осіб, що здійснюють перевірку та їх вплив на її результати. Головна мотивація - впевненість у тому, що суб'єкти господарювання сплачують державі більше, ніж повинні.

Під способом викривлення звітності слід розуміти сукупність дій посадових осіб, мотивованих наведеними причинами, які провокують перекидання фінансових результатів діяльності підприємств. Аналіз численних джерел літератури, в яких досліджуються прийоми та способи викривлення звітності, дозволив розділити останні на умовні групи. Наприклад, способи, які застосовують господарюючі суб'єкти з метою ухилення від оподаткування, пов'язані зі змінами законодавства та із ненавмисними помилками.

Поширеним способом викривлення звітності, стосовно якого найбільше збігається думка експертів-фахівців є ведення подвійного обліку. Другим за вагомістю є спосіб, який полягає в частковому відображенні в обліку і звітності господарських операцій. Третій спосіб пов'язаний із завищенням чи заниженням об'єкта оподаткування. Четвертий спосіб - відображення у фінансових результатах фіктивної підприємницької діяльності. А також як спосіб виділяють фальсифікацію бухгалтерських записів і документів. Одним із способів викривлення є спосіб пов'язаний із частою зміною законодавства, довільним тлумаченням законів і використанням індивідуальних пільг.

Можливим способами вирішення даної проблеми, на нашу думку, можуть бути такі заходи:

- зниження податкового тиску;
- підвищення рівня життя України та виведення певних обсягів витрат із категорії «тіньових»;
- вдосконалення законодавчої бази, яка регламентує порядок відшкодування збитків заподіяних державі;
- посилення контролю через систему органів державного та незалежного контролю;

Бухгалтерський і податковий облік мають різні цілі. Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для потенційного інвестора, податковий облік виконує фіскальні і регуляторні функції. Тому певні розбіжності між зазначеними системами обліку будуть існувати завжди.

Поряд з цим бухгалтерський облік - це упорядкована система реєстрів, із затвердженим планом рахунків, своєю аналітикою, завдяки чому досягається досить високий ступінь об'єктивності фінансових показників.

Податковий облік тісно пов'язаний з економічними дисциплінами, в першу чергу з фінансовим обліком.

Взаємозв'язок податкового і фінансового обліку полягає у наступному:

1. Обидва вони базуються на одних і тих же первинних документах.
2. Фіксують одні й ті ж дані і факти господарського життя.
3. Ці види обліку ведуть одні й ті ж спеціалісти - бухгалтери.
4. Основна частина інформації, отриманої як у системі фінансового, так і податкового обліку призначена для зовнішніх користувачів.

Як свідчить практика, результати за даними фінансового і податкового обліку можуть відрізнятися між собою.

Найпоширенішими причинами таких відхилень є наступні:

1. Принципово новий підхід до визначення моменту виникнення валових доходів і витрат, який не збігається з моментом отримання доходів і витрат діяльності підприємств.
2. Сума валових витрат не відповідає сумі витрат діяльності.
3. Новий підхід до визначення об'єкту оподаткування. Об'єкт оподаткування у податковому обліку - це величина, яка не збігається з прибутком підприємств, що є об'єктом оподаткування у фінансовому обліку.

4. Відмінність у методиці визначення сум валових доходів і валових витрат, з сумами витрат і доходів діяльності.

5. Якщо у фінансовому обліку існують певні теоретичні категорії, зокрема методологія обліку, то теоретична база податкового обліку обмежується лише правилами його ведення.

6. Відмінність у призначенні фінансової і податкової звітності. Якщо за даними першої можна охарактеризувати фінансовий стан суб'єкта господарської діяльності, то за даними другої - стан розрахунків з бюджетом за відповідними податками і платежами.

7. У зв'язку зі зміною облікового забезпечення звітності про податки, збори і платежі відповідно змінено й первинні документи і реєстри, в яких фіксують операції з податкового обліку.

З іншого боку, введення у систему господарювання таких нових показників, як валові доходи, валові витрати, складної системи обліку авансів і бартерних операцій, впровадження додаткової громіздкої документації з обліку ПДВ значно збільшило витрати на ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. В Україні система оподаткування підприємств характеризується частою зміною об'єкта оподаткування і щоразу відповідно до неї формують систему бухгалтерського обліку.

Найбільший недолік такої трансформації обліку - це те, що результати, виявлені за даними податкового обліку, можуть значно відхилятися від реальних фінансових результатів діяльності підприємства за даними фінансового обліку. Причому, значні відхилення можуть бути як в один, так і в інший бік. Це ускладнює роботу бухгалтера та органів, які перевірятимуть результати його роботи.

Проблема взаємозв'язку обліку та оподаткування - інтернаціональна. Міжнародний досвід свідчить, що взаємозалежність між обліком та оподаткуванням не дає змоги досягти двох цілей одночасно. До того ж вона пов'язана зі значними витратами для підприємств. Дослідження підходів до вирішення цієї проблеми у різних країнах дало змогу поділити їх на дві групи (табл.1).

Взаємозв'язок між обліком і оподаткуванням у різних країнах світу [5,с.13]

Незалежність	Залежність
Великобританія	Бельгія
Данія	Італія
Ірландія	Німеччина
Канада	Фінляндія
Нідерланди	Франція
Норвегія	Швеція
Польща	

Залежність означає, що облік повністю підпорядкований податковим правилам, або визначення прибутку з метою оподаткування ґрунтується на методиці, що застосовують в обліку.

Шлях взаємозв'язку обліку та оподаткування, податкової і фінансової звітності в Україні повинен складатися на основі національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Вони орієнтовані на реальну оцінку та повне висвітлення насамперед економічних наслідків відповідних операцій та подій, а не лише юридичних положень. Цього вимагають іноземні інвестори, адже затратний механізм обліку на підприємствах - одна з причин повільного вкладання іноземних капіталів в розвиток економіки України.

Найпоширеніші методи використання даних бухгалтерської звітності у податковому обліку - перший: це коли за основу для визначення податкової бази приймається оподатковуваний прибуток, визначений за даними бухгалтерського обліку, який потім коригується. Така система застосовується в США, Казахстані, Молдові.

Другий метод - фінансовий прибуток коригується згідно з податковим законодавством і визначається як оподатковуваний прибуток (застосовується в Німеччині, Бельгії, Франції, Нідерландах).

Виходячи із ситуації в обліковій практиці податковий облік повинен забезпечувати:

- формування реальної величини прибутку до оподаткування на основі даних фінансового обліку;
- виявлення відхилень між прибутком до оподаткування та прибутком від діяльності для його подальшого аналізу;
- обґрунтовану методику розрахунку валових доходів і валових витрат з максимально можливим її спрощенням.

Висновки. Керівництво будь-якого підприємства увесь час знаходиться у пошуках оптимальних рішень, що стосується витрат, ціни реалізації, номенклатури, асортиментів і обсягу продукції, кредитної й інвестиційної політики тощо. Пошук економічно обґрунтованих рішень передбачає розрахунок і аналіз альтернативних варіантів поведінки підприємства, планування витрат на реалізацію даного проекту. Тому можна вважати, що правильне планування витрат є запорукою успіху підприємства.

Можна зробити висновок, що існуюча фінансова звітність не в достатньому обсязі розкриває інформацію щодо ефективності діяльності підприємства. До заходів щодо подолання негативних явищ і вдосконалення звітності відносять заходи, пов'язані зі зниженням податкового тиску, підвищення рівня життя України, зниження обсягів «тіньових» витрат, застосування принципу невідворотності покарання, вдосконалення законодавчої бази, яка регламентує порядок відшкодування збитків заподіяних державі, посилення контролю через систему органів державного та незалежного контролю, притягнення до кримінальної відповідальності шляхом позбавлення волі за несплату

податків, а також застосування принципу гласності щодо фірм та осіб, які були засуджені за ці діяння.

Враховуючи багатоаспектність розглянутого ряду проблемних питань щодо планування витрат та особливостей інструментарію визначення фінансових результатів господарської діяльності підприємств, можна зробити висновок про існування потреби конкретизації шляхів їх вирішення та подальшого дослідження даної тематики з врахуванням існуючого зарубіжного досвіду.

Анотація

Стаття присвячена дослідженню різних підходів до процесу планування витрат та визначення фінансових результатів господарської діяльності підприємств в умовах посилення інтеграційних процесів. Здійснено обґрунтування недоліків і переваг цих підходів. Систематизовано відмінності податкового і фінансового обліку при визначенні фінансового результату. Окреслені можливі шляхи вдосконалення річної фінансової звітності та шляхи максимального наближення методології оцінки фінансових результатів в бухгалтерському та податковому обліку.

Ключові слова: інтеграційні процеси, планування витрат, фінансові результати, метод витрати-випуск, звіт про фінансові результати, викривлення інформації, податковий облік, фінансовий облік.

Аннотация

Статья посвящена исследованию различных подходов к процессу планирования затрат и определения финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятий в условиях усиления интеграционных процессов. Осуществлено обоснование недостатков и преимуществ этих подходов. Систематизированы различия налогового и финансового учета при определении финансового результата. Обозначены возможные пути совершенствования годовой финансовой отчетности и пути максимального приближения методологии оценки финансовых результатов в бухгалтерском и налоговом учете.

Ключевые слова: интеграционные процессы, планирование расходов, финансовые результаты, метод затраты-выпуск, отчет о финансовых результатах, искажение информации, налоговый учет, финансовый учет.

Abstract

The article investigates various approaches to costs planning and determining of financial results of economic activity of enterprises under conditions of integration processes. Are grounded disadvantages and benefits of these approaches. Are systematized differences and tax and financial accounting in determining of financial results. Are outlined possible ways to improve the annual financial statements and ways of maximum approximation of methodology for assessing the financial performance in accounting and tax accounting.

Keywords: integration processes, planning costs, financial results, the method of input-output, income statement, distortion of information, tax accounting, financial accounting.

Список використаної літератури:

1. Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»» – [Електронний ресурс] - <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

2. Бабин І.М. Використання інформації оперативного контролю у системі управління підприємством / І.М. Бабин // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2007. – № 576. – С. 367–373.

3. Власюк Г.В. Проблеми та напрями вдосконалення обліку фінансових результатів. / Г.В.Власюк // Держава та регіони. – 2009. - №6. – с.60 – 64.
4. Кучерова С.О. Покращення інформаційного забезпечення визначення фінансових результатів та відображення їх у звітності/ С.О. Кучеркова //Наука й економіка. – 2009. – №4. – с.175 – 178.
5. Панасюк В.М. Податковий облік: навч. посібник/ В.М. Панасюк, Є.К. Ковальчук, С.В. Бобрівець. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002.-260с.
6. Савченко Л. Аналіз причин і способів викривлення фінансового результату/ Л. Савченко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2006. – № 2. – с.90 – 98.
7. Стройко Т.В. Вплив глобалізації на рівень конкурентоспроможності національної економіки/ Т.В. Стройко, І.О. Іртищева, М.І. Стегней, // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва, Серія «Економічні науки» №4 – 2013. м. Харків. С. 34-46.

УДК: 336.71

Ботвіна Н.О.

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. В сучасних умовах становлення глобальної господарської системи все більш вагомому роль відіграє банківське інвестиційне забезпечення, яке потребує підвищення рівня концентрації інвестиційного капіталу через залучення коштів учасників фінансового ринку, капіталізацію їхнього прибутку, злиття капіталів.

Розвиток інвестицій в економіці постійно потребує мобілізації, розподілу і перерозподілу фінансових коштів. В економіці, що функціонує ефективно, цей процес здійснюється на ринку фінансових ресурсів. Ринок фінансових ресурсів включає кредитний і валютний ринки, а також інструменти власності.

Оцінка інвестиційних якостей інструментів фінансових інвестицій є однією з найважливіших задач в управлінні інвестиційними процесами.

В Україні сьогодні має місце тенденція щодо формування моделі розвитку інвестиційного ринку. Значне переважання активів банківських установ поміж загальних активів інших посередників здатні акумулювати вільні ресурси в країні для забезпечення потреб економіки в інвестиціях. Це зумовлює особливо важливу роль банківських інвестицій в системі відновлення і збільшення економічного потенціалу.

Питання створення інтеграційних об'єднань інвестиційної спрямованості особливо гостро постало в умовах розгортання кризових явищ в економіці країни, коли провідні фінансові установи відчували дефіцит інвестиційних ресурсів [7]. За оцінками провідних експертів, ефективність функціонування інвестиційного ринку напряму залежить від розвиненості його інфраструктури, потужності посередницьких інституцій, які виконують важливе з точки зору системного функціонування ринкового середовища завдання збільшення швидкості та якості акумуляції вільних інвестиційних ресурсів та їх трансформації в продуктивний капітал, кризи ліквідності, внаслідок якої відбулося суттєве скорочення, а в багатьох випадках і згорання інвестиційної діяльності. На сьогодні одним із головних завдань державного регулювання економіки є поліпшення інвестиційного клімату, активізація інвестиційної діяльності вітчизняних посередників, створення умов для стимулювання банків до утворення інтеграційних структур з іншими учасниками

фінансового ринку з метою концентрації інвестиційних ресурсів та їх спрямування в реальний сектор економіки. Тому сьогодні дуже важливим є дослідження методичних засад та практичних механізмів участі банків України в інтеграційних об'єднаннях на фінансовому ринку [4].

Виконання фінансовим ринком своєї основної функції з мобілізації розрізнених інвестиційних ресурсів та їх акумуляції, трансформації у продуктивний капітал значною мірою залежить від впорядкованості інфраструктури цього ринку.

У сучасній моделі фінансового ринку, яка склалася в Україні, роль банківського інвестиційного посередництва в процесі кругообігу капіталу в економіці стає вирішальною. Постає потреба в реалізації великих ідей і великих перетворень. Водночас обмеженість можливостей більшості банків самостійно фінансувати великомасштабні проекти, бажання диверсифікувати ризики та зменшити негативні наслідки асиметрії інформації, а також отримати синергетичні ефекти від концентрації активів та розширення спектра фінансових операцій спонукає банки до створення інтеграційних об'єднань з іншими учасниками фінансового ринку [8].

Спираючись на важливість визначення Україною належного місця в міжнародній економіці необхідно підвищити конкурентоспроможність національної економіки, яку можливо реалізувати за рахунок розширення виробничого та переробного сектора. Для розвитку підприємств недостатньо власного фінансування, тому виникає необхідність зовнішнього залучення коштів. Важливою складовою необхідно вважати надходження від банківських установ кредитних і інвестиційних ресурсів. Взаємовідносини банків і підприємств у розрізі кредитно-інвестиційної діяльності є актуальними для України, враховуючи важливу роль банків у складі фінансових посередників.

Метою даної роботи виступає розробка напрямків удосконалення і розвитку інвестиційного кредитування банків, дослідження стану кредитно-інвестиційної діяльності банків в Україні.

Інвестиційна діяльність банківських установ характеризується позитивними результатами як для економіки країни, так і для банків. На макрорівні кредитно-інвестиційні операції банків забезпечують стимулювання розвитку реального сектора економіки за рахунок надходження фінансових ресурсів. На рівні банків результатом кредитно-інвестиційної діяльності виступає можливість участі в статутному капіталі підприємств, інтеграції банківських і виробничих установ у спільні структури а також одержання додаткових доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади інвестиційно-інноваційної діяльності в банках та рекомендації щодо формування системи її фінансового забезпечення розроблялися у наукових працях: Є. Вітте, П. Друкера, В. Зомбарта, В. Мічерліха, М. Туган - Барановського, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Г. Менша, М. Калецькі, В. Хартмана, Б. Твісса, Х. Хауштайна, Х. Барнета, Р. Солоу, Е. Денісона, Р. Менселла, Ф. Махлупа, Х. Фрімена, Л. Соті, С. Глазьєва, Ю. Яковця, Й. Шумпетера, Р. Фатхутдинова. Провідними вітчизняними дослідниками є: І. Алексєєв, В. Александрова, О. Воробйова, Н. Власенко, О. Колодизєв, О. Ляхова, Л. [Сисосєва](#).

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 у розробленні напрямків удосконалення і розвитку інвестиційного кредитування банків та дослідження стану кредитно-інвестиційної діяльності банків в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи безпосередньо інноваційно-інвестиційну діяльність банківських установ, у її складі можна виділити такі компоненти: пряме вкладення коштів у інвестиційні проекти, купівля цінних паперів, а також інвестиційні кредити банків, на дослідженні яких і пропонуємо акцентувати увагу.

Інвестиційні надходження в основний капітал підприємств за рахунок банківських кредитів та інших позик знаходяться на другому місці, порівняно з обсягами власного

фінансування суб'єктів, що, безумовно, позитивно характеризує роль банківських установ у процесі фінансового стимулювання розвитку підприємств.

Варто відзначити також той факт, що у посткризовий період спостерігалось зростання обсягів кредитів, однак станом на сьогоднішній день існує необхідність нарощення обсягів інвестиційного кредитування економіки, що потребує повного розкриття наявного потенціалу банківських установ у даній сфері.

Основним показником, який дозволяє більш повно охарактеризувати діяльність банків у сфері інвестиційного кредитування, виступає кредитно-інвестиційний портфель.

Сутність кредитно-інвестиційного портфеля О.О. Ляхова і Т.П. Шокало визначають як «цілеспрямовано сформовану сукупність об'єктів фінансового та/або реального інвестування, призначену для реалізації попередньо розробленої стратегії, що визначає інвестиційну мету банку» [6]. Джерелами формування кредитно-інвестиційного портфеля банків виступають як власні, так і позикові та залучені фінансові ресурси, що передбачає зміну його обсягів пропорційно масштабам розвитку банківської сфери.

Проблема недостатнього рівня розвитку інвестиційного банківського кредитування зумовлена причинами різного характеру, які стосуються кожного із суб'єктів економіки. Зокрема, ризикованість інвестиційних кредитів змушує банки підвищувати відсоткові ставки та рівень забезпечення позик, а вітчизняні підприємства не завжди в змозі прийняти такі умови кредитування. Окрім того, існує необхідність нарощення обсягу довгострокових депозитів з метою забезпечення належної ресурсної бази для фінансування інвестиційних проектів, але це складно реалізується за існуючого рівня довіри населення, заощадження якого виступають ключовим джерелом довгострокових депозитів, до банківської системи України. Особливо важливими макроекономічними факторами у наш час виступають рівень політичної стабільності держави та стан нормативно-правового забезпечення, які на сучасному етапі не можна назвати задовільними для створення сприятливих умов розвитку інвестиційного кредитування.

З метою розкриття наявного потенціалу банків у сфері інвестиційного кредитування в умовах сучасної економіки України доцільним є впровадження ряду заходів за такими напрямками:

- впровадження державної підтримки фінансової стійкості підприємств,
- удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази,
- оцінки ризиків інвестиційного кредитування,
- реалізація державної програми підтримки національних інвесторів,
- розробка заходів з стимулювання вкладення заощаджень суб'єктів економіки до інноваційно-інвестиційних проектів.

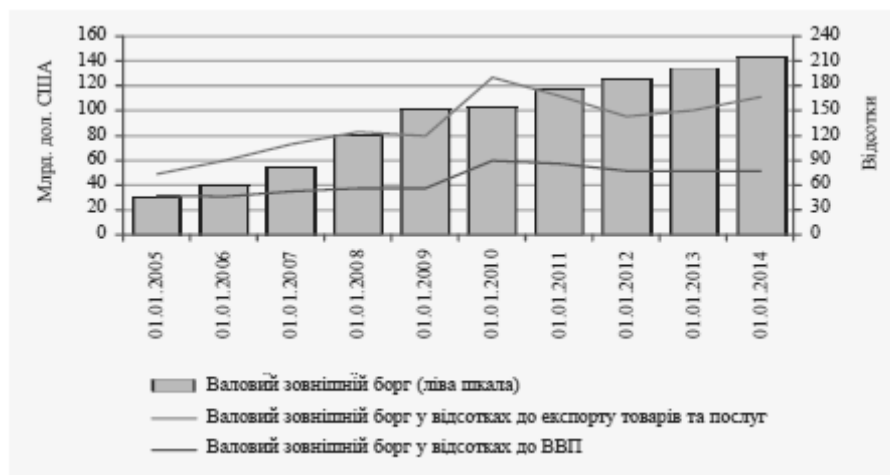
У 2014-му усі процеси будуть зав'язані на боротьбі за частку наявного ринку яка визначатиме низьку рентабельність банків, продовження процесів злиття та поглинання (вихід низки європейських банків з ринку, укрупнення українських та намагання утримати впливові позиції деякими російськими фінансовими установами), створення нових банків і фактичну неплатоспроможність окремих банків із низькою якістю активів. На цій основі розвиватимуться старі та з'являтимуться нові тенденції. По-перше, європейські гроші, які підтримають платіжний баланс, мають позитивно вплинути і на ліквідність та стабільність фінансових установ. Ці ресурси, а також низка зазначених факторів стримування попиту та нагальна необхідність залучення додаткової ресурсної бази будуть спонукати до зниження високих ставок на міжбанку. Відтак середні ставки за депозитами та кредитами, не виключено, знизяться.

По-друге, населення і далі неактивно відкриватиме депозити: інфляція, стримування зростання зарплатні та найбільші за останні роки сумніви стосовно курсу гривні й стабільності банків створять підґрунтя для зниження росту заощаджень. По-третє, обсяги кредитування бізнесу можуть навіть зрости, але не тому, що в Україні з'явиться багато інвестиційних проектів, а тому, що підприємства матимуть високий дефіцит обігових коштів – ще більший, ніж торік. Водночас, оскільки фінансування

дефіциту бюджету більш-менш забезпечене, банки спрямовуватимуть ресурс саме в корпоративний сегмент. Згодом це може призвести до поганих наслідків, адже неефективні компанії потребуватимуть дедалі більше грошей, а повертати борги їм буде нічим, але це питання до кінця 2014 року на порядку денному не стоятиме [4].

Та головна тенденція банківського сектору в 2014-му – радикальне зменшення виплат за зовнішніми кредитами. За останні п'ять років після кризи українські фінансові установи повернули нерезидентам понад \$15 млрд зовнішніх позик, узятих до кризи 2008–2009-го, коли гроші були дешевими і доступними.

В той же час динаміка зовнішнього боргу за останні роки (рис. 1) має чітку



тенденцію до збільшення, що зумовлює погіршення стану фінансового сектору економіки.

Рис. 1. Динаміка зовнішнього боргу України [7].

Частка зовнішніх кредитів у балансі банків зменшилася з 24,3% наприкінці 2008-го до 7,5% у листопаді 2013-го. Наразі вона низька для того, щоб на міжнародні фінансові ринки виходили не тільки державні, а й фінансово здорові приватні установи. Власне, ця тенденція зародилася ще 2013-го, коли чисті виплати банків за зовнішнім боргом впали наполовину й за 11 місяців становили менш як \$1 млрд. Цілком можливо, що нинішнього року відбудеться велике розміщення єврооблігацій однією з приватних українських фінансових установ, а чистий приплив грошей від іноземних інвестицій та облігацій змінить мінус на плюс. Перелічені фактори спонукають до оздоровлення банківської системи, навіть якщо такий її стан виявиться тимчасовим [4].

Дефіцит рахунку операцій із капіталом та фінансових операцій у I кварталі 2014 року становив 2,9 млрд. дол. США (порівняно з профіцитом 5,0 млрд. дол. США у I кварталі 2013 року). Такий дефіцит був спричинений збільшенням готівкової валюти поза банками у зв'язку з нестабільною ситуацією в країні та підвищенням девальваційних очікувань, а також чистим відпливом прямих іноземних інвестицій (0,7 млрд. дол. США).

Станом на 01.04.2014 накопичений обсяг інвестицій в економіку України становив 72,5 млрд. дол. США, а в розрахунку на одну особу – 1.6 тис. дол. США.

На кінець I кварталу 2014 року найбільше прямих іноземних інвестицій було вкладено у фінансовий сектор (24,7% іноземного капіталу). Крім того, в металургійному виробництві було зосереджено 17,6% коштів іноземних інвесторів, в оптовій та роздрібній торгівлі – 10,5%, в операціях з нерухомістю – 6,9%. [8].

Незважаючи на нестабільну ситуацію, сальдо за кредитами та облігаціями у I кварталі сформувалось додатним (285 млн. дол. США), в основному завдяки залученням короткострокових кредитів банківського сектору.

Натомість rollover реального сектору був одним з найнижчих у після кризовий період: 72%, що пояснюється значними труднощами із залученням довгострокових ресурсів на зовнішніх ринках у перші два місяці року.

Приріст готівкової валюти поза банками у I кварталі 2014 року становив 2,9 млрд. дол. США, що було пов'язано з високими девальваційними очікуваннями населення та відпливом депозитів з банківської системи.

Формування дефіциту зведеного платіжного балансу, а також чергове планове погашення кредиту МВФ (1,2 млрд. дол. США) зумовили скорочення резервних активів. Станом на 01.04.2014 обсяги міжнародних резервів становили 15,1 млрд. дол. США, що забезпечує фінансування імпорту майбутнього періоду протягом 2 місяців [6].

Висновки. Дослідження сучасного стану інноваційно-інвестиційної діяльності банків України дозволяє зробити такі висновки:

- організаційна інфраструктура складається з фінансової та обслуговуючої інфраструктури,

- інвестиційний ринок являє собою єдність валютного, кредитного та фондового ринків,

- інвестиційний ринок є системою відносин між економічними суб'єктами на фінансовому ринку на основі акумулювання вільних грошових ресурсів,

- інвестиційний ринок виключає короткостроковий характер угоди.

Розглядаючи заходи, які дозволять підвищити масштаби кредитно-інвестиційної діяльності банків, варто зазначити, що стимулювання даної сфери варто розпочати зі створення стабільних умов розвитку економіки.

Анотація

У статті аналізуються проблемні аспекти інвестиційної діяльності банків України. Участь в цьому процесі надає наочне бачення руху коштів, які належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування. На сьогоднішній день масштаби інвестиційного банківського кредитування не відповідають потребам у фінансових ресурсах виробничого сектору економіки.

Ключові слова: економічний розвиток, інноваційно-інвестиційна діяльність, кредитно-інвестиційна діяльність.

Аннотация

В статье анализируются проблемные аспекты инвестиционной деятельности банков Украины. Участие в этом процессе предоставляет наглядное видение движения средств, которые принадлежат инвесторам-клиентам и предназначены для инвестирования. На сегодняшний день масштабы инвестиционного банковского кредитования не отвечают потребностям в финансовых ресурсах производственного сектора экономики.

Ключевые слова: экономическое развитие, инновационно-инвестиционная деятельность, кредитно-инвестиционная деятельность.

Summary

The problem aspects of investment activity of banks of Ukraine are analysed in the article. Participating in this process gives evident vision of motion of facilities that belong to the toclients and intended for investing. To date the scales of the investment bank crediting do not answer requirements in the financial resources of productive sector of economy.

Keywords: economic development, innovative-investment activity, credit-investment activity.

Список використаної літератури:

1. Ботвіна Н.О. Управління та оцінка ефективності фінансових інвестицій / Н.О.Ботвіна // Науково-виробничий журнал Бізнес-навігатор – № 2 (17). – Херсон, – 2009. – С. 88–91.

2. Воробйова О. І. Підвищення інвестиційної активності банківських інститутів України [Текст] / О. І. Воробйова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 3. – С. 71-75.
3. Власенко Н.М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків: сутність та значення для економіки України Регіональна дирекція Харківського регіону ПАТ КБ «СТАНДАРТ», Україна – Харків, – 2013.
4. Колодизев О.М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку /О.М. Колодизев, Н.М. Власенко. – Бізнес-Інформ, – № 11. – Харків, – 2013. С.342-346.
5. Ляхова О. О. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні [Текст] / О. О. Ляхова, Т. П. Шокало // Економічний часопис-XXI. Гроші, фінанси і кредит. – 2011. – № 5-6. – С. 58-61.
6. Національний банк України Платіжний баланс і зовнішній борг України І квартал 2014 р. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=120403>.
7. Сисоєва Л.Ю. Банки України в інтеграційних процесах та інвестиційному ринку. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Л.Ю.Сисоєва. – 2011.
8. Шемякіна Н.В., Гориненко Г.С.. Удосконалення механізму фінансово-кредитного забезпечення технічного розвитку промисловості / Н.В.Шемякіна, Г.С.Гориненко. – Бізнес-Інформ,– № 2 – Донецьк – 2014. – С.166-170. www.business-inform.net

УДК: 336.226.1

Волкова О.В.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОЇ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. У системі оподаткування будь-якої країни доходи населення займають ключове місце, оскільки це основний об'єкт оподаткування. Нині прибутковий податок є відносно та абсолютно найбільшим фіскальним збором у розвинених країнах світу, незмінною домінантою у складі доходів бюджетів різних рівнів. Аналіз міжнародної практики свідчить, що механізми прибуткового оподаткування у багатьох країнах ефективно протидіють «старінню» нації, зниженню суспільного добробуту у період циклічних коливань в економіці.

Наразі, в Україні триває процес масштабної трансформації податкової системи. Зокрема, уряд пропонує кардинально реформувати систему оподаткування доходів фізичних осіб. Враховуючи ризики від необдуманих кроків, які підвищуються за умов нинішнього кризового становища у всіх сферах соціально-економічних та політичних відносин у суспільстві, вивчення зарубіжного досвіду оподаткування доходів громадян є крайнє необхідним та актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Раніше питанням аналізу зарубіжного досвіду оподаткування доходів громадян вже займалися такі науковці, як І. Крисоватий, О. Браславець, Ю. Пасічник, В. Андрущенко, О. Василик, О. Данілов, Л. Демиденко, Н. Костіна, Н. Ткаченко та інші.

Мета дослідження. Основною метою даного дослідження є аналіз зарубіжного досвіду оподаткування прибутковим податком та вивчення можливості його використання у процесі реформування діючого в Україні податку на доходи фізичних осіб (ПДФО).

Виклад основного матеріалу. У звіті Європейської комісії «Податкові тенденції в ЄС» зазначено, що один з основних реформаційних заходів у більшості країн ЄС полягав у прямій підтримці купівельної спроможності громадян шляхом зменшення податкового навантаження з прибуткового податку. При цьому зменшення навантаження відбувалося в основному за рахунок збільшення вирахувань (звільнень) з бази оподаткування, а не шляхом зменшення податкових ставок. Такий підхід реалізовано з міркувань рівності та справедливості оподаткування, для підтримки купівельної спроможності громадян з низьким рівнем доходу з метою стимулювання їхнього споживання [7].

Підтримка внутрішнього попиту стала для багатьох країн ефективним засобом подолання кризових явищ. Показовий у цьому плані приклад Польщі, однієї з небагатьох країн ЄС, ВВП якої у кризовий 2009 рік зріс. Експерти вбачають причини такого феномену в незначній залежності Польщі від іноземних ринків (експорт становить менше 40% ВВП) при досить великому споживанні на внутрішньому ринку. Значний внутрішній попит й особливо індивідуальне споживання, посилене скороченням податків та індексацією пенсій і соціальних виплат, змогли компенсувати падіння зовнішнього попиту. В результаті частину продукції, яка не знайшла купівельного попиту за кордоном, було продано на внутрішньому ринку країни [1].

За розрахунками Державної фіскальної служби України, наразі, середній рівень податкового навантаження у країнах ЄС на зарплатні доходи становить 36,1%, що 1,5 рази менше ніж в Україні (рис. 1) [5].

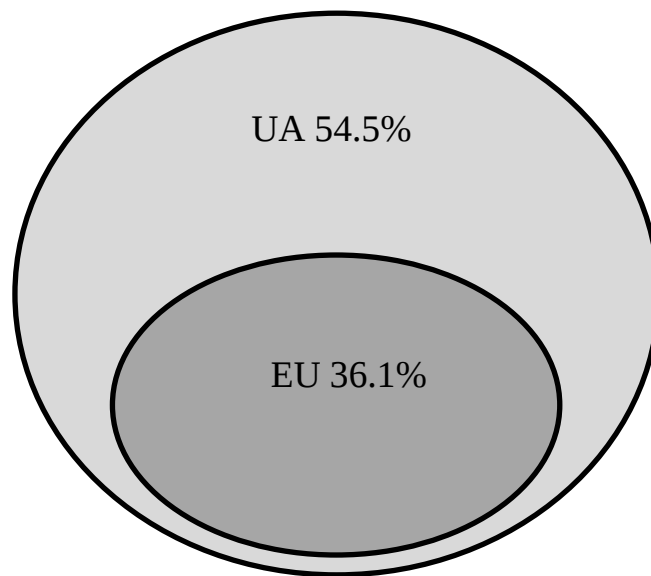


Рис. 1. Рівень податкового навантаження на зарплатні доходи в Україні та в ЄС у 2013 році

При цьому максимально режим податкового навантаження на зарплату серед країн ЄС застосовують у Бельгії та в Італії – 42,8%, що на 11,7% менше ніж в Україні (рис. 2) [5].

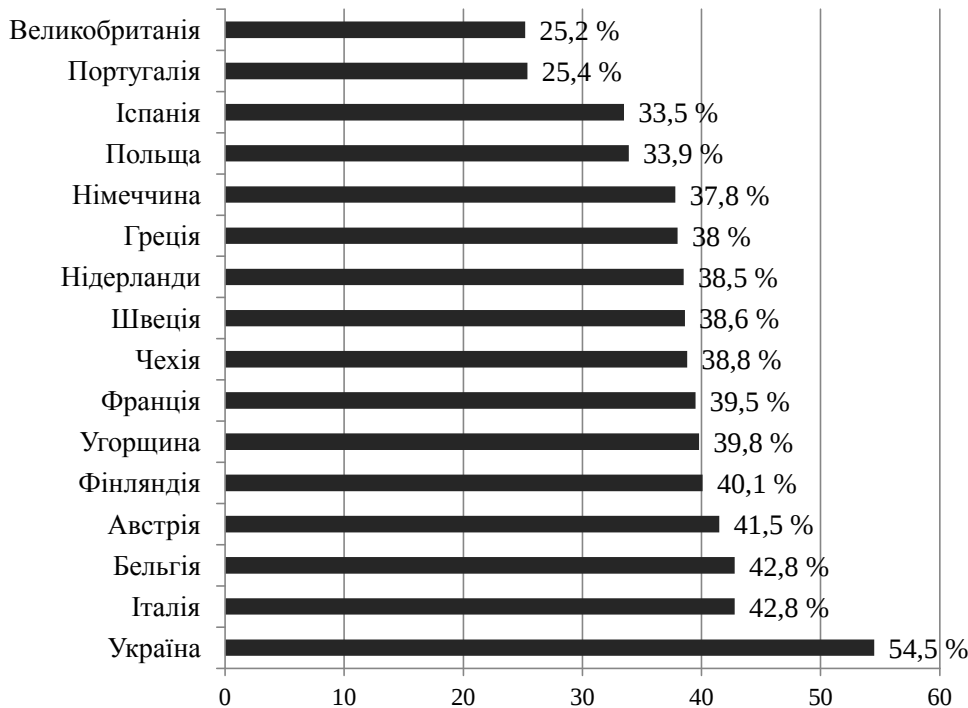


Рис. 2. Податкове навантаження на зарплату (ПДФО + внески на соціальне страхування) у 2013 році

Натомість, найбільш лояльне податкове законодавство в досліджуваному контексті серед країн ЄС демонструють Великобританія із показником 25,2%, Португалія – 25,4%, Іспанія – 33,5%, Польща – 33,9%, Німеччина – 37,8%. І це при тому, що податок на доходи фізичних осіб у західних економічно розвинутих країнах є головним фіскальним податком. Зазначимо, що однією з головних функцій системи державних фінансів країн ЄС є забезпечення високих соціальних стандартів життя населення.

Сьогодні у світі використовують дві системи побудови прибуткового податку з громадян – шедулярну та глобальну. У ряді країн (Великобританія, Італія, Швеція, Швейцарія) доходи фізичних і юридичних осіб оподатковуються загально прибутковим податком, а у США, Франції, Німеччині та деяких інших країнах – прибутковий податок стягується лише із доходів фізичних осіб.

Характерною особливістю оподаткування доходів громадян у США є те, що один і той же податок стягується до бюджетів різних рівнів. За рахунок податку на доходи населення поповнюється близько 45-48% доходів федерального бюджету. Оподатковується або окремо особа, або сім'я за змішано-прогресивною шкалою (табл. 1) [2, с. 160].

Таблиця 1

Шкала податку на доходи населення у США

Оподатковуваний дохід, дол.				Податкові ставки, %
Подружжя (спільні доходи)	Подружжя (окремі доходи)	Глава сім'ї	Одинаки	
0-29750	0-14875	0-23900	0-17850	15
29750-71900	14876-35950	23901-61650	17851-43150	28
719001-149250	35951-113300	61651-123790	43151-89560	33
Більше 149250	Більше 113300	Більше 123790	Більше 89560	28

Платники податку поділяються на чотири категорії, які оподатковуються за різними ставками залежно від доходу. Ставка оподаткування коливається від 15% до 33%. В останні роки з'явилася тенденція до зростання мінімуму доходів, що не обкладаються податком та до зменшення його максимальної ставки.

Не є новиною, що значна частина американців купує приватні житлові будинки на виплату, використовуючи спеціальний банківський кредит, що надається на строк до 30 років, але під високі річні відсотки. Однак, цікавим є той факт, що виплати цих відсотків вираховуються із річних оподатковуваних доходів. Крім того, дозволяється вираховувати частину виплат відсотків за споживчим кредитом. Вираховуються із річного доходу кошти, виплачені у формі податків штатним і місцевим органам влади, а також пожертвування всіляким неприбутковим організаціям, головним чином, – релігійного та добровільного спрямування. Замість того, щоб робити всі ці знижки за статтями, платник податків на свій вибір має право застосувати так звану стандартну знижку, розмір якої залежить лише від сімейного стану, але не від величини доходу або яких-небудь статей витрат. Так, подружжя, котре використовує єдину стандартну знижку, застосовує її в розмірі 5 тис. дол., для самотніх вона становить 3 тис. дол., для несімейних, котрі мають на своєму утриманні хоча б одну особу, – 4,4 тис., а для подружжя, котре заповнює окремо податкові декларації, – 2,5 тис. дол.

У Великобританії застосовується шедулярна система оподаткування доходів, яка передбачає розмежування доходу на частини (шедули) залежно від їх походження. Відповідна система передбачає шість шедул із застосуванням різних механізмів оподаткування кожної із них. Для всіх платників податків діє особова знижка і додаткова сімейна знижка. Ставка податку диференційована залежно від річного доходу: 20%, 25%, 40% . А з квітня 2010 року у зв'язку з фінансовою кризою та потребою збільшення суми податкових надходжень, було запроваджено ставку податку у розмірі 50% для доходів, які перевищують за рік 150 тис. ф. ст. [2, с. 161].

Німецька система оподаткування доходів громадян представлена податком на заробітну плату. Ставка податку в цій країні встановлена в розмірі від 19% до 53%. При стягуванні податку враховуються податкові класи і види діяльності, використовуються спеціальні таблиці та карти, застосовується неоподатковуваний мінімум доходів громадян. Наприклад, для неодружених встановлено значно меншу суму неоподаткованого мінімуму, ніж для одружених. Це пов'язано з важкою демографічною ситуацією в країні й спрямовано на стимулювання народжуваності, зростання чисельності населення.

У Німеччині традиційно існує класова система оподаткування, де в основу класифікації платників на класи покладений їх соціально-громадянський статус [3]:

- 1) неодружені працюючі без дітей;
- 2) неодружені, розлучені, овдовілі;
- 3) одружені, при умові, що в сім'ї працює один із подружжя; а якщо працюють обоє, то один із них може за спільною згодою перейти до 5го класу;
- 4) працюють обоє з подружжя, але оподатковуються нарізно;
- 5) одружені працюючі, один із них оподатковується за умовами 3го класу;
- 6) працюючі, котрі одержують заробітну плату в декількох місцях.

Наявність податкових класів за соціальною ознакою створює додаткові можливості користування пільгами шляхом переходу з класу в клас. Наприклад, працююче подружжя може саме собі створити пільгу таким чином: один із них переходить з третього в п'ятий клас, в такому разі їх сукупний дохід ділиться на дві рівні частини, податок справляється з кожної половини доходу окремо за зниженою в силу прогресивної шкали податковою ставкою, а потім подвоюється. В результаті сума двох податкових зобов'язань, взятих окремо, буде меншою, ніж оподаткування сукупного доходу.

Податок на доходи фізичних осіб у Франції стягується з сукупного річного доходу громадян. Податок поширюється на сукупність доходів, одержаних фізичною особою протягом року з джерел як у самій Франції, так і за кордоном, а саме: заробітну плату,

пенсію, ренту, доходи від усіх видів комерційної й некомерційної діяльності, винагороди. Платником даного податку вважають так звану фіскальну одиницю – сім'ю в складі подружжя та осіб, які знаходяться на утриманні. Для самотніх фіскальною одиницею є відповідно сама людина.

Зазначимо, що даний податок домінує серед прямих податків у французькій податковій системі. Він забезпечує близько 1/5 доходів державного бюджету.

Характерним для польської системи оподаткування доходів фізичних осіб є звільнення від оподаткування доходів, отриманих від понад 100 видів діяльності.

Взагалі система прибуткового оподаткування в Польщі зазнала кардинальних змін у 2009 році, коли було введено два види податку від фізичних осіб. Якщо платник податку протягом року отримував дохід у розмірі до 85528 польських злотих (30545 дол. США), то він повинен був сплатити податок у розмірі 18% від доходу. Всі доходи платника податку, які перевищуватимуть вищезгадану суму доходу, сплачуватимуть податок у розмірі 32% [3].

Середньою ставкою податку з доходів у розмірі 19% обкладаються дивіденди та надходження від долі у прибутках юридичних осіб. Податком з доходу обкладаються фізичні особи, які постійно проживають в Польщі та особи, які перебувають в країні понад півроку. Також оподатковуються доходи осіб, що проживають за кордоном, якщо джерело цих доходів знаходиться у Польщі.

Таким чином податкові системи розвинутих держав світу сьогодні є сформованим динамічним механізмом, який дає змогу вирішити основні соціально-економічні завдання держави.

Сьогодні Уряд України пропонує кардинально переглянути систему оподаткування доходів громадян. На розгляд у Парламент висунуто законопроект реформування податкової системи, який серед іншого, передбачає і реформування ПДФО. Серед пропозицій КабМіну, шість можливих моделей нового ПДФО (табл. 2) [5].

Таблиця 2

Моделі реформування ПДФО відповідно до Концепції реформування податкової системи України

Модель	Показник	Шкала оподаткування			
1 модель	Сума місячної ЗП	До 10 МЗП	10-17 МЗП	Від 17 МЗП	-
	Ставка ПДФО	15%	20%*	25%*	-
2 модель	Сума місячної ЗП	До 10 МЗП	10-40 МЗП	Від 40 МЗП	-
	Ставка ПДФО	15%	20%*	25%*	-
3 модель	Сума місячної ЗП	До 1 МЗП**	1-10 МЗП	10-40 МЗП	Від 40 МЗП
	Ставка ПДФО	10%	15%	20%*	25%*
4 модель	Сума місячної ЗП	До 5 МЗП	5-17 МЗП	Від 17 МЗП	-
	Ставка ПДФО	15%	20%*	25%*	-
5 модель	Сума місячної ЗП	До 3 МЗП	3-17 МЗП	Від 17 МЗП	-
	Ставка ПДФО	15%	20%*	25%*	-
6 модель	Сума місячної ЗП	До 1 МЗП	1-17 МЗП	Від 17 МЗП	-
	Ставка ПДФО	15%	20%*	25%*	-

* до частини перевищення

** із одночасною відміною податкової соціальної пільги

Кожна із моделей передбачає прогресивну шкалу оподаткування відповідно до розміру отриманого доходу. Позитивним є те, що більша ставка застосовується переважно до суми перевищення доходу кожного етапу шкали оподаткування.

Якщо взяти до уваги статистику зарплатних доходів громадян України у 2013 році, то маємо, що більше 70% працюючих українців мають доходи менше 3 мінімальних заробітних плат (МЗП) (рис. 3) [5].

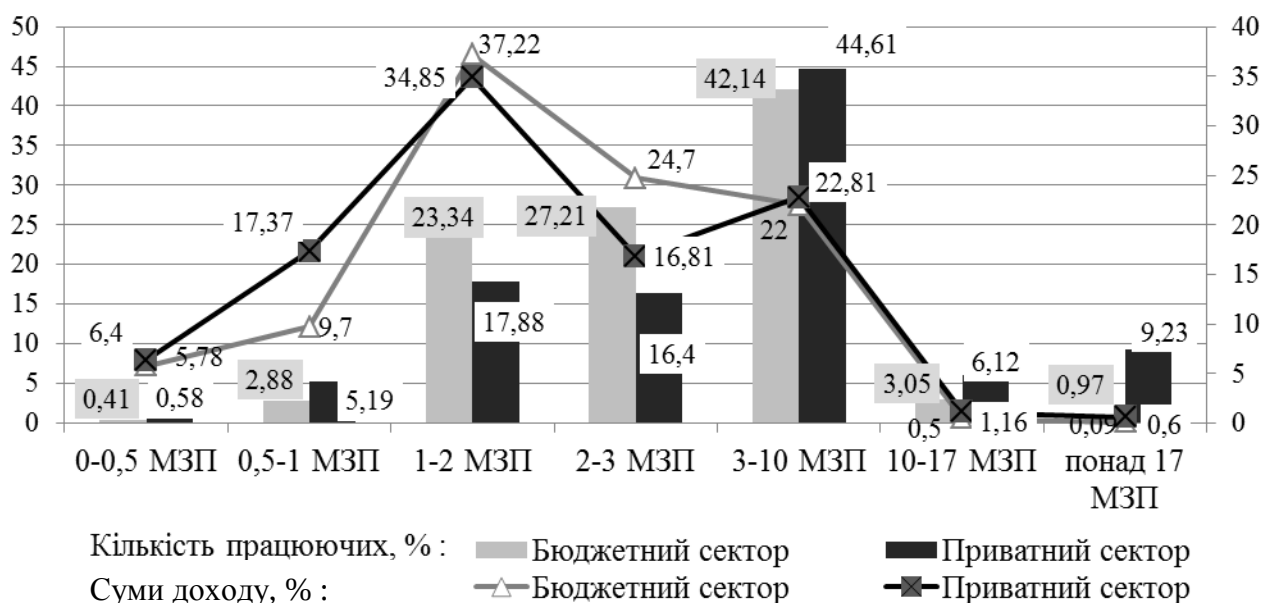


Рис. 3. Структура зарплатних доходів у 2013 році в Україні

При цьому доходи зазначеної категорії працівників складають більше 50% всіх зарплатних доходів.

Відповідно, якщо взяти до уваги всі запропоновані моделі реформування ПДФО, позитивний ефект від кожної з них складатиме [5]:

- для першої моделі додатково 3,5 млрд. грн. або 5,7%;
- для другої моделі додатково 2,5 млрд. грн. або 4,3%;
- для третьої моделі додатково 4,7 млрд. грн. або 8%;
- для четвертої моделі додатково 5,1 млрд. грн. або 8,5%;
- для п'ятої моделі додатково 8,9 млрд. грн. або 15,2%;
- для шостої моделі додатково 14,7 млрд. грн. або 25%;

З фіскальної точки зору найбільш привабливою є шоста модель реформування ПДФО. Однак, з точки зору забезпечення соціальної справедливості оподаткування – жодна. Понад 42% працюючих бюджетного сектору та більше 44% працюючих приватного сектору отримують зарплати від 3 до 10 МЗП. Натомість запропоновані моделі передбачають підвищення ставки лише після перевищення порогу у 10 МЗП або 17 МЗП. Відповідно, «соціальна прогресивність» є малоефективною. На наш погляд було б доцільніше розбити даний етап шкали оподаткування (3-10 МЗП) хоча б на два різні етапи (наприклад 3-6 МЗП (17%) та 6-10 МЗП (20%)) із застосуванням підвищеної ставки до другого етапу відповідно.

Висновки. Досвід розвинених країн засвідчує, що прибуткове оподаткування – дієвий інструмент перерозподілу в умовах зрілої демократії із чітко визначеними умовами суспільного договору, із високим рівнем життя й доходів населення, тому вдосконалення оподаткування доходів громадян в Україні повинно відбуватися в напрямку забезпечення принципу соціальної справедливості.

На нашу думку, для забезпечення соціально-економічної справедливості оподаткування громадян в Україні доцільним є застосування наступних моментів зарубіжного досвіду: врахування сімейного стану, кількості працюючих у сім'ї тощо. Система оподаткування доходів громадян має бути прогресивною. Однак прогресія повинна бути розрахована таким чином, щоб урахувувати реальний, наявний у цей час діапазон доходів громадян.

Західна філософія стверджує, що оскільки соціальні трансфери є механізмом вирівнювання доходів різних верств населення, то їх розмір має залежати від рівня

добробуту громадян. Тож для формування справедливої і зрозумілої системи державних фінансів у багатьох європейських країнах видатки на соціальні трансфери і соціальне страхування фінансуються лише з надходжень від податку на доходи фізичних осіб. А тому, і фінансова складова даного податку має бути значно вищою, ніж наразі в Україні. Відповідно, необхідне реформування системи соціальних стандартів держави: перш за все, істотне підвищення рівня існуючих параметрів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, їх доведення до межі реальної суспільної адекватності.

Податкова реформа ПДФО, запропонована Кабінетом Міністрів України перш за все переслідує фінансову мету. Водночас маємо зазначити, що без підвищення ефективності роботи фінансової служби у справі виявлення незадекларованих доходів та зарплати у конвертах, навіть така реформа не призведе до очікуваного зростання надходжень податку на доходи фізичних осіб.

Водночас, маємо зазначити, що активна масово-роз'яснювальна робота органів ДФС щодо необхідності сплати податків, на хвилі зростаючого патріотизму в останній рік в Україні, може мати позитивні наслідки для легалізації трудових відносин і відповідно сплати ПДФО.

Анотація

У статті досліджено особливості оподаткування доходів громадян у розвинених країнах світу та можливості використання позитивного міжнародного досвіду в Україні. Проведено аналіз запропонованої Урядом концепції реформування податкової системи України в частині оподаткування доходів фізичних осіб.

Ключові слова: зарубіжний досвід, зарплата, концепція реформування податкової системи, ПДФО.

Аннотация

В статье проведено исследование особенности налогообложения доходов граждан в развитых странах мира и возможности использования положительного международного опыта в Украине. Проведен анализ предложенной Правительством концепция реформирования налоговой системы Украины в части налогообложения доходов физических лиц.

Ключевые слова: зарубежный опыт, зарплата, концепция реформирования налоговой системы, НДФЛ.

Annotation

In article research of feature of the taxation of the income of citizens in the developed countries of the world and possibility of use of positive international experience in Ukraine is conducted. The analysis offered by the Government the concept of reforming of tax system of Ukraine regarding the taxation of the income of natural persons is carried out.

Keywords: foreign experience, the salary, the concept of reforming the tax system, personal income tax.

Список використаних джерел:

1. Гембські П. Польська економіка у час кризи [Електронний ресурс] /П. Гембські/ Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2250/68286>
2. Безпалько І.Р. Досвід оподаткування доходів фізичних осіб у зарубіжних країнах [Текст] / І.Р. Безпалько // Регіональна економіка - 2009. - №2 - С.159.
3. Зарубіжний досвід оподаткування (досвід розвитку та модернізації податкових служб країн світу) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фінансової служби України. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/>

4. Іванов Ю.Б. Оподаткування виплат з оплати праці [Текст]: Навчальний посібник / [Ю.Б. Іванов, Г.М. Дорожкіна, Є.І. Коновалов] – Харків «ІНЖЕК», 2007. – 275 с.
5. Концепція Реформування Податкової системи України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. - Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/158489.html>
6. Костіна Н.М., Лубінець О.В. Основні тенденції оподаткування доходів фізичних осіб в Україні / [Електронний ресурс] /Н.М. Костіна, О.В. Лубінець / - Режим доступу: www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics67965.doc.html
7. Taxation Trends in the EU. Data for the EU member states and Norway. http://ec.europa.eu/taxation_and_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index.html

УДК: 631.162:631.11

Макогон В.В.

РОЗВИТОК ТВАРИННИЦТВА У КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Тваринництво є провідною галуззю сільського господарства, у якій виробляється біля 30% його валового продукту. Нажаль криза у аграрній галузі обумовила суттєве скорочення поголів'я і обсягів виробництва тваринницької продукції. Так порівняння поголів'я ВРХ, свиней і птиці у агроформуваннях Харківщини на початок 1990 і 2013 рр. засвідчило, що на звітну дату воно було меншим відповідно у 12,4, 9 і 2,2 раза, а обсяги виробництва м'яса і молока у них у 2012 р. становили лише 18,9% та 15,2% від рівня 1990 р. Зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції було викликано хронічною збитковістю галузі, яка також негативно позначилася на їх фінансовій стійкості агроформувань з тваринницькою спеціалізацією, що визначає необхідність пошуку шляхів зростання їх прибутковості і фінансової стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань оцінки фінансової стійкості підприємств присвячено наукові праці М.Д. Білика, М.С. Заюкової, Г.Г. Кірейцева, М.О. Кизим, М.Я. Коробова, М.І. Кульчицького, В.О. Мец, Є.В. Мниха, Г.В. Савицької, В.К. Савчука, Р.С. Сайфуліна, А.В. Чупіса, В.В. Чепурко, О.М. Тридід, А.Д. Шеремета та інших учених. Однак, на сьогодні практично відсутні ефективні методики оцінки та прогнозування фінансової стійкості агроформувань тваринницької спеціалізації, а також не достатньо розроблені алгоритми використання їх результатів для прийняття управлінських рішень.

Головною метою статті є висвітлення результатів дослідження впливу тваринницької спеціалізації сільськогосподарських підприємств на їх фінансову стійкість.

Викладення основного матеріалу дослідження. Необхідність управління галузевою структурою сільськогосподарського підприємства обумовлюється практичними міркуваннями забезпечення їх максимальної прибутковості при найменшому рівні ризику зниження останньої у плановому періоді. При цьому у якості орієнтиру менеджмент господарств найчастіше використовує фактичний рівень прибутковості (рентабельності) виробництва у попередньому періоді, а також показники їх мінливості у часі, про що свідчить значення коефіцієнту кореляції між показниками рентабельності виробництва у

окремих галузях у минулому році та їх питомою вагою у структурі товарної продукції звітнього року які коливалися від 0,39 у 2009 р. до 0,75 у 2010 р. (табл. 1-2).

Таблиця 1

Рентабельність основних видів продукції у сільськогосподарськими підприємствами Харківської області у 2007-2012 рр.

Галузь	Рівень рентабельності (збитковості) %						Середнє значення, %	Стандарт–не відхилення, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012		
Зернові	38,5	11,2	–6,6	–4,1	23,1	9,5	11,9	17,0
Соняшник	86,6	14,5	45,5	61,1	68,9	60,7	56,2	24,4
Цукровий буряк	–18,5	0,1	–11,0	–27,5	18,4	16,1	–3,7	18,6
Картопля	38,1	18,7	–20,0	69,7	15,4	–59,9	10,3	45,2
Овочі	0,0	7,0	–10,2	–4,8	–6,0	–15,6	–4,9	7,9
Плоди	–32,8	–14,7	4,2	–34,5	12,9	1,7	–10,6	20,0
ВРХ на м'ясо	–45,7	–26,8	–38,3	–40,7	–35,4	–46,6	–38,9	7,3
Свині на м'ясо	–51,2	–13,0	–11,5	–15,1	–33,1	–14,4	–23,1	15,9
Вівці і кози на м'ясо	–66,3	–10,2	–36,9	–7,4	–53,4	–62,3	–39,4	25,8
М'ясо птиці	–51,1	–20,3	–43,1	–38,7	–59,6	–44,2	–42,8	13,2
Молоко	15,6	8,9	3,9	23,6	17,5	9,1	13,1	7,1
Вовна	–73,2	–72,6	–64,1	–58,0	–56,7	–74,6	–66,5	8,0
Яйця	3,0	25,3	–1,6	22,1	47,1	56,1	25,3	23,0
Усі галузі	22,7	9,0	3,2	17,6	27,5	23,0	17,2	23,0

Виходячи з цього цілком закономірним є те, що в усередненій структурі товарної продукції сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2007-2012 рр. перші два місця посіли найбільш прибуткові галузі – зернові і соняшник.

Таблиця 2

Структура товарної продукції сільськогосподарських підприємств Харківської області у 2007-2012 рр.

Галузь	Питома вага у структурі товарної продукції, %						Середнє значення, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Зернові	36,7	50,5	41,1	31,2	35,7	36,6	38,2
Соняшник	30,4	16,0	26,9	56,8	27,9	33,6	31,5
Цукровий буряк	3,7	2,4	1,5	2,8	2,6	1,6	2,3
Картопля	0,04	0,05	0,02	0,04	0,06	0,003	0,03
Овочі	2,4	2,4	2,5	3,5	2,4	1,9	2,4
Плоди	0,1	0,2	0,1	0,4	0,3	0,2	0,2
ВРХ на м'ясо	3,3	3,3	2,2	2,9	1,4	1,3	2,1
Свині на м'ясо	3,4	2,8	3,5	4,7	3,1	1,3	2,8
Вівці і кози на м'ясо	0,004	0,01	0,02	0,06	0,01	0,01	0,02
М'ясо птиці	0,2	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,3
Молоко	8,2	7,9	7,9	15,1	8,7	7,2	8,7

Вовна	0,001	0,001	0,001	0,002	0,001	0,002	0,001
Яйця	4,8	6,6	6,8	12,3	8,5	6,4	7,5
Усі галузі	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Коефіцієнт парної кореляції	X	0,54	0,39	0,75	0,40	0,60	X

З іншого боку дослідження кон'юнктури цін на тваринницьку продукцію засвідчило вищі темпів зростання цін на неї порівняно з рослинницьку [11]. При цьому в останні роки спостерігається зростання чисельності сільськогосподарських підприємств, що спеціалізувалися на її виробництві у Харківському та межуючих з ним районах Харківської області. Це обумовлювалося зручним розташування цих господарств поблизу великих міст з погляду зменшення витрат на доставку їх продукції до місць продажу. Збільшення частки доходів від реалізації тваринницької продукції у структурі товарної обумовило зростання ритмічності у формуванні доходів агровиробників Чугуївського району Харківської області, зростання їх автономії, фінансової незалежності і стійкості у 2007-2012 рр. (табл. 3).

Таблиця 3

Вплив галузевої структури сільськогосподарських підприємств Чугуївського району Харківської області на забезпечення їх фінансової стійкості у 2007-2012 рр.

Показники	Групи господарств за питомою вагою виручки від реалізації тваринницької продукції у структурі товарної, %			Разом
	менше 30	10-60	понад 30	
Кількість господарств у групі	6	7	6	12
Питома вага виручки від реалізації тваринницької продукції у структурі товарної, %	6,7	31,9	41,8	24,3
Коефіцієнт автономії	0,71	0,73	0,78	0,73
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,81	0,78	0,86	0,84
Частка позикових коштів у структурі капіталу				
короткострокових	0,19	0,22	0,14	0,16
довгострокових	0,10	0,05	0,08	0,11
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,67	0,43	0,51	0,51
Коефіцієнт забезпечення оборотних коштів	0,52	0,62	0,70	0,52
Питома вага виробничих запасів і витрат у структурі оборотних активів	0,43	0,57	0,52	0,44
Середньорічний прибуток на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	67,8	71,0	74,7	71,3
Середньорічний приріст ОЗ на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	1,8	33,6	40,8	49,3
Середньорічний приріст власного капіталу у розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн	69,4	79,7	97,1	83,3

Також спостерігалось зменшення частки довгострокових зобов'язань у структурі капіталу досліджуваних груп підприємств з 10% у першій до 8% у останній. Але це не

завадило господарствам останньої групи мати у 23 рази вищі темпи приросту вартової основних засобів порівняно з першою, що стало наслідком значних капітальних інвестицій у їх оновлення у господарствах цієї групи. Аналіз структури власних джерел фінансування капітальних інвестицій засвідчив, що для господарств третьої групи окрім прибутку від реалізації їх вагомою складовою були внески власників на збільшення власного капіталу. Якщо у господарствах першої групи середній прибуток від реалізації на 100 га сільськогосподарських угідь у 2007-2012 рр. склав 67,8 тис. грн, то у господарствах третьої він був на 10,2% вищим. При цьому у господарств першої групи приріст власного капіталу був майже повністю сформований за рахунок прибутку від реалізації, а у третій питома вага останнього становила 77%. У наслідок спрямування господарствами останньої групи значної частки приросту власного капіталу на фінансування капітальних інвестицій його маневреність у них була нажаль на 16 пунктів нижчою ніж у господарствах першої групи.

Але незважаючи ці позитивні тенденції у зміні показників фінансової стійкості господарств третьої групи слід зупинити увагу і на деяких негативних моментах. Так досить небажаною була притаманна для них тенденція зниження частки короткострокових позик у структурі капіталу. У деякій мірі це можна пояснити зростання швидкості обертання власного капіталу, у наслідок підвищення ритмічності грошових надходжень. Але насправді головним чинником цього є низька довіра до них з боку кредитних установ, обумовлена збитковістю галузі у більшості господарств Харківської області у 2007-2012 рр. (див. табл. 1). Наслідком цього стало зростання рівня забезпечення оборотних коштів власним капіталом понад її науково-обґрунтований поріг, який має дорівнювати частці виробничих запасів і витрат у структурі оборотних активів, що обумовлює заморожування частини їх власного капіталу у оборотних активах у сфері обігу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Встановлено тенденцію до зростання чисельності тваринницьких господарств у передмістях великих міст, обумовленої вищою прибутковістю виробництва у них, у наслідок зниження обсягу витрат на доставку продукції до місць продажу. Зростання прибутковості виробництва у цих господарствах мало наслідком підвищення рівня їх фінансової стійкості, яке, у свою чергу, зумовлює збільшення обсягів капітальних інвестицій у них. При цьому традиційною є низька довіра з боку кредитних установ до господарств тваринницької спеціалізації, що обумовлює використання частини їх власного капіталу, на фінансування активів, розміщених у сфері обігу (готова продукція, товари тощо).

Анотація

Представлені результати оцінки фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств тваринної спеціалізації Харківської області. Виявлено, що рентабельність виробництва в цих господарствах призвела до збільшення рівня їх фінансової стійкості, який, у свою чергу, дозволив їм збільшити об'єми капітальних інвестицій у розвиток тваринництва

Аннотация

Представлены результаты оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий животноводческой специализации Харьковской области. Установлено, что рост прибыльности производства в этих хозяйствах обусловил повышение уровня их финансовой устойчивости, которое, в свою очередь, позволило им увеличить объемы капитальных инвестиций в развитие животноводства

Summary

The results of the assessment of financial stability of the agricultural enterprises of livestock specialization Kharkiv region. Found that an increase in the profitability of the

production of these farms has led to increase their level of financial stability, which, in turn, allowed them to increase the volume of capital investments in the development of livestock

Список використаної літератури:

1. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М.Д. Білик // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 133-141.
2. Заюкова М.С. Теорія фінансової стійкості підприємства [Текст]: монографія / М.С. Заюкова, О.В. Мороз, О.О. Мороз, Т.М. Кравченко та ін. – Вінниця: Універсум, 2004. – 155 с.
3. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств [Текст]: навч. посібник / Г.Г. Кірейцев; Житомирський інженерно-технологічний ін-т. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 272 с.
4. Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства [Текст]: монографія / М.О. Кизим, В.А. Забродський, В.А. Зінченко, Ю.С. Копчак. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2009. – 144 с.
5. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств [Текст]: навч. посібник. / М.Я. Коробов. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2002. – 294 с.
6. Дребот Н.П. Фінансово-господарська стабільність підприємства і шляхи підвищення її рівня / Н.П. Дребот, М.І. Кульчицький ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України, Нац. банк України. – Л., 1997. – 31 с.
7. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства [Текст]: навч. посіб. / В.О. Мец; Київський нац. економ. ун-т. – К., 1999. – 132 с.
8. Мних Є.В. Економічний аналіз [Текст]: підруч. / Є.В. Мних – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 472 с.
9. Тридід О.М. Організаційні засади забезпечення фінансової стійкості підприємства / О.М. Тридід, К.В. Орехова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – Ч. 2 – Т. 2. – С. 14–17.
10. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 357 с.
11. Индексы цен производителей за 2012 рік [Текст]: стат. зб./ Держкомстат України. – К., 2013. – 240 с.

УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСО-МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ АПВ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Для розуміння напрямку та масштабу необхідних трансформацій національної економіки переробному підприємству АПВ треба мати економічні інструменти управління ресурсним потенціалом, ключовим з яких є фінансова політика переробного підприємства, що забезпечує нарощення його ринкової вартості. [1]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над розробленням концепції управління ресурсним потенціалом переробних підприємств АПВ в контексті реалізації основних принципів фінансової політики працюють і сучасні українські вчені – В.Г.Андрійчук, І.А.Бланк, М.Я.Дем'яненко, В.М. Геєць, І.Ю.Гришова, Т.С.Шабатура, С.С.Стоянова-Коваль, Ю.О.Лупенко, М.Й.Малик, О.О.Непочатенко, В.В.Кужель, В.А.Замлинський, А.А. Чухно, російські дослідники С.В. Большаков, Л.А. Дробозіна, Ю.І.Кашин, В.К.Сенчагов, Д.Г.Черник.[1-9] При розробці ефективної системи управління економічними ресурсами постають проблеми гармонізації розвитку інтересів власників підприємства, наявності достатнього обсягу матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших видів ресурсів та збереження високої платоспроможності, а система фінансового управління переробного підприємства в умовах фінансової кризи втрачає комплексність, гнучкість та ринкову адекватність за відсутності саме концепції фінансової політики, що визначає принципи, методи, шляхи та засоби розробки та реалізації управлінських рішень в сфері економічної діяльності.

Формування цілей статті: Формування концептуальних основ економічної суті, розробки та реалізації ресурсного потенціалу переробних підприємств м'ясо-молочної галузі АПВ України в контексті реалізації їх фінансової політики в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною моделлю, що відбиває одну з найважливіших концептуальних ідей сучасної теорії менеджменту переробного підприємства АПК, є модель максимізації його ринкової вартості, яка визначає головну мету функціонування і розвитку як максимізацію добробуту його власників. Протягом останнього десятиліття ця концепція отримала пріоритетний розвиток і підтримку більшості керівників переробних сільськогосподарських підприємств у США та Європейських країнах з розвинутою ринковою економікою. Модель, орієнтована на вартість, передбачає, що всі управлінські рішення в будь-якій сфері діяльності переробного підприємства мають бути направлені на максимально можливий приріст його реальної ринкової ціни, тобто забезпечувати безперервне зростання його вартості на ринку. [2]

Ринкову вартість переробного підприємства АПК можна представити як сукупність трьох основних частин, які у своїй забезпечують реалізацію головної мети його функціонування, нарощення ринкової вартості: це матеріальна, нематеріальна і латентна вартість. Виходячи з цих головних складових, що формують ринкову вартість переробного підприємства, необхідно розробляти політику управління фінансовими ресурсами. На наш погляд, неможливо наголосити на пріоритетності якої-небудь з трьох основних складових, тому необхідно вивчити фактори, що є визначальними для росту матеріальної та нематеріальної вартості підприємства, оцінити ефективність управління фінансовими ресурсами та визначити фінансовий потенціал підприємства.

Матеріальна вартість відображає вартість інвестованих фінансових ресурсів у реальні і матеріальні активи, які складають вартість переробного підприємства під час кризи. Формування оптимального обсягу та структури операційних активів та їх

ефективне використання визначають можливість переробного підприємства функціонувати та підтримувати безперервну операційну діяльність. На наш погляд, початковим етапом формування фінансової політики повинен стати всебічний аналіз використання активів підприємства на кожній стадії кругообороту їх вартості, динаміки їх складу та структури, враховуючи специфічні особливості операційного та фінансового циклу переробних підприємств м'ясо-молочної галузі АПК, оптимізація джерел їх фінансування.

Розробка фінансової політики в напрямку управління матеріальною вартістю переробного підприємства повинна містити два ключових принципи: оцінку рівня доходності, що генерують активи, та його співвідношення з рівнем ризику їх формування та використання. Оптимальність джерел фінансування активів також безпосередньо впливає на ринкову вартість підприємства, оскільки відомо, що структура капіталу визначає його середньозважену вартість, від якої залежить ринкова вартість переробного підприємства. Залучення фінансових ресурсів є об'єктивною умовою функціонування переробних підприємств м'ясо-молочної галузі АПК, із збільшенням якої в структурі капіталу підвищується фінансовий ризик діяльності.

Останнім часом в умовах зміни філософії бізнесу та втрачання інтересу до застарілих бізнес моделей, все більшого значення набуває *нематеріальна вартість*. Модель бізнесу це, те як переробне підприємство обирає споживача, формулює та обмежує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає завдання, виробляє цінність для споживача та отримує від цього прибуток. Сьогодні модель бізнесу переробного підприємства м'ясо-молочної галузі значно трансформувалась і вимагає чітких принципів фінансової політики по відношенню до формування нематеріальної вартості, яка може значно перевищувати балансову вартість активів підприємства, ризиків операційної та фінансової діяльності, які, у відповідності до нової філософії бізнесу, не повинні бути ліквідованими, оскільки рівень ризику дозволяє отримати додаткову вартість.

До нематеріальної вартості відносять все, що перевищує балансову вартість, на основі якої переробне підприємство працює на відкритому ринку. Цей елемент вартості є джерелом конкурентної переваги переробного підприємства. Тут фактори збільшення вартості включають, наприклад, репутацію переробного підприємства, його бренд, інтелектуальну власність, інновації, потенціал зростання, глобальність охоплення, управлінську компетентність.

Латентна вартість являє собою потенційну, або «приховану», вартість переробного підприємства. Джерелом прихованої вартості може бути нереалізований потенціал операційної ефективності, недостатньо які просуває бренди, незапатентовані інновації, тобто визначити джерела прихованої вартості можна тільки виявивши резерви підвищення ефективності використання активів і резерви створення і зміцнення конкурентної переваги переробного підприємства. А реалізація саме цього джерела цінності є пріоритетним напрямком формування фінансової політики переробного підприємства АПК і запорукою процвітання її на ринку. Вся суть фінансової політики полягає у підвищенні вартості підприємства, забезпечення рентабельної захисту з точки зору співвідношення доходності та ризику і реалізації латентної вартості.

Отже, фінансова політика являє собою форму реалізації фінансової філософії і головної фінансової стратегії переробного підприємства в розрізі найбільш важливих аспектів фінансової діяльності [1].

Всебічне дослідження американського вченого та практика, засновника концепції стратегічного планування І.Ансоффа, присвячене корпоративній стратегії і опубліковане в 1965 році, наводить відмінності між стратегією та політикою в бізнесі: «Політика – це можливе рішення, тоді як стратегія є правило ухвалення рішень»[2]

Під фінансовою політикою для переробних підприємств АПК ми будемо розуміти систему принципів і методів мистецтва прийняття управлінських рішень в сфері фінансів.

Фінансова політика забезпечує принцип економічності та раціональності управління фінансовими потоками переробного підприємства, що полягає в раціональній економічній поведінці суб'єктів господарювання та отриманні найбільшої ефективності використання фінансового потенціалу при умові фінансової безпеки підприємства.

Головною характеристикою фінансової політики переробного підприємства є віддзеркалення управлінського стилю та менталітету власників щодо нарощення вартості переробного підприємства, агресивності їх відношення до фінансової діяльності. Фінансова політика може визначати неприйнятність до ризикованих операцій, не дивлячись на можливе необхідне відшкодування росту його рівня відповідним додатковим рівнем доходу, або навпаки схильність до фінансового ризику також в тих випадках, коли це недостатньо компенсовано додатковим рівнем доходу.

Фінансова політика підприємства - це сукупність методів управління фінансовими ресурсами підприємства, спрямованих на формування, раціональне та ефективне використання фінансових ресурсів.

Для розуміння суті фінансової політики та ролі, яку вона може відігравати у формуванні та реалізації стратегії переробного підприємства, необхідно розглянути обрану стратегію компанії та її зміни внаслідок отримання нових стратегічних цілей. Одною з основних стратегічних цілей може бути намір менеджменту переробного підприємства, яке є лідером своєї галузі, утримувати під своїм контролем більше половини ринку. Зрозуміло, що демонстрація такого наміру або, можливо, тільки підозра на нього, викликають зростаючу активність конкурентів на ринку, оскільки всі переробні підприємства займаються моніторингом внутрішнього середовища галузі та не залишають байдужими спроби поліпшити своє конкурентне становище. Активність конкурентів супроводжується аналізом можливостей, факторів успіху лідера, його фінансового стану, динамікою обсягів виробництва та продажів та оцінкою власної конкурентної позиції з точки зору змін кон'юнктури ринку. Якщо проведений аналіз ринку та фінансового забезпечення свідчить про можливість перерозподілу ринку, як правило починається цінова війна, що неминуче обертається значними фінансовими втратами як для лідера галузі так і для його конкурентів. Конкуренти, які не мають достатньо фінансових ресурсів, отримуючи наміри лідера галузі щодо агресивних дій з приводу утримання та розширення його власної долі ринку, скоріш за все, відмовляться від наступальної стратегії. Отже, в той час як наміри лідера-підприємства галузі оцінюються конкурентами як реальні, він отримує стратегічні конкурентні переваги, а для менеджменту підприємства постає завдання обміркованої та виваженої демонстрації наміру.

Демонстрація наміру агресивної конкурентної та, відповідно, фінансової політики ототожнюється з нарощенням обсягів виробництва продукції в перспективному періоді, що потребує формування додаткових обсягів оборотних активів та залучення джерел їх фінансування. Отже, нарощення в структурі капіталу переробного підприємства боргового навантаження призводить до агресивної виробничої політики. У випадку ігнорування конкурентами такої демонстрації, не прийняття їх відповідних заходів по скорочення випуску обсягів свого виробництва, перенасичення ринку продукцією неминуче призводить до обвалу ціни, що скорочує обсяги прибутку всіх учасників ринку. В той же час, якщо демонстрація наміру захвату ринку, була вдалою, конкуренти можуть змиритися та скоротити свої обсяги виробництва замість того, що розв'язувати цінову війну. Це приклад реалізації агресивної стратегії, що дозволяє підприємству збільшити свої прибутки.

Слід зауважити, що збільшення боргового навантаження супроводжується збільшенням рівня ризику. В ситуації невизначеності збільшення обсягів виробництва підприємств призводить до росту прибутку, якщо попит на її продукцію є високим і навпаки. Іншою мовою, збільшення обсягів виробництва в ситуації невизначеності призводить до збільшення ризикованості потоків прибутку, що генерує операційна

діяльність переробного підприємства. Тому, чим вища буде доля боргового навантаження, тим більше у підприємства потенціал до збільшення обсягів виробництва. Отримавши інформацію про залучення підприємством додаткових фінансових ресурсів, що означає нарощення обсягів операційної діяльності, конкуренти змушені відповідати або повною пасивністю та збереженням своїх обсягів виробництва на попередньому рівні, або спробою зберегти поточний рівень цін (в крайньому випадку мінімізувати різке падіння) за допомогою скорочення обсягів виробництва. Тому, можна очікувати на виконання стратегічного сценарію.

На коефіцієнт боргового навантаження впливають також стратегії конкурентів, зокрема підприємство може бути особливо беззахисним для так званого хижацтва (predation) з боку інших, більш консервативних підприємств галузі. Це має свій прояв через загальну домовленість підприємств галузі щодо зниження цін на продукцію, оскільки підприємство з високим рівнем левериджу може обслуговувати боргове навантаження тільки за умови зростаючого ринку збуту та прибутку

Але, відомі проблеми недостатнього та скороченого інвестування при збільшенні боргового навантаження, що в свою чергу призведе до втрати агресивного сценарію підприємства на конкурентному ринку. [3] Так, підприємство, яке має на меті розширення своєї долі ринку, починає знижувати ціни та збільшувати витрати на рекламу, що призведе до зниженню прибутку в короткостроковому періоді і очікуванні росту прибутку в довгостроковій перспективі. Зниження ціни та збільшення витрат на рекламу можна розглядати як традиційні інвестиційні проекти, а мотив підприємства по реалізації цих інвестиційних проектів тобто по розширенню свого сегменту ринку залежатиме від очікуваної ставки доходності цих інвестиційних проектів. Отже, чим вище ставка доходності інвестиційних проектів або чим вище обсяги прибутку від розширення сегменту ринку, тим сильніше мотив по їх впровадженню. З точки зору власників підприємства, очікувана ставка доходності за цими інвестиційними проектами завжди буде вищою для підприємства з високим левериджем через проблему з недостатнім фінансуванням. Таким чином, високий рівень боргового навантаження призводить до зниження ставки доходності і, відповідно, робить підприємство менш агресивним а конкурентній боротьбі щодо розширення сегменту ринку, а боргове навантаження впливає на конкурентну динаміку в галузі.

Формування фінансової політики здійснюється за певними принципами. :

- принцип наукової обґрунтованості фінансової політики. Фінансова політика не може базуватись на суб'єктивних поглядах, вона має ґрунтуватись на точному обліку потреб у фінансових ресурсах та можливостях мобілізації таких ресурсів на переробному підприємстві. В іншому випадку вона може мати негативний спрямовуючий вплив в інші сфери і ланки переробних підприємств м'ясо-молочної галузі АПК;

- принцип системного підходу досягається за умови встановлення тісної взаємодії між фінансовою політикою та зовнішнім середовищем, з економічною та державною політикою. Фінансова політика розглядається як складна система, як елемент іншої складнішої системи, якою є економічна політика держави, як процес постійно діючий і постійно поновлюваний, що характеризується високим рівнем гнучкості та динамічності;

- принцип цільової спрямованості фінансової політики полягає у чіткому встановленні пріоритетів і доцільності виділення певного обсягу фінансових ресурсів для їх вирішення, що сформульовані виключно для однозначного тлумачення, підпорядкування встановлених пріоритетів головній цілі - підвищенню ринкової вартості переробного підприємства.

- принцип соціальної орієнтації та суспільного добробуту є дуже важливим, оскільки формує репутацію переробного підприємства та є одним з найважливіших

факторів нарощення капіталу торгових марок та брендів м'ясо-молочних переробних підприємств АПК. Для цього фінансова політика повинна також сприяти зростанню ефективності виробництва на основі підвищення продуктивності праці;

- принцип економічності прийняття управлінських рішень передбачає їх оцінку за співвідношенням майбутнього рівня доходності та рівня можливих ризиків, що їх супроводжують. Розробка заходів щодо нейтралізації чи мінімізації ризиків фінансової діяльності переробного підприємства включає їх оцінку, що не повинна перевищувати суми можливих фінансових втрат в тому числі і за умови високого ступеня ймовірності ризикової події.

Деякі автори наголошують, що у практичному розумінні фінансова політика реалізується через категорії «організаційного-економічного механізму фінансового забезпечення діяльності підприємств», дає змогу комплексно поєднати необхідність організації фінансового забезпечення та управління економічними процесами, що відбуваються під впливом мікро- і макроекономічних чинників.[4] на наш погляд це дуже вузьке визначення та розуміння фінансової політики. В процесі дослідження було виявлено, що зміст фінансової політики багатограний і включає наступні основні ланки:

- Розробку оптимальної концепції управління фінансовими (грошовими) потоками підприємства, що забезпечує поєднання високої прибутковості та захисту від комерційних ризиків;

- Виявлення основних напрямів використання фінансових ресурсів на поточний період (декаду, місяць, квартал) і на найближчу перспективу (рік і більш тривалий період). При цьому враховуються можливості розвитку виробничо-торгівельної діяльності. Стан макроекономічної кон'юнктури (оподаткування, облікова ставка банківського відсотка, норми амортизаційних відрахувань по основних фондах та ін);

- Здійснення практичних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей (фінансовий аналіз та контроль, вибір способів фінансування підприємства, оцінка реальних інвестиційних проектів і фінансових активів тощо).

Єдність трьох ключових ланок визначає зміст фінансової політики, стратегічними завданнями якої є:

- максимізація прибутку як джерела економічного зростання та зростання ринкової вартості підприємства;

- оптимізація структури і вартості капіталу, забезпечення фінансової стійкості та ділової активності підприємства

- досягнення фінансової відкритості підприємства для інвесторів та кредиторів; використання ринкових механізмів залучення додаткових обсягів капіталу;

- розробка ефективного механізму управління фінансами (фінансового менеджменту) на основі діагностики фінансового стану з урахуванням постановки стратегічних цілей діяльності підприємства, адекватних ринковим умовам, пошуку шляхів їх досягнення та забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Висновки. Основа нарощення економічного потенціалу переробних підприємств АПК є реалізація фінансової політики - чітке визначення єдиної концепції розвитку переробного підприємства АПК як в довгостроковій, так і в короткостроковій перспективі, вибір зі всього різноманіття механізмів досягнення поставлених цілей найбільш оптимальних, а також розробка ефективних механізмів контролю та фінансово-економічна безпека.

Анотація

Розглянуто пріоритетні напрями удосконалення ресурсного потенціалу та зміст фінансової політики переробних підприємств м'ясо-молочної галузі АПК, акцентовано увагу на відповідність фінансової політики сучасним ринковим умовам та цільовій

функції управління фінансовими ресурсами - підвищенню ринкової вартості м'ясо-молочних переробних підприємств

Аннотація

Рассмотрены приоритетные направления усовершенствования ресурсного потенциала и содержание финансовой политики перерабатывающих предприятий мясной и молочной промышленности, акцентировано внимание на соответствии финансовой политики современным рыночным условиям и целевой функции управления финансовыми ресурсами - повышению рыночной стоимости мясомолочных перерабатывающих предприятий.

Summary

The basic conceptual direction and content of the financial policy of processing plants and meat and milk industry. Giving emphasis on conformity to fiscal policy and current market conditions the objective function of financial resources - increasing the market value of meat and milk processing enterprises

Список використаної літератури:

1. Гришова І.Ю. Аналитическое обеспечение управления структурой оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий./ И.Ю.Гришова, М.Ю.Щербата.// Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – Тольятти. Россия. - 2013. № 2 – С.23-26.
2. Бланк И.А Управление финансовыми рисками. – К.:Ника-Центр,2005.-600 с.- (Серия «Библиотека финансового менеджера», Вып.12).
3. Гришова І.Ю., Замлинський В.А. Обґрунтованість та ефективність виконання бюджетних програм/ І.Ю.Гришова, В.А.Замлинський // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. — № 3. Ч. 2. — С. 227-231.
4. Гришова І.Ю. Теоретичні засади фінансового забезпечення стратегічних рішень / І.Ю. Гришова // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць, Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2010. – Випуск 7. Частина І. – С. 267-275.
5. Шабатура Т.С. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства. / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету: науково-методичний журнал. Серія: фінанси і кредит. №2 , 2012. – с.15-21.
6. Крюкова І.О. Ресурсний потенціал аграрних підприємств та комплекс заходів з його відтворення і раціонального використання. Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». - № 3. – Харків, 2007. – С. 94-98.
7. Крюкова І.О. Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК. – Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи. [Колективна монографія]. / за ред. Аранчій В.І., Полтава. : ТОВ НВП «Укпромторгсервіс», 2013. - С. 43-52.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАХОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ СІЛЬСЬКОЇ МОЛОДІ

Вступ. Розвиток трудової та соціальної активності молоді, її правовий захист, сприяння зайнятості, зниження рівня безробіття та зменшення його тривалості, підвищення конкурентоспроможності молодих працівників на ринку праці, забезпечення соціального захисту від безробіття, детінізація відносин у сфері зайнятості молоді – завдання, що є основою державної політики зайнятості й потребують глибоких наукових досліджень.

Регулювання зайнятості молоді має важливе значення для соціально-економічного розвитку будь-якої держави, особливо в умовах, коли стоїть завдання досягнути стійкого, довготривалого піднесення в усіх сферах суспільного життя. Залучення молоді до розвитку економіки та інших галузей суспільного виробництва – це шлях до забезпечення гідного існування не лише окремої людини, а й усієї держави.

Аналіз останніх досліджень. Теоретичною основою дослідження проблем зайнятості населення в тому числі і молодіжних аспектів зайнятості є праці таких відомих економістів, як: Бідака В., Біттера О., Бородіної О., Величко О., Виноградова Ю., Герасимчука В., Гудзинського С., Дадія О., Жибак М., Заяць Т, Краснова Ю., Лавриненко С., Лібанової Е., Лича В., Саблука П. та ін.

Метою статті є визначення організаційно-економічних заходів регулювання зайнятості сільської молоді, як важливого напрямку щодо механізму регулювання зайнятості населення сільських територій.

Результати досліджень. Важливим напрямом щодо механізму регулювання зайнятості населення є підвищення зайнятості молоді, вважає М.В. Лич [2]. Розв'язання проблем молоді на ринку праці повинно сприяти відновленню розробки національної програми зайнятості молоді, а також запровадження на державному рівні таких заходів:

- розроблення загальної стратегії та пріоритетних напрямів державної політики щодо становища молоді, забезпечення її рівноправної та активної участі в економічному, політичному та культурному житті суспільства;
- забезпечення державної політики зайнятості щодо молоді, особливо на регіональному і місцевому рівнях, прийняття та вдосконалення законодавчих і нормативних актів, що сприяють підвищенню її мобільності, розширенню регіональних ринків праці;
- вдосконалення системи профорієнтації, професійного навчання незайнятого населення, у тому числі й молоді, які повинні врахувати економічні орієнтації й можливості отримання нової професії (фаху) окремих груп працездатної молоді;
- розробка спеціалізованих наукових програм з вивчення проблем молоді у суспільстві;
- розроблення та впровадження механізму стимулювання підприємств й окремих підприємців за створення додаткових робочих місць для соціально вразливих груп населення, у тому числі молоді;
- вдосконалення системи (механізму) набору студентів до навчальних закладів з урахуванням потреби в кадрах і реальності їх подальшого працевлаштування (контракти, угоди, інші гарантії);
- вдосконалення програм навчання у ВНЗ усіх форм власності з урахуванням нових умов життя, зокрема, щодо самозайнятості;
- встановлення більш тісних контактів навчальних закладів з представниками роботодавців, із службою зайнятості, з місцевою владою тощо;
- посилення державного контролю за здійсненням законодавства у галузі прав

молоді та реалізації відповідних програм;

- забезпечення більш широкої професійної підготовки й підвищення кваліфікації молоді, котра звертається до служби зайнятості;
- посилення орієнтації випускників загальноосвітніх шкіл з неповною середньою освітою, особливо 15-ти річних, на продовження навчання у професійно-технічних закладах з тим, щоб послабити проблему працевлаштування підлітків та одночасно готувати висококваліфіковані робітничі кадри;
- організація при міських (районних) та обласних центрах зайнятості спеціалізованих бірж, що дозволить незайнятій молоді хоча б частково поліпшити свій матеріальний стан.

Стосовно сільської молоді схематично це можна відобразити наступним чином (рис. 1).

В сфері зайнятості випускників ВНЗ вплив наведених заходів полягає в тому, щоб поєднати процес завершення підготовки зі стабільним працевлаштуванням молодих спеціалістів. Розмежування цих процесів негативно позначається на мотиваційному чиннику до праці та збільшує молодіжне безробіття серед дипломованих спеціалістів із вищою освітою. В Україні у реальній дійсності поки що не існує ефективної системи переходу від завершення навчання до працевлаштування випускників.



Рис. 1. Організаційно-економічні заходи регулювання зайнятості сільської молоді.

Джерело: побудовано автором за матеріалами дослідження.

Впровадження ринкових відносин зумовлює необхідність у створенні розвиненої системи ефективного ведення справ у сфері освітніх послуг, яка б орієнтувала ВНЗ на підготовку спеціалістів відповідно до попиту на ринку праці та поєднувала б процес завершення навчання з процесом включення випускників у трудову діяльність. За таких умов виникає необхідність створення організаційної структури при ВНЗ, щоб виконувала функції дослідження ринку освітніх послуг, попиту та пропозиції спеціалістів на ринку праці, а також сприяла їх працевлаштуванню. Такими структурами при ВНЗ можуть бути кадрові агентства, які складаються як мінімум з двох підрозділів: 1) маркетингу освітніх послуг; 2) сприяння працевлаштуванню випускників.

Основою успішної роботи підрозділу маркетингу освітніх послуг є розробка концепції розвитку освітніх послуг кожного окремо взятого ВНЗ.

Концепція маркетингу освітніх послуг стає основою, на базі якої приймаються всі інші управлінські рішення. Для навчальних закладів це означає нові форми та методи навчання, прийняття рішень, вироблення мотивації, стратегії та політики. Він орієнтується не на кількість студентів, викладачів і розміри навчально-матеріальної бази, а на вивчення характеристик і потреб ринку праці та попиту споживачів.

За сучасних умов, коли щорічно зростає попит на послуги вищої освіти, збільшується кількість державних і недержавних ВНЗ, що надають ці послуги, особливо важливо в цьому плані правильно зорієнтувати випускників на ринку праці.

На сьогодні досить важливою є потреба в оптимізації мережі навчальних закладів, котрі залучені до професійного навчання незайнятого населення. Очевидно, що перевага має надаватись професійно-технічним навчальним закладам та навчальним центрам служби зайнятості, що дозволяє знизити вартість навчання та підвищити його ефективність за рахунок використання досвідчених педагогічних кадрів та якісної матеріально-технічної бази.

Необхідним також є розширення напрямів проведення професійного навчання незайнятого населення відповідно до потреб регіональних ринків праці, особливо за напрямками підприємництва та самозайнятості. З цією метою працівникам центрів зайнятості необхідно щонайменше раз на місяць здійснювати моніторинг ринку праці шляхом розрахунку показника навантаження на одне вільне робоче місце, зіставлення у професійно-кваліфікаційному розрізі безробітних на обліку у службі зайнятості з потребою у робочих місцях (вакантних посадах). Ці дані мають бути покладені в основу вибору напрямів проведення професійного навчання незайнятого населення.

Висновки. Ринок праці не забезпечує повного та ефективного використання робочої сили молоді. В ньому існує розбалансованість за кількісними та якісними параметрами попиту та пропозиції робочої сили молоді. Внаслідок нижчої конкурентоспроможності молоді на ринку праці, недостатнього попиту на дану робочу силу, не привабливих для неї умов зайнятості значна частка молоді стає безробітною, або працевлаштовується у тіньовому секторі економіки. Вирішити проблеми регулювання зайнятості сільської молоді можливо за допомогою фінансування, оновлення матеріально-технічної бази, формування достатньо високого рівня кваліфікації професорсько-викладацьких кадрів, а також удосконалення профорієнтаційної роботи з орієнтацією молоді на здобуття конкурентоспроможних професій, ефективного формування держзамовлення на підготовку кадрів, що обумовить відповідність структури підготовки за напрямками та спеціальностями потребам економіки країни.

Анотація

Розглянуто систему заходів щодо усунення проблем молоді на ринку праці. Обґрунтовано організаційно-економічні заходи регулювання зайнятості сільської молоді.

Ключові слова: зайнятість, сільська молодь, ринок праці, організаційно – економічні заходи, професійне навчання.

Аннотация

Рассмотрена система мероприятий по устранению проблем молодежи на рынке труда. Обоснованы организационно-экономические меры регулирования занятости сельской молодежи.

Ключевые слова. занятость, сельская молодежь, рынок труда, организационно - экономические мероприятия, профессиональное обучение.

Summary

System of measures to address problems of youth in the labour market have been considered. Organizational and economic measures of regulation of the employment of the rural youth have been grounded.

Keywords: employment, rural youth, labour market, economic activities, professional education.

Список використаної літератури:

1. Бородіна О. М. Людський капітал на селі: наукові основи стан, проблеми розвитку / О. М. Бородіна. – К.: ІАН УААН, 2003. – 227 с.
2. Лич В. М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення: [монографія] / В. М. Лич. – К.: Наук. світ, 2003. – 313 с.

УДК: 331.108.2

Белік В.Д.

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЩОДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин дозволяє зробити висновок про те, що успіх роботи підприємств харчової промисловості визначається розробкою всіх компонентів їх систем управління, одним з яких є персонал. У зв'язку з цим особливого значення набуває удосконалення системи управління персоналом, і в першу чергу, стратегічного управління.

В умовах постійно зростаючої конкуренції завдання завоювання й утримання підприємствами харчової промисловості стійкої конкурентної позиції на ринку вимагає формування і реалізації адекватної, науково обгрунтованої стратегії управління персоналом. Актуальність теми зумовлена необхідністю здійснення комплексних досліджень управління кадровим складом з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Значного подальшого розвитку різноманітні аспекти управління персоналом підприємств дістали у дослідженнях таких українських економістів як О.І. Амоша, Д.П. Богиня, В.М. Гесць, В.М. Гриньова, О.А. Грішнова, М.С. Дороніна, А.М. Колот, В.М. Петюх, М.В. Семикіна, В.О. Сумін та ін.

Однак, на сьогоднішній день не достатньо розробленим є прикладний методичний інструментарій стратегічного управління персоналом, який надав би можливість використати наявні та розвинути потенційні конкурентні переваги кадрового складу підприємств харчової промисловості.

Постановка завдання. Метою статті є розробка теоретичних положень і методичного забезпечення формування і практичної реалізації стратегії управління персоналом на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу. Конкурентна позиція персоналу відбиває досягнутий рівень розвитку підприємств харчової промисловості. Конкурентні переваги персоналу, які лежать в основі їхньої конкурентної позиції, дозволяють сформувати адекватну конкурентну стратегію управління персоналом, що відповідає загальній стратегії розвитку підприємств харчової промисловості.

При виборі стратегії управління персоналом підприємств харчової промисловості необхідно зіставити її основні напрямки з цілями, місією і завданнями розвитку. Об'єктом стратегічного управління персоналом є трудовий потенціал, динаміка і цільові взаємозв'язки його розвитку, які відображаються у реалізації наявних та розвитку потенційних конкурентних переваг кадрового складу підприємств харчової промисловості.

Конкурентні переваги складаються зі знань, навичок, здібностей, соціального статусу, норм поведінки і цінностей, професійно-кваліфікаційних, демографічних властивостей, рівня компетентності персоналу, які розвиваються при використанні ефективної технології управління персоналом [3, с. 130].

Проведений у розділі аналіз факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на функціонування системи управління персоналом і виявлення, збереження та розвиток його конкурентних переваг, дозволяє зробити висновок, що ці фактори є джерелами формування конкурентоспроможності персоналу, яка є одним з наріжних каменів формування конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості.

Уточнена класифікація зовнішніх факторів дозволяє виділити найбільш впливові чинники впливу на рівень досягнення окремих конкурентних переваг персоналу, що належать до структури та специфіки ринку праці. Аналіз структури ринку харчової продукції показав, що він становить складний конгломерат різноманітних фірм і компаній, який відображає взаємовідносини різних компаній, фінансових інститутів і підприємств різної величини й форм власності. Їхня стабільність на певних секторах ринку створює можливості для розвитку виробництва.

Наявність стійкої структури дозволяє товаровиробникам здійснювати заходи для випуску нової продукції, що у свою чергу є основою для створення нових робочих місць. Аналіз ступеня впливу окремих факторів на досягнутий рівень управління персоналом 25 підприємств харчової промисловості дозволив згрупувати окремі показники за ступенем їх впливу на досягнутий рівень управління персоналом підприємства, а також виявити найбільш впливові складові.

За наведеними складовими і відповідною системою показників щодо кожної з них був проведений аналіз існуючого якісного та кількісного складу персоналу підприємств харчової промисловості з метою визначення найвагоміших чинників впливу на існуючий стан управління персоналом, обґрунтування взаємозв'язку та взаємозалежності окремих її складових.

Методичний підхід до формування стратегії управління персоналом підприємств харчової промисловості становить цілеспрямовану побудову оптимальної кадрової структури за кількісними та якісними характеристиками, що дає можливість забезпечити найбільш ефективне використання кадрових ресурсів та складається з шістьох етапів, які реалізуються поступово і є взаємозалежними.

На основі порівняння існуючих підсистем управління персоналом підприємства-еталона й досліджуваного підприємства методом кластерного аналізу будується карта конкурентних позицій цільового ринку.

Наступний аналіз причин відхилень у функціонуванні підсистем управління персоналом досліджуваного підприємства від підприємства-еталона дозволяє сформувати стратегію управління персоналом, що складається із сукупності управлінських рішень, які корегують діяльність відповідної підсистеми управління персоналом підприємства харчової промисловості. Одним з результатів формування такої системи управлінських рішень є можливість створення й утримання аналізованим підприємством стійких конкурентних переваг.

Для розрахунків і порівняльного аналізу нами використано показники діяльності ряду підприємств, що є операторами сегментів українського ринку харчової продукції. Сукупність розроблених стратегічних управлінських рішень з усунення відхилень для

кожної підсистеми управління персоналом від рівня підприємств-еталонів є основою формування та реалізації стратегії управління персоналом.

Проведене на підставі аналізу карти конкурентних позицій зіставлення інтегральних показників підсистем управління персоналом підприємства харчової промисловості, для якого розробляється стратегія управління персоналом, і підприємства-еталона дозволяє виявити недоліки в управлінні персоналом і розробити конкретні управлінські рішення щодо їхнього усунення.

Проведене дослідження дозволило запропонувати для 5 підприємств харчової промисловості, що входять до першої групи за результатами проведеної кластеризації, стратегію управління персоналом, яка базується на розробці комплексної програми стабілізації чисельності і стимулювання роботи працівників за досягнутими результатами та скороченні чисельності працівників нефахової спеціалізації.

Для 7 підприємств другого кластера рекомендується використовувати стратегію лізингу персоналу необхідного рівня кваліфікації, що дозволить досягти високих показників роботи підприємств харчової промисловості на обраних сегментах ринку. Для 9 підприємств третього кластера рекомендується стратегія диференціації кількісного та якісного кадрового складу відповідно до тих сегментів ринку, на яких вони займають слабку позицію; для 4 підприємств четвертого кластера – стратегія зростання кількісного та якісного кадрового складу, тому що вони є групою лідерів на обраних сегментах та знаходяться на етапі активного зростання.

Запропонований методичний підхід до загальної оцінки конкурентних переваг персоналу щодо визначення рівня його компетентності на підставі комплексних характеристик: ступеня розвитку професійних та особистих якостей працівника; рівня кваліфікації; результатів праці; рівня складності функцій, які виконуються працівниками, та ступеня самостійності у прийнятті рішень дозволяє виробникам харчової продукції виявити ступінь розвитку наявних конкурентних переваг персоналу.

Практичне вирішення завдання формування й реалізації стратегії управління персоналом підприємств харчової промисловості можливе на підставі застосування комплексної системи реалізації та визначення ефективності впровадження стратегії управління персоналом на основі врахування найбільш впливових зовнішніх та внутрішніх факторів.

Використання запропонованої комплексної системи у практичній діяльності підприємств харчової промисловості дозволить чітко розподілити всі управлінські заходи щодо реалізації стратегії управління персоналом за всіма підсистемами, визначити обсяг необхідних фінансових ресурсів на ці заходи та оцінити ефективність впровадження запропонованої стратегії відповідно до очікуваного прибутку від її реалізації.

Ефективна реалізація розробленої стратегії управління персоналом підприємств харчової промисловості можлива на підставі використання організаційної структури управління персоналом, застосування всіх видів внутрішньофірмового планування, системи інформаційних взаємодій між підрозділами, що беруть участь у процесі формування й реалізації стратегії управління персоналом, а також контролю виконання управлінських рішень.

Структура інформаційної підтримки формування та реалізації стратегії управління персоналом на підприємствах повинна включати алгоритм, систему взаємодії окремих підрозділів під час виконання рішень щодо управління персоналом та використання відповідного інформаційне забезпечення [4].

Для етапу формування стратегії управління персоналом на підприємствах харчової промисловості найбільш імовірний прояв має фінансовий ризик (різновид системного ризику) у зв'язку з можливою нестачею обігових коштів, а для етапу реалізації – комерційний та фінансовий (у зв'язку з можливістю нестачі коштів на підвищення кваліфікації та оплату праці працівників і додатковими витратами на залучення кадрів необхідної кваліфікації).

Для оцінки фінансової величини ризиків запропоновано використання методів експертної оцінки. Розрахунок величин ризиків у процесі реалізації розроблених управлінських рішень за кожним із трьох можливих варіантів розвитку подій – найбільш сприятливому (оптимістичний), найбільш імовірному (реальний) й найменш сприятливому (песимістичний) – показав, що при перших двох варіантах досліджене підприємство харчової промисловості може отримати прибуток у 36,8 млн. грн.

Одержання підприємством харчової промисловості збитків можливо лише у випадку стовідсоткових втрат (найменш сприятливий варіант), що малоімовірно в умовах досліджуваних сегментів ринку. Результати розрахунків ефективності впровадження альтернативних стратегій з урахуванням фактора ризику дають можливість зробити висновок про те, що запропонована стратегія управління персоналом є дієвою, дозволяє успішно протидіяти факторам ризику, її впровадження принесе підприємству харчової промисловості очікуваний прибуток.

Висновки. Розроблено класифікацію зовнішніх і внутрішніх факторів, які мають вплив на якість використання кадрового складу, розвиток наявних і потенційних конкурентних переваг персоналу. Своєчасне виявлення та урахування найбільш впливових факторів дозволить підприємствам харчової промисловості сформулювати конкурентну стратегію управління персоналом, метою якої є забезпечення реалізації загальної стратегії розвитку.

Запропонований методичний підхід до формування стратегії управління персоналом, в основу якого покладено оцінку можливостей досягнення підприємством харчової промисловості рівня розвитку підприємства-еталона щодо використання конкурентних переваг персоналу за підсистемами: кількісна, якісна забезпеченість персоналом, ефективність використання, мотивацію і стимулювання персоналу.

Запропоновано систему управління персоналом на підставі виділення підсистем управління персоналом та оцінки конкурентної позиції підприємств харчової промисловості за допомогою побудови конкурентної карти цільового ринку та вибору шляхом використання методу найбільш сильного конкурента, що діє на цільовому ринку як підприємство-еталон.

Анотація

У статті розроблено теоретичні положення і методичне забезпечення щодо формування і практичної реалізації стратегії управління персоналом на підприємствах харчової промисловості.

Ключові слова: забезпечення, стратегія, управління, персонал, підприємство, харчова промисловість.

Аннотация

В статье разработаны теоретические положения и методическое обеспечение по формированию и практической реализации стратегии управления персоналом на предприятиях пищевой промышленности.

Ключевые слова: обеспечение, стратегия, управление, персонал, предприятие, пищевая промышленность.

The summary

The theoretical positions and methodical maintenance on formation and practical realization of strategy of management by the personnel at the enterprises of the food-processing industry are developed.

Key words: maintenance, strategy, management, personnel, enterprise, food-processing industry.

Список використаних джерел:

1. Артюшина О.Л. Чинники формування людського капіталу в системі корпоративного управління / О.Л. Артюшина // Вісник КНТЕУ. – 2006. – № 1. – С. 89-94.
2. Гринева В.Н. Механизм формирования трудового потенциала промышленного предприятия / В.Н. Гринева, А.Г. Гольдфарб // Экономика развития. – 2005. – Вып. 1 (33). – С. 73-78.
3. Лизанець А.Г. До питання про кадрову політику підприємства / А.Г. Лизанець // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2000. – Вип.6. – С. 129-133.
4. Назаренко В.В. Ресурсосбережение, управление персоналом как факторы обеспечения конкурентоспособности / В.В. Назаренко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. трудов. – 2005. – Ч. 3. – С. 930-934.

УДК: 338.5

Латкіна С. А., Стегалюк Є.С.

ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Сучасні ринкові умови господарювання обумовлені враховувати підприємницькі ризики, що в перспективі забезпечить підприємство одержати запланований фінансовий результат та збільшить ймовірність одержання такого результату. Високий ризик, дія якого підсилюється через негативні процеси, які відбуваються останніми роками в економіці країни, являється одним із чинників, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств. Це зумовлює потребу у проведенні найбільш ретельної попередньої оцінки ризику інноваційних проєктів, можливості здійснення яких розглядаються на підприємствах, а також ретельнішому відборі цих проєктів й розробці заходів щодо обмеження ризику в інноваційній діяльності підприємств[1].

На законодавчому рівні встановлено, що підприємницька діяльність є ризиковою, бо багато рішень суб'єкту господарської діяльності доводиться приймати в умовах невизначеності. Кризові явища спричинили зростання можливості настання багатьох ризиків для більшості господарюючих суб'єктів, особливо малих та середніх підприємств. Для виявлення ризиків, необхідно чітко знати їх сутність, чинники, які спричиняють та сприяють їх поширенню. Категорії "невизначеності" і "ризик" є невід'ємними складниками умов підприємницької діяльності, тому визначення цих категорій для суб'єкта господарювання є важливим. За таких умов важливо вчасно помітити зміни, які впливають на діяльність підприємства, аналізувати тенденції їхнього розвитку, вчасно відреагувати та скоректувати господарську діяльність, щоби спрямувати зусилля на ліквідацію або зменшення негативних наслідків (ризик) на господарську діяльність підприємства загалом.

Огляд (аналіз) останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних основ з управління ризиками приділяли увагу такі метри економічної теорії, як А. Маршалл, А. Сміт, Дж. М. Кейнс, Дж. С. Міль, А. Пігу, Ф.Х. Найт, Н.В. Сеніор. Обґрунтування сутності ризиків, класифікації, причин їх виникнення, розробки методик оцінки та визначення шляхів зменшення їх ступеня й управління ними знайшли

висвітлення у працях І.Т. Балабанова, А.П. Альгіна, П.І. Верченка, В.В. Вітлінського, Ю. Дегтярьова, Р. Кіні та ін.

Дослідник В. Вітлінський пропонує при оцінюванні підприємницького ризику урахувати лише несприятливі події та їхні негативні наслідки. Визначає джерела ризику як чинники (процеси, явища), які спричиняють невизначеність, конфліктність. Але, як свідчать інші дослідження, такий підхід недостатньо відображає сутність підприємницького ризику. Економіст Пікус Р.В. вважає, що підприємницький ризик – це прийняття рішень, спрямованих на максимізацію доходу в умовах невизначеності обставин.

Такі вчені, як Ю. Дегтярьова, Р. Кіні пропонують визначати наявність ризиків за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Ю. Дегтярьова пропонує під час прийняття управлінських рішень використовувати методи теорії ігор. Вона вважає, що цей метод допоможе підприємству протистояти несприятливим ситуаціям і приймати ефективні управлінські рішення.

Питання оцінки ризику в інноваційній діяльності підприємства знайшли відображення у дослідженнях таких учених, як І.Р. Бузько, Д.К. Воронков, В.Н. Гунін, С.М. Ілляшенко, В.Г. Мединський, Л.Г. Шаршукова, І.М. Труніна та ін. Ці дослідники пропонують поряд з загальними критеріями вимірювання ризику у господарській діяльності підприємства, використовувати специфічні критерії, які враховують особливості інноваційної діяльності підприємства. Пропоновані критерії базуються переважно на використанні експертного методу оцінки ризику, що дозволяє певною мірою врахувати такі особливості інноваційної діяльності підприємства, як унікальність розроблюваних інновацій, відсутність аналогів для порівняння, відсутність репрезентативних вибірок для використання статистичних вимірювачів ризику та ін.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних і методичних положень щодо оцінки ризику в інноваційній діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Поява підприємницьких ризиків зумовлена численними факторами — умовами, які можуть викликати та спричинити невизначеність результатів здійснення господарської діяльності. Економістами запропоновано основні критерії визначення факторів підприємницького ризику слідуючі: джерело виникнення (зовнішні та внутрішні фактори); ступінь впливу (фактори прямої та непрямої дії). Фактори прямої дії безпосередньо впливають на результати підприємницької діяльності та рівень ризику. Фактори непрямої дії не впливають безпосередньо на дані процеси, але зумовлюють їх зміну. Параметри, що характеризують внутрішню діяльність підприємства, є внутрішніми; зовнішніми факторами є параметри, що характеризують зовнішнє середовище суб'єкта господарювання. Основними внутрішніми факторами ризику, залежно від сфер господарської діяльності підприємства, вважають— виробництво, обіг, управління. До зовнішніх відносяться ризики, безпосередньо не пов'язані з діяльністю підприємця. Йдеться про непередбачені зміни законодавства, регулюючого підприємницьку діяльність; нестійкості політичного режиму в країні діяльності і інших ситуаціях, а відповідно і про втрати підприємств, що виникають в результаті війни, що почалася, націоналізації, страйків.

Описані фактори є інтегральними. Чітке усвідомлення причин усіх видів ризику та визначення розміру їх впливу на прогнозовані результати дуже важливе для своєчасного та ефективного менеджменту.

Виділяють такі функції ризику, як: інноваційна, регулятивна, захисна, компенсаційна, соціально-економічна й аналітична [2].

Особливу увагу слід зазначити інноваційній функції. Забезпечення певної передбачуваності в інноваційній діяльності є однією зі складних проблем, тому що часто досить значні витрати можуть дати нульовий результат через значний ризик, оскільки ризик визначається як стан знань, коли відомі один або декілька варіантів по кожній альтернативі й коли ймовірність реалізації кожного результату відома особі, що приймає

рішення. Виходячи з того, що невід'ємною характеристикою інновацій є підвищений ризик, то першорядним завданням будь-якого інноваційно-активного підприємства є управління ризиками[3].

Ступінь ризику — ймовірність появи випадку втрат (ймовірність реалізації ризику), а також розмір можливого збитку від нього. Вирізняють два основних параметри оцінювання ступеня ризику: ймовірність появи втрат (ймовірність реалізації ризику) — чим вона вища, тим більший ризик; величину втрат (розмір можливого збитку) — чим вона більша, тим більший ризик) [2].

Ступінь ризикованості залежить від розмірів підприємства, кількості працівників, величини активів, частки ринку збуту, обсягів продукції. З цього погляду можна виділити такі групи підприємств: найбільш ризикові (заводи-«гіганти», фабрики, оскільки вони ресурсомісткі, мають значний розмір грошового обігу, велику кількість працівників); підприємства середнього ступеня ризикованості (сільськогосподарські підприємства, оскільки їх діяльність залежить від природних умов, основним засобом виробництва є земля, від ефективності використання якої залежить результативність роботи підприємства); найменш ризикові (малі підприємства, агрофірми, фермерські господарства, оскільки вони невеликі за розміром, випускають незначні обсяги продукції, мають місцеві ринки збуту).

Обґрунтованим ризик може вважатися після проведення його кількісного та якісного аналізу та оцінювання. Тільки співвідношення від можливостей отримання вигод від ризику та ймовірних збитків від реалізації ризикової ситуації дозволить визначити прийнятний рівень ризику.

Якісний аналіз ризиків складається у визначенні можливих ризиків, що мають істотний вплив на результати реалізації інноваційного проекту.

Основними результатами якісного аналізу ризиків є[5]:

- виявлення конкретних ризиків інноваційного проекту та їхніх причин, що породжують;
- аналіз і вартісний еквівалент прогнозованих наслідків можливої реалізації визначених ризиків;
- пропозиція заходів щодо мінімізації збитку та їхньої вартісної оцінки.

Після етапу якісного аналізу проводиться кількісна оцінка ризиків.

Методами кількісного аналізу ризиків, що зустрічаються найбільш частіше є аналіз чутливості (уразливості), метод експертних оцінок, статистичний метод, метод критичних значень, метод аналогій, аналіз сценаріїв, «дерево рішень», імітаційне моделювання ризиків по методі Монте-Карло.

Узагальнюючи ж процес аналізу ризику, його можна звести до наступного: виявлення можливих варіантів розв'язку проблеми; визначення потенційних наслідків реалізації прийнятого ризику; інтегральна оцінка ризику, яка включає кількісний і якісний аспект.

Оцінивши ризик, актуальним стає питання визначення оптимальних методів регулювання ризику. Сформовані теорії ризику переважно базуються на традиційних методах уникнення або передавання ризику, проте отримання високого конкурентного прибутку та зростання вартості підприємства передбачає все ж таки прийняття ризику та його свідомого використання. В першу чергу це стосується необхідності проведення інноваційної діяльності на підприємстві. Так, вона супроводжується високими поточними ризиками її здійснення, проте дає можливість отримати стратегічні конкурентні переваги і запобігти впливу ризику втрати конкурентної позиції у майбутньому[6].

Висновки. Підбиваючи підсумок, необхідно зазначити, що ризик як суб'єктивно-об'єктивна категорія є невід'ємною беззаперечною частиною будь-якого напрямку та виду господарської діяльності підприємства. Його вплив слід враховувати у прогнозуванні економічних наслідків рішень, які приймаються суб'єктом, а також поведінки споживачів, конкурентів. Використання сучасних методик оцінювання ризику інноваційних проектів

дають більш об'єктивну інформацію по впливу ризику на ефективне забезпечення проведення інноваційної діяльності на підприємстві. Тому необхідно комплексно оцінювати ризик в інноваційній діяльності підприємства, обґрунтовано вибирати інноваційні проекти, а також розроблювати рекомендації щодо обмеження ризику при їх реалізації. Це сприятиме більш дієвому обмеженню ризику в інноваційній діяльності підприємств, її успішнішому здійсненні, а отже, частковому усуненню перешкод до її активізації на вітчизняних підприємствах.

Анотація

Визначено сутність підприємницького ризику, особливості та принципи його побудови на підприємствах. Розкрито сутність оцінки ризику в інноваційній діяльності підприємства. Охарактеризовано процес проведення кількісного та якісного аналізу та оцінювання ризику. Розглянуто ризики інноваційної діяльності та особливості управління ними.

Ключові слова: підприємницький ризик, «невизначеність», інноваційна діяльність, оцінювання ризику.

Аннотация

Определена сущность предпринимательского риска, особенности и принципы построения на предприятиях. Раскрыта сущность оценки риска в инновационной деятельности предприятия. Дана характеристика процесса проведения количественного и качественного анализа и оценивания риска. Рассмотрены риски инновационной деятельности и особенности управления ими.

Ключевые слова: предпринимательский риск, «неопределенность», инновационная деятельность, оценивание риска.

Summary

Is defined the essence of entrepreneurial risk, characteristics and principles of its construction in enterprises. Is opened the essence of risk assessment in innovative activity of the enterprise. Is described the process of conducting quantitative and qualitative analysis and risk assessment. Are considered the risks of innovation and management peculiarities.

Keywords: entrepreneurial risk, uncertainty, innovation, assessment of risk.

Список використаних джерел[^]

1. Логвінова О.П. Оцінка ризику в інноваційній діяльності на основі критерію ризикостійкості інноваційного потенціалу підприємства / О.П. Логвінова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. – 2011. – № 10(1) – С.162-16
2. Клименко С. М.. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризику: підручник/ С. М.Клименко, О. С.Дуброва — К.: КНЕУ, 2005. — 272 с.
3. Карпунь І. Н.Ризики в інноваційній діяльності підприємств / І.Н. Карпунь // Вісник НЛТУ України. – 2009. - №19.12. – С.202-204.
4. Долгошея Н.О. Необхідність активізації підприємницької діяльності в аграрному бізнесі/ Н.О.Долгошея//Вісник ЖДТУ. - 2012. - №4(62) – С.296-299.
5. Кучеренко В.Р. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник. /В.Р.Кучеренко, В.А.Карпов, А.В. Карпов– Одеса: ОДУВС, 2011.- 199 с.
6. Литюга Ю. В., Відкриті інновації як інструмент ризик-менеджменту/ Ю. В. Литюга//Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". Режим доступу:<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2010>

ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНО-ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ДЛЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

Постановка проблеми. Розробка будь-яких схем інноваційно-інтегрованих систем управління якістю аграрної вищої освіти будуть мати вигляд макромоделей, які передбачають функціонування аналізованої системи на національному рівні. Саме тому в такого роду схемах не буде врахована низка окремих (більш конкретних) аспектів, які стосуються їх застосування на рівні окремих установ. В даному випадку мова йде про те, що врахування потребують географічні, природно-кліматичні, соціально-економічні, демографічні, інфраструктурні та інші відмінні характеристики різних регіонів країни, в межах яких працюють окремі організації, що складають мережу вищих аграрних навчальних закладів та наукових установ Національної академії аграрних наук України (НААНУ), а також, головне, – підприємницькі структури агропромислового виробництва. Врахування цих ключових характеристик, а також специфіки окремих процесів агропромислового виробництва в регіонах, надає можливість виокремити, згрупувати та систематизувати усі змістовні особливості, на основі чого, у подальшому, можливо здійснити обґрунтування створення регіональних інноваційно-інтегрованих систем управління якістю аграрної вищої освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання розвитку аграрної вищої освіти отримали в працях С.Г. Чигасова [1], Г.П. Педченко [2], П.М. Макаренка, Т.В. Попової [3], А.І. Блозви, Н.Т. Тверезовської [4] та у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 р. [6]. Зауважимо, що такий напрямок розвитку та реформування аграрної вищої освіти, як формування регіональних інноваційно-інтегрованих систем управління лишається малодослідженим. Таким чином, науково-практична проблема розробки конструктивного інструментарію, придатного до вирішення питання підвищення якості вищої аграрної освіти на основі інтеграції інноваційно-активних наукових, освітянських та виробничих структур на регіональному рівні.

Метою статті є розробка та обґрунтування умов практичного використання схеми регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти

Виклад основного матеріалу. На регіональному рівні функціонування такого роду інтегрованих структур (виходячи з їх формування, обґрунтованого за критеріями оптимальності) надає можливість вирішити низку питань, які є актуальними з погляду на забезпечення якісних характеристик освітніх послуг за аграрними напрямками, на конкретних територіях. Зокрема:

- стимулювання, активізація та інтенсифікація партнерських відносин між регіональною мережею аграрних закладів вищої освіти та агропромисловими підприємницькими структурами. У тому числі і відносин соціального партнерства;

- організація, підтримка та забезпечення стійкого зворотного зв'язку між підприємствами АПК, державними установами та іншими організаціями, що складають споживчу базу ринку праці на фахівців аграрної спеціалізації;

- формування інтегрованої системи безперервного навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців аграрної спеціалізації, яка тісно пов'язана з науково-

дослідною роботою та сучасним інноваційним агропромисловим виробництвом.

Формування такого роду інтегрованої структури є важливим з погляду на процеси управління якістю аграрної вищої освіти. Наявність єдиного регіонального центру визначає можливість, базуючись на принципах єдиноначальності, формулювати єдину політику та стратегію управління якістю аграрної освіти на регіональному рівні. При цьому цілком можливою є розбудова систем стратегічного, політичного та процесного управління якістю, об'єднаних в єдиний механізм на рівні регіональної інноваційно-інтегрованої системи.

Аналіз науково-практичних джерел, стосовно питань розробки організаційних структур управління інтеграційними об'єднаннями в освітній сфері, зокрема в межах окремих галузевих напрямків, визначив, що домінуючим є два підходи, які можуть використовуватися в зазначеному процесі. Відповідно до першого інтеграція передбачає скоординовану діяльність навчальних закладів, наукових установ та інших суб'єктів, яка спрямована на реалізацію спільної стратегії та політики у галузі якості, а також в інших напрямках. Управління інтеграційним об'єднанням здійснюється координуючим органом, який може формуватися на засадах делегування повноважень, ресурсів та керівного складу. При цьому усі суб'єкти цієї інтеграції лишаються окремими юридичними особами з власним майном, правами та обов'язками. Другий, на наш погляд більш досконалий підхід, передбачає більш глибоку інтеграцію на основі формування єдиного організаційного утворення, яке частіше за все здійснюється на базі одного суб'єкта, який визначається центральним (стрижневим) суб'єктом інтеграції. У такий спосіб формується центр прийняття рішень усіх рівнів, в розпорядженні якого акумулюються усі ресурси, матеріально-технічна база та потенціал окремих організацій. Порівняно вищий рівень досконалості такого роду інтеграційного об'єднання пояснюється тим, що в його межах забезпечується концентроване використання ресурсів та потенціалу в напрямку реалізації політики і стратегії розвитку. При цьому слід зауважити, що, говорячи про регіональну мережу освітніх, наукових, дослідницьких та виробничих установ аграрної спеціалізації, цілком очевидним є визначення потреби спрямування усієї діяльності на реалізацію регіональної стратегії розвитку та забезпечення якості аграрної освіти і науки.

Враховуючи особливості регіональних мереж освітніх і наукових установ аграрної спеціалізації в Україні варто відмітити, що найбільш доцільним є визначення вищих аграрних навчальних закладів у якості центрів управління такого роду інтеграційними об'єднаннями. Обґрунтуванням цього є те, що у сучасних умовах вищі аграрні навчальні заклади, працюючи на ринку освітніх послуг (за рахунок платного надання яких забезпечується наповнення більшої частки бюджетів ВНЗ), зберегли матеріально-технічну базу, мають порівняно вищу фінансову забезпеченість та, головне, – сконцентрували значну частку інтелектуального та кадрового потенціалу науково-освітньої діяльності. Виходячи з цього доцільним є визначення вищих аграрних навчальних закладів у якості центрів, на основі яких слід формувати регіональні інноваційно-інтегровані системи управління якістю аграрної вищої освіти.

Іншим важливим питанням є те, що Концепцією передбачається формування інтеграційних навчально-наукових об'єднань за критерієм належності окремих установ до певних природно-кліматичних зон. Таким чином, регіональні інноваційно-інтегровані системи управління якістю аграрної вищої освіти будуть формуватися за міжрегіональною (в адміністративному сенсі) ознакою. Виходячи з цього до складу одного інтеграційного об'єднання будуть віднесені декілька вищих аграрних навчальних закладів. У цьому випадку визначення центру нового утворення може бути здійснено на основі порівняльного аналізу існуючої матеріальної бази закладів, кількості студентів, належності до адміністративних центрів, а також регіонів з вищим рівнем економічного розвитку, розвитку агропромислового комплексу, та, головне, – стану інфраструктури аграрного виробництва.

Але, на наш погляд, найважливішим критерієм визначення центрів знов створюваних інтеграційних утворень в сфері аграрної освіти і науки – є досвід функціонування та розгалуженість мережі відокремлених (віддалених) структурних підрозділів вищих аграрних навчальних закладів. В даному випадку мова йде про 118 аграрних ВНЗ I-II рівнів акредитації, заклади післядипломної аграрної освіти з їх структурними підрозділами, заклади з підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для аграрного сектору, науково-дослідні інститути, лабораторії, навчально-дослідні господарства та виробничі підрозділи. Цілком очевидним є те, що означена розгалужена мережа навчальних, наукових, дослідницьких, виробничих установ і підрозділів, розподілена серед 16 аграрних університетських центрів не рівномірно. Таким чином, серед усіх вищих аграрних навчальних закладів, можливо виокремити ті, що є порівняно більш адаптованими до виконання ролі регіональних (або за природно-кліматичним критерієм – зональних) центрів інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти.

Визначення суб'єктів управління регіональними центрами інноваційно-інтегрованої системи потребує також ідентифікації її об'єктів. До їх числа слід віднести:

- **структурні організаційні одиниці** регіональних інноваційно-інтегрованих систем: вищі аграрні навчальні заклади I-IV рівнів акредитації, наукові установи, лабораторії, навчально-дослідні господарства, інноваційні агропромислові підприємства та сучасні об'єкти інфраструктури аграрного ринку;

- **мережу комунікаційних каналів** регіональних інноваційно-інтегрованих систем: навчально-науковий, інноваційно-дослідницький, бізнес-орієнтований та зворотного зв'язку;

- **ресурси та потенціал** регіональних інноваційно-інтегрованих систем: кадри вищої кваліфікації, ППС вищих аграрних навчальних закладів; об'єкти матеріально-технічного забезпечення; земельний фонд, виробнича, дослідницька та експериментальна база; бюджетне фінансування та потенціал стратегічних позицій окремих структурних організаційних одиниць на ринках освітніх послуг, наукової продукції, консультаційних послуг та дорадництва тощо.

- Іншим важливим питанням, яке потребує врахування в процесі формування регіональних інноваційно-інтегрованих систем управління якістю аграрної вищої освіти – є потенціал та можливості аутсорсингу, широке застосування якого на засадах процесного підходу та методології управління якістю, визначає суттєву економію фінансових та людських ресурсів. Внутріорганізаційний аутсорсинг, особливо в крупних інтеграційних об'єднаннях, відкриває можливості отримання додаткового економічного ефекту від масштабу, на основі спеціалізації окремих структурних одиниць і підрозділів. Таким чином, при одночасному розширенні окремих напрямків діяльності досягається порівняно вища їх ефективність. Однак при цьому однією з головних умов успішної реалізації аутсорсингової стратегії інтегрованого розвитку та зростання – є широка мережа ефективно функціонуючих комунікаційних каналів високої пропускної спроможності та ємності. Аутсорсинг надає можливість знизити або навіть ліквідувати потребу фінансування дублюючих функцій і видів діяльності в межах єдиної інтегрованої системи управління. Таким чином, досягається концентрація значного ресурсу на пріоритетних напрямках розвитку та зростання.

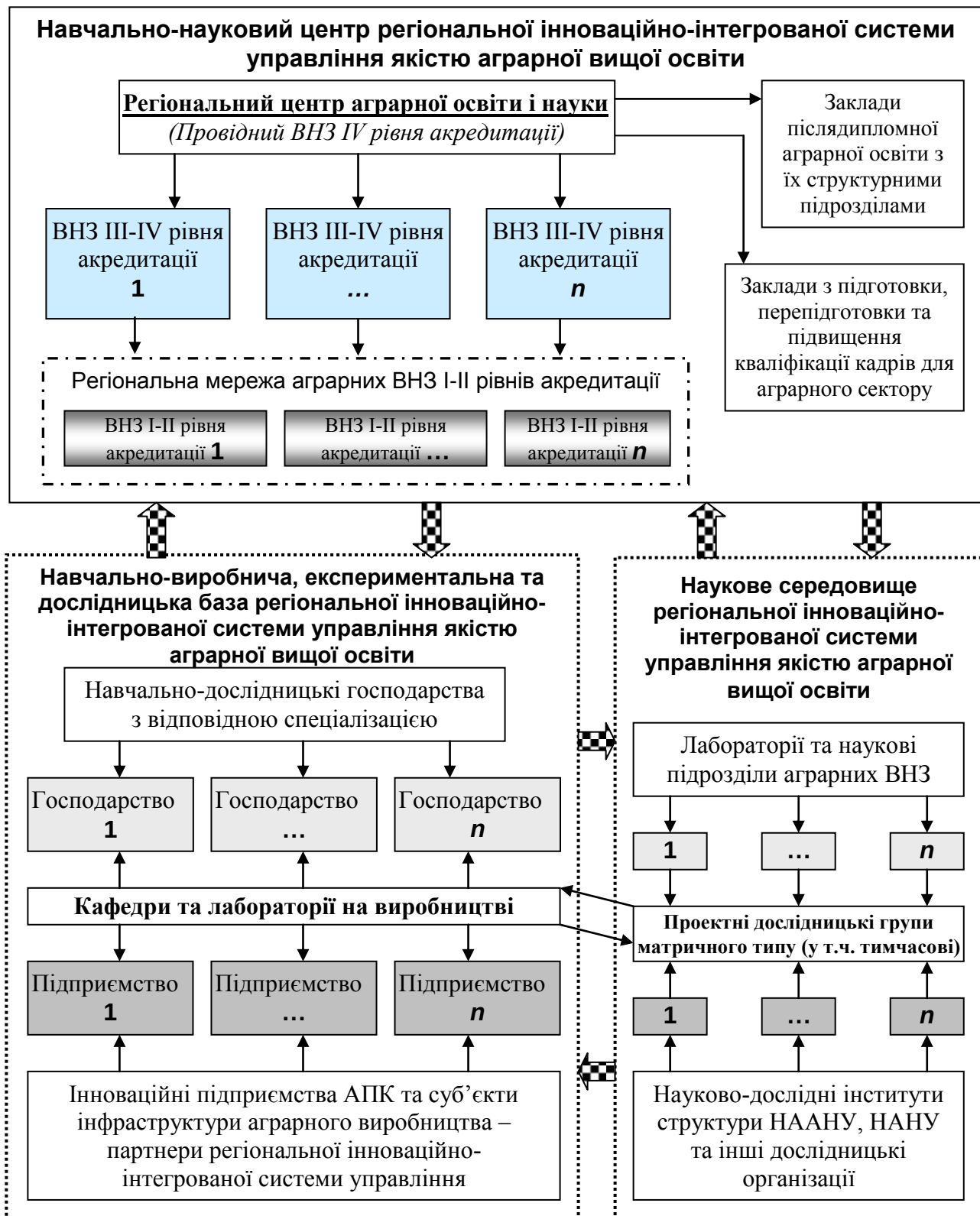


Рис. 1. Схема регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти

Виходячи з вищевикладеного побудову регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти можливо здійснити на основі конструкції, структуру якої представлено графічно на рис. 1. Функціонування регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти відкриває широкі можливості в частині інтенсифікації процесів працевлаштування

випускників та формування трудового, інтелектуального і освітнього потенціалу агропромислових підприємств регіону. При цьому поряд з цим вирішується низка питань в сфері державного замовлення на освітні послуги аграрних ВНЗ. Існуюча система набору студентів, яка ґрунтується на механізмах бюджетного фінансування, зовнішнього незалежного оцінювання, а також кон'юнктурі ринку освітніх послуг, є такою, що не у повній мірі забезпечує відповідність параметрів підготовки фахівців реально існуючим вимогам ринку праці. В даному випадку мова йде про диспропорції, які спостерігаються в структурі підготовки кадрів та попиту з боку підприємств АПК.

Висновок. Сформованість регіональної мережі інноваційних підприємств АПК та суб'єктів інфраструктури аграрного виробництва (які є партнерами регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти) визначає можливість здійснювати ефективне планування підготовки фахівців, які у майбутньому отримають сучасні робочі місця на інноваційному агропромисловому виробництві. При цьому державне замовлення, у даному випадку, можливо використовувати як стимулюючий чинник для підприємств, в частині сприяння їх участі в регіональній інноваційно-інтегрованій системі управління якістю аграрної вищої освіти.

За допомогою цього розширюється база об'єктів науково-дослідної та інноваційної роботи для відповідних підрозділів та установ регіональної інноваційно-інтегрованої системи, що у сукупності формують її наукове середовище. І на основі цього можливо досягти реальної дієвості та ефективності функціонування кафедр на виробництві, а також проектних і дослідницьких груп матричного типу, які формуються в межах наукового середовища, навчально-виробничої, експериментальної та дослідницької бази регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти.

Анотація

В статті розроблено та обґрунтовано умови практичного використання схеми регіональної інноваційно-інтегрованої системи управління якістю аграрної вищої освіти. Визначено можливості ресурсного забезпечення означених структур, їх структуру та суб'єктний склад. Запропоновано модель побудови та функціональне навантаження апарату управління регіональних інноваційно-інтегрованих систем управління якістю аграрної вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, інновації, управління якістю, інтегровані структури.

Аннотация

В статье разработаны и обоснованы условия практического использования схемы региональной инновационно-интегрированной системы управления качеством аграрного высшего образования. Определены возможности ресурсного обеспечения отмеченных структур, их структура и субъектный состав. Предложена модель построения и функциональная нагрузка аппарата управления региональных инновационно-интегрированных систем управления качеством аграрного высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, инновации, управление качеством, интегрированные структуры.

Summary

In the article developed and grounded terms of the practical use of chart of regional innovative-integrated quality control system of agrarian higher education. Possibilities of the resource providing of the noted structures, their structure and subject composition, are certain. The model of construction and functional loading of regional innovative-integrated control quality system management of agrarian higher education is offered.

Keywords: higher education, innovation, quality management, integrated structures.

Список використаної літератури:

1. Чигасов С.Г. Управління маркетингом освітніх послуг в організаціях навчально-курсової мережі АПК : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук

: спец. 08.06.01 “Економіка, організація і управління підприємствами” / С.Г. Чигасов – К., 2003. – 20 с.

2. Педченко Г.П. Адаптація аграрних ВНЗ до підготовки спеціалістів сільського господарства у ринкових умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.П. Педченко. – К., 2003. – 20 с.

3. Макаренко П.М. Економічне відтворення аграрного виробництва в умовах ринку : монографія / П.М. Макаренко, Т.В. Попова. – Мелітополь : «Люкс», 2011. – 348 с.

4. Блозва А.І. Розробка и позитивний вплив електронної бази даних сільськогосподарської продукції на якість навчального процесу у ВНЗ / А.І. Блозва, Н.Т. Тверезовська // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – № 155 / 1. – С. 20 –24.

5. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про схвалення Концепції реформування і розвитку аграрної освіти та науки» від 6.04.2011 р. № 279-р : [електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D1%80>

6. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19.09.2007 р. № 1158 : [електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>

МЕРЕЖЕВА ТРАНСФОРМАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ, ЯК ФАКТОР ВИЖИВАННЯ У ПЕРІОД ГЛОБАЛЬНИХ ЗМІН

Постановка проблеми. Перехід до постіндустріальної цивілізації, який, до недавнього часу вважався лише футурологічною концепцією, став частиною об'єктивної реальності, яка у свою чергу характеризується трансформацією індустріального базису економіки в інформаційний. Виробництво дематеріалізується, на зміну сировині й енергії приходять інформаційно-комунікаційні технології – технологічна основа мережевої економіки, «ядра» п'ятого технологічного укладу. Одночасно, необхідно зауважити на тому, що ефективне використання гео економічного потенціалу України та її окремих регіонів в умовах глобалізації світогосподарської системи, вбачається можливим лише за умови входження до загальносвітового тренду постіндустріального техніко-економічного розвитку, який передбачає перехід до нових, більш прогресивних технологій виробництва і форм організації економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В дослідженнях сучасних механізмів регулювання економічних процесів та очікуваних станів економіки використовуються різноманітні терміни для відображення змісту економіки періоду постіндустріального розвитку:

- інформаційна економіка – М. Кастельс [1];
- наступна економіка – Бадфорд Де Лон [2];
- нова економіка – К. Хеннінг [3];
- цифрова економіка – Джон В [4];
- мережева економіка – К. Келлі [5].

На нашу думку термін, К. Келлі «мережева економіка» найбільш чітко відображає постіндустріальні тенденції соціально-економічного розвитку, оскільки мережевий обмін інформацією, організований на основі інформаційно-комунікаційних технологій, поступово стає основою взаємодії суб'єктів в усіх сферах людської діяльності інформаційного суспільства. Визнання факту становлення глобального інформаційного суспільства провідними країнами світу підтверджується Окінавською хартією глобального інформаційного суспільства, яке визначається суспільством ХХІ століття [6].

Формулювання завдання дослідження. Метою дослідження є розробка теоретико-методичних положень та прикладних рекомендацій щодо організації системи управління регіональним розвитком на основі врахування специфіки постіндустріальних соціально-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цільовим орієнтиром управлінської стратегії модернізації регіонального економічного простору в Україні є розвиток інформаційно-комунікаційних галузей – «ядра» п'ятого технологічного укладу. Технократичний вплив ІКТ спричинятиме формування якісно нового типу економічних відносин – мережевої економіки, яка базується на постійному генеруванні нових знань і технологій, впровадженні інновацій, глобалізації, переносі соціально-економічної діяльності у віртуальне середовище Інтернет.

Визначення глобальної мережевої економіки міститься у доповіді Європейської Комісії: «середовище, у якому будь-яка компанія або індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко й з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом з приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями та ноу-хау або просто для задоволення» [7].

На основі аналізу механізму функціонування мережевої економіки можна визначити два рівня її понятійної ідентифікації. По-перше, мережева економіка це якісно визначена, відносно самостійна система взаємовідносин між соціально-економічними суб'єктами, які виникають з приводу виробництва, використання, обміну мережевими

товарами та послугами, що заснована на активному використанні ІКТ та мережі Інтернет (рис. 1). По-друге, мережева економіка являє собою якісно нову інституціональну систему економічної організації (суспільно-виробничих відносин), що засновується на горизонтальних взаємозв'язках, їх добровільності, вільному доступі до інформації та засобів комунікації.



Рис. 1. Структура мережевого сектору економіки

Модернізаційна управлінська стратегія економічного розвитку декларується у програмних документах уряду України щодо здійснення ринкових реформ, але використання в практиці регіонального управління методологічно-застарілого територіально-ресурсного підходу, який детермінує лінійно-екстенсивний вектор розвитку та екстраполяцію минулого в майбутнє в наслідок чого, консервується відстала технологічна структура, не надавав змоги вирішити традиційні для національної економіки проблеми, що знижують ефективність модернізаційних процесів. Низька ефективність сучасної регіональної економічної політики, актуалізує необхідність переходу від ринкового реформування до стратегії цілеспрямованої мережевої модернізації регіонального економічного простору, на основі розвитку високотехнологічних галузей, інноваційної перебудови індустріального базису, всебічного розвитку людського потенціалу, впровадження горизонтальних механізмів управління соціально-економічними процесами.

Зростання економіки в умовах її мережевого розвитку відбувається за рахунок оптимізації використання ресурсів у результаті вбудовування механізму мережевої економіки практично у всі господарські процеси. У розвинених країнах за період 1970-2010 років використання ІКТ у різних галузях економіки збільшило приріст ВВП від 25% до 85%. Таким чином, можна припустити, що сьогодні мережевий сектор економіки в багатьох розвинених країнах є, фактично одним з головних факторів, які визначають темпи економічного росту.

В Україні за темпом росту ринок інформаційно-комунікаційних технологій є одним з найбільш динамічних, його обсяги за десять років збільшилися у 7,5 рази, тоді, як наприклад, обсяги реалізованої промислової продукції зросли у 5,8, сільського господарства у 2,8, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води у 3,7, будівництва у 5,4.

Найбільш відомим і загальноприйнятим у світовому співтоваристві показником мережевого розвитку країни є індекс мережевої готовності (Networked Readiness Index – NRI), запропонований Центром міжнародного розвитку Гарвардського університету за підтримки Всесвітнього банку. Цей індекс являє собою комплексну оцінку, яка характеризує рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в країнах світу.

Динаміка українського рейтингу NRI має хвилеподібний характер, так у 2008 році це було – 70, у 2009 – 62, у 2010 – 82, у 2011 – 90, у 2012 – 75 місце. Тобто, національна економіка за світовим рейтингом мережевої готовності постійно знаходиться у першій частині групи «нижче середнього», що вказує на початковий етап формування мережевої економіки.

Одночасно, відповідна інформація покладена на національну основу надає змогу визначити найбільш слабкі місця у процесі розвитку мережевої економіки в Україні та її окремих регіонах. Так, найнижчі показники з дев'яти груп характеристик, які складають рейтинг NRI (133 країни), Україна має за наступними позиціями:

- готовність урядових структур до впровадження та використання ІКТ – 118 місце;
- розвиненість ринкового середовища – 112 місце;
- розвиненість політичного та правового середовища – 107 місце.

Найбільші значення складових рейтингу NRI України мають:

- готовність населення до використання ІКТ – 36 місце;
- розвиненість інфраструктурного середовища – 46 місце [8].

Можна зробити висновок про те, що основні проблеми розвитку мережевої економіки в Україні зосереджені не в технологічній сфері, а у сфері управління соціально-економічними процесами, забезпечення умов для вільної конкуренції, сприятливого інвестиційного середовища та стабільної політико-правової ситуації, адекватного нормативно-правового забезпечення.

Регіональна структура мережевого розвитку є доволі прогнозованою, центром мережевого розвитку є м. Київ, рівнем розвитку вище середнього по Україні відзначаються Харківська, Львівська, Луганська, Донецька, Дніпропетровська, Полтавська області, Херсонська перебуває у переліку не розвинених у мережевому плані областей з рівнем індикатора мережевості – 0,43 (Рис. 2).

Умовами ефективного розвитку ІКТ виступають: постійний моніторинг стану та динаміки розвитку всіх системних елементів мережевого сектору, встановлення норм прямої дії у частині визначення обсягів фінансово-інвестиційної підтримки, збільшення інвестицій на розвиток ІКТ у відповідності з визначеною кореляційною залежністю за якою, підвищення рівня розвитку мережевого сектору економіки на один відсоток від досягнутого рівня спричиняє зріст ВРП у діапазоні від 0,79 до 1,34%, розвиток кадрового потенціалу, розширення обсягів використання радіочастотного ресурсу, впровадження засобів електронного урядування, розвиток віртуальних форм організації, збільшення обсягів повноважень Генерального державного замовника Національної програми інформатизації.

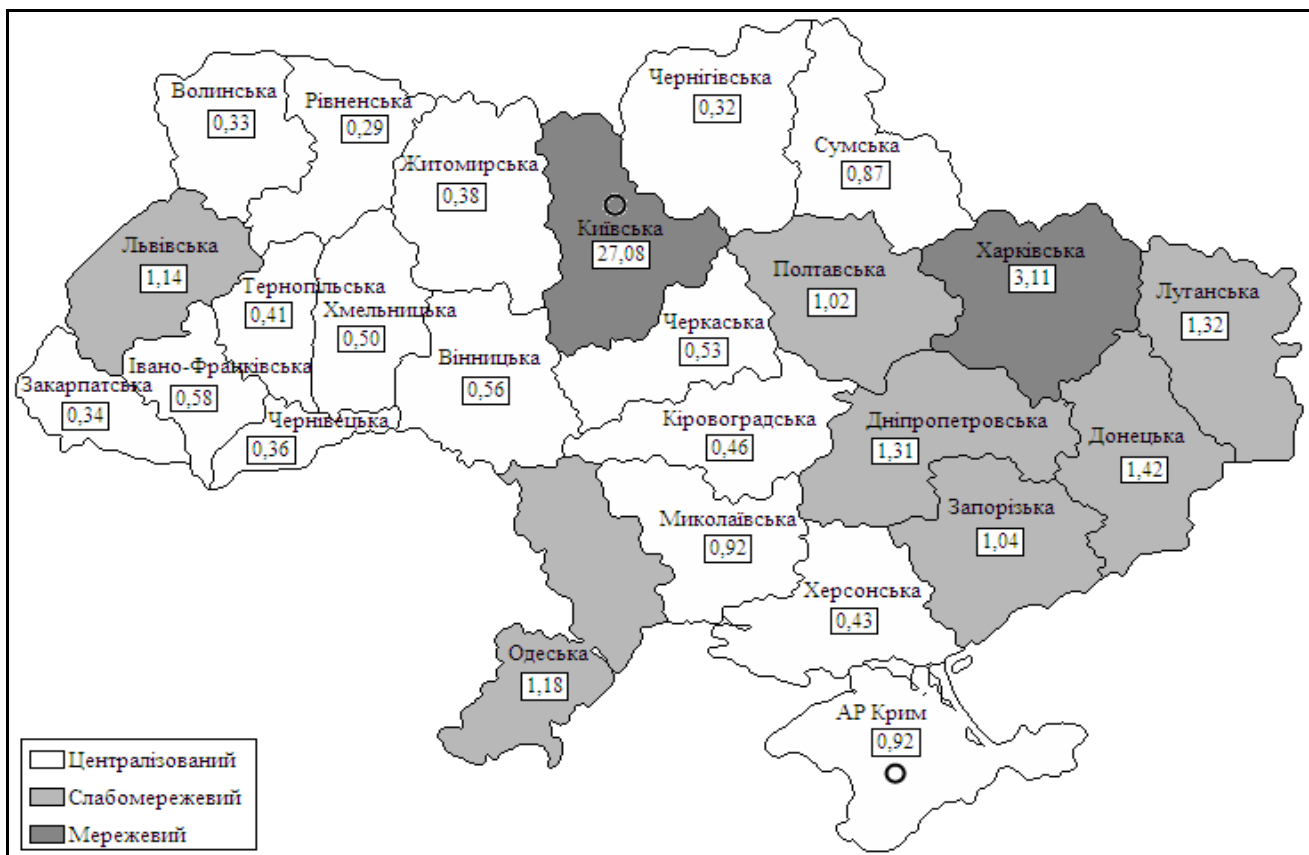


Рис. 2. Ранжування регіонів України за індикатором мережевості

Найсучаснішим механізмом віртуальної горизонтальної координації діяльності суб'єктів, який можна використовувати для досягнення управлінських цілей розвитку регіонального економічного простору, виступає краудсорсинг (від англ. crowd – натовп і sourcing – джерело, використання ресурсів) в буквальному сенсі, означає передачу окремих виробничих функцій невизначеному колу осіб, що об'єднані віртуальним середовищем, на підставі публічної оферти, яка не передбачає укладання трудового договору. Механізм краудсорсингу передбачає використання онлайн-платформи – спеціалізованого веб-сайту на якому розміщується інформація про завдання та цілі, що ставляться перед волонтерами. Набуваючи різних організаційно-функціональних форм, технології краудсорсингу дозволяють агрегувати інформацію, досвід, думки, прогнози,

уподобання й оцінки, фінансові ресурси та на цій основі продукувати нові ідеї і приймати управлінські рішення.

В залежності від мети та процедури здійснення виділяють декілька видів краудсорсингу. Краудголосування – передбачає просте голосування за різні варіанти пропонуваніх рішень, без пояснення свого вибору й пропозиції інших варіантів. Краудстормінг – передбачає формування авторських рішень їх пояснення, генерацію ідей. Для організації краудстормінгу може бути залучена обмежена група експертів, тоді як у краудголосуванні приймає участь необмежена кількість осіб. В ході формування «інноваційного тунелю» краудстормінг супроводжується голосуванням і коментарями учасників, що дозволяє визначити рейтинг інноваційних пропозицій. Краудслаппінг – використовується для надання можливості виплеснути негативні емоції, що виникають з приводу неправильних дій компанії або певної особи («випустити пару»), але без можливості надання пропозицій. Краудвиробництво – спрямоване на створення мережових продуктів, наприклад, рекламного відеоролика, програмних продуктів, формування бази спеціалізованих даних, на основі якої ухвалюються управлінські рішення. Краудфандінг – колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої гроші через Інтернет для надання підтримки іншим людям та організаціям. Фінансування за схемою краудфандінгу може бути спрямованим на різні цілі: допомога постраждалим від стихійного лиха, підтримка політичних організацій, фінансування стартап-компаній та бізнес-проектів.

На основі відповідних технологій, в ході дослідження, розроблено спеціальну методику формування механізму управління інноваційним розвитком регіонального економічного простору, який складається з чотирьох етапів: формування коопераційних зв'язків у кластері інноваційного розвитку, стійкого кадрового забезпечення, інфраструктурного забезпечення в режимі «єдиного вікна», інтеграції у міжнародний поділ праці та глобальні інноваційні процеси. У результаті реалізації методики формується інфраструктура, що забезпечує повний цикл супроводу інновації від глобальної креативності до міжнародного маркетингу і вирішення виробничих завдань (Рис. 3).

Перший етап застосування методики передбачає здійснення пошуку ємних внутрішніх і міжнародних ринків збуту, діагностику регіональних умов, у тому числі інвентаризацію наявного інноваційного потенціалу. В межах відповідного дослідження стратегічні пріоритети національної політики просторового розвитку, програми і проекти, міжнародні тренди, аналізуються з погляду їх можливої реалізації в межах регіонального економічного простору. На цьому етапі використовується аналітична та статистична інформація науково-дослідних установ, органів державної влади та місцевого самоврядування, а також інформація з міжнародних ринків прогнозів та форсайту (Betfair, Intrade, Iowa Electronic Markets, SimExchange, Hollywood Stock Exchange, NewsFutures, Popular Science Predictions Exchange, Foresight Exchange Prediction Market), як для визначення ймовірності тих або інших подій, так і для перевірки власних науково-технічних та соціально-економічних припущень.

Другий етап формування інфраструктури інноваційного розвитку передбачає формування кадрового потенціалу на основі інтеграції науки, освіти і виробництва, яке забезпечує підготовку кадрів для інноваційної сфери.

Інфраструктура інноваційного розвитку

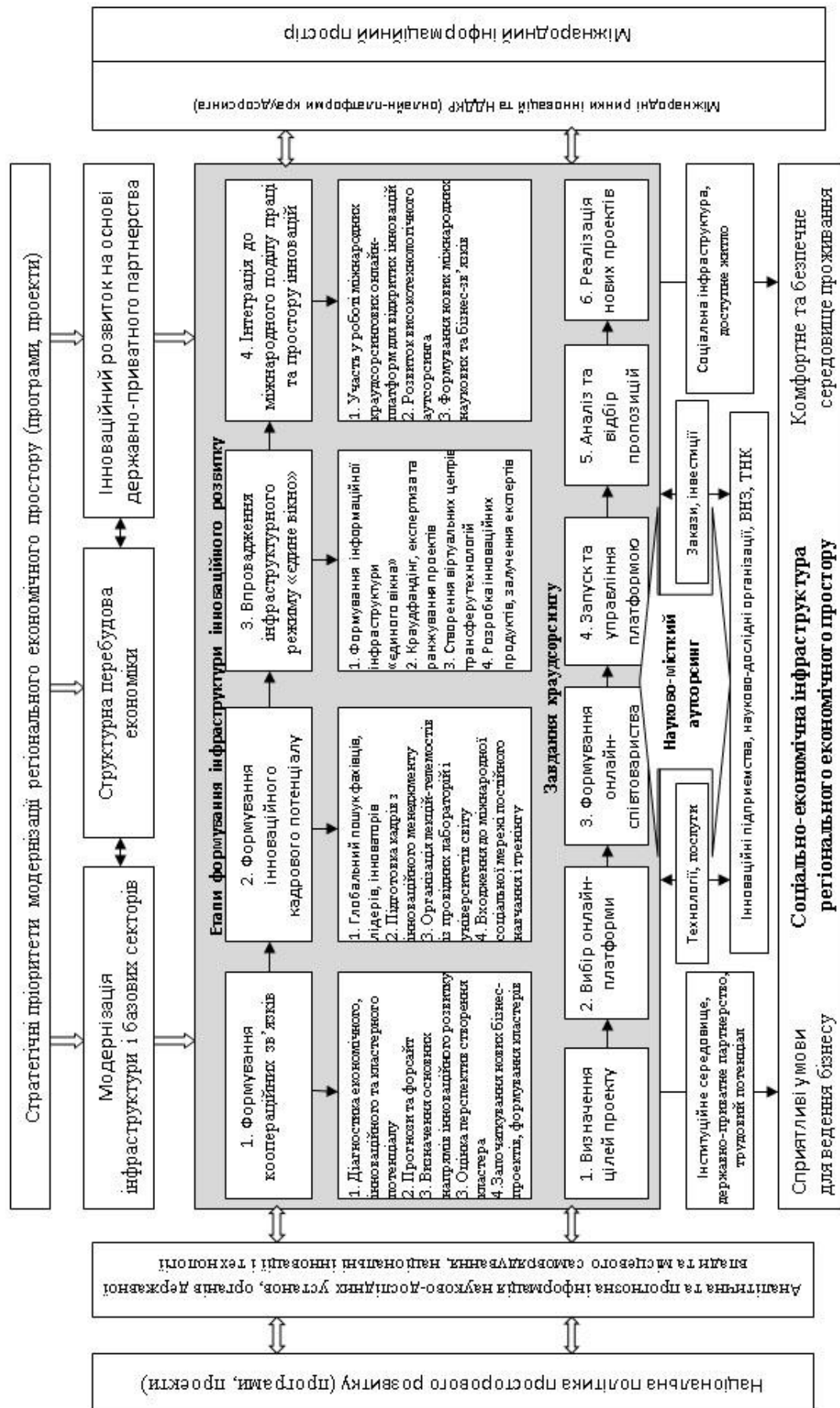


Рис. 3. Методика формування механізму управління інноваційним розвитком регіонального економічного простору на основі технологій краудсорсингу

Прикладом лекцій-телемостів із провідних лабораторій і університетів світу, що представляють останні технологічні інновації й наукові досягнення та мають практичне застосування в бізнесі, є дистанційний освітній проект Knowledge Stream, організований Центром нових технологій і технологічного підприємництва Digital October (прямі трансляції й відеозаписи телемостів доступні на www.digitaloctober.ru). До такої міжнародної соціальної мережі постійного навчання і тренінгу повинні бути включені всі учасники інноваційної діяльності – керівники малих та інноваційних підприємств, керівники організацій інфраструктури, викладачі вищих навчальних закладів, керівники й фахівці державних і муніципальних органів влади.

Третій етап методики передбачає формування інфраструктурного забезпечення в режимі «єдиного вікна», яке розподіляється на три блоки. Перший блок передбачає формування єдиної інформаційної інфраструктури інноваційного розвитку на основі створення «Регіонального мережевого центру» – єдиної програмно-технічної платформи для інтеграції системи електронного урядування з соціальними та бізнес-мережами. Режим «єдиного вікна» забезпечується наявністю доступу для суб'єктів економічної діяльності та громадян до всього спектру адміністративних послуг та нормативної, статистичної, довідкової і спеціальної інформації на офіційних сайтах органів державної влади та місцевого самоврядування, а також наявністю зворотного зв'язку, на основі використання технологій краудсорсингу.

Другий блок – фінансової інфраструктури, необхідний для забезпечення фінансування бізнес-проектів на всіх стадіях інноваційного циклу від виникнення ідеї до виробництва і збуту готової продукції. При цьому залучення міжнародного краудфандінгу у цьому блоці буде сприяти не просто збору коштів, інформуванню про програми фінансування, але й відкритій науковій експертизі, адресному консультуванню користувачів один одним на основі особистого досвіду, методичному сприянню якісної підготовки заявок для участі в конкурсах.

У межах третього блоку – інноваційної інфраструктури, за допомогою краудсорсингових інструментів, забезпечується консолідація простору інноваційних досліджень, налагодження колективних дистанційних форм обговорення новітніх технологій та устаткування. Оприлюднення проектів у межах технологій краудсорсингу сприятиме утворенню віртуальних центрів трансферу технологій, які виступають необхідним елементом формування інноваційних кластерів. Центри трансферу технологій підтримуючи малі інноваційні підприємства на початковому етапі їх діяльності, забезпечуючи допомогу в розробці інноваційних продуктів, залучаючи експертів для оцінки науково-комерційного потенціалу бізнес-проектів, виконують функцію своєрідних віртуальних інкубаторів інновацій.

Четвертий етап методики формування інфраструктури інноваційного розвитку передбачає здійснення заходів, пов'язаних з інтеграцією у міжнародний поділ праці та глобальні інноваційні процеси з метою організації міжнародного науково-технічного співробітництва, забезпечення імпорту та експорту технологій. Відповідна робота передбачає вихід на міжнародні ринки ідей, інновацій, НДДКР.

До показників ефективності краудсорсингу можна віднести кількість нових ідей, зменшення фінансових витрат, збільшення доданої вартості бренда або компанії, зниження кількості часу, витраченого для збору даних у рамках формальної фокус-групи або напряму досліджень, обсяг залучених ресурсів (людських, інвестиційних та ін.). Наприклад, екстраполяція результатів європейських досліджень краудсорсингових процесів на Херсонську область з населенням 1088,2 тис. осіб, дає наступні показники. 3 42% жителів, що є регулярними користувачами Інтернет, 3% (13700 осіб) – дуже активні. Якщо одну годину на місяць вони будуть витрачати на вирішення проблем регіону в межах єдиної інформаційної інфраструктури інноваційного розвитку, то в результаті органи державної виконавчої влади та місцевого самоврядування додатково одержують

164 600 годин на рік або 20550 людино-днів, що відповідає роботі 81 державного службовця на постійній основі.

Висновки. Результатами застосування інструментів краудсорсингу для формування інфраструктури інноваційного розвитку регіонального економічного простору виступають: налагодження зворотного зв'язку з населенням регіону, активізація державно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку, досягнення консолідації інтересів на різних бюджетних рівнях, залучення необхідних людських, інноваційних та інвестиційних ресурсів для модернізації економіки, інтеграція у систему міжнародного розподілу праці та міжнародний інноваційний простір, підвищення комфортності проживання на території. Не менш важливими результатами є забезпечення організаційної та ресурсної підтримки досліджень, інтеграція малих, середніх і великих інноваційних фірм у ланцюги формування доданої вартості, розвиток мережевої кооперації в системі – «наука - освіта - інноваційний малий і середній бізнес - великий бізнес», капіталізація результатів наукових досліджень та розробок, стимулювання розвитку науково-дослідних комплексів і наукомісткого аутсорсингу. Розвиток стійких міжнародних науково-виробничих коопераційних зв'язків, впровадження інновацій у діяльність широкого кола підприємств, що є учасниками кластерних об'єднань дозволить забезпечити стабільність їхнього функціонування, стратегічно важливу диверсифікованість економіки та конкурентоздатність виробленої суб'єктами регіонального економічного простору продукції.

Анотація

Дослідження присвячене визначенню ефективних механізмів управління розвитком регіонального економічного простору в умовах постіндустріальної трансформації соціально-економічних відносин та формування мережевої економіки.

Ключові слова: постіндустріальний розвиток, мережева економіка, регіональний економічний простір, управління, краудсорсинг.

Аннотация

Исследование посвящено определению эффективных механизмов управления развитием регионального экономического пространства в условиях постиндустриальной трансформации социально-экономических отношений и формирования сетевой экономики.

Ключевые слова: постиндустриальное развитие, сетевая экономика, региональное экономическое пространство, управление, краудсорсинг.

Summary

Research is devoted to the definition of effective mechanisms for management by development of regional economic space in terms of post-industrial transformation of social-economic relations and the formation of the network economy.

Keywords: post-industrial development, network economics, regional economic space, management, crowdsourcing.

Список використаної літератури:

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / Пер. с англ., под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: Гос. Ун-т. Высш. шк. экономики, 2000. – 606 с.
2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні / С.О. Біла, Я.А. Жаліло, В.І. Жук та ін. – К.: НІСД, 2011. – 47 с.
3. Хеннінг К. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: монографія / Клодт Хеннінг. – К.: Таксон, 2006. – 306 с.
4. John W. The Digital Economy in International Perspective: Analytical Summary and Report. Washington, D.C. – 1999.

5. Кевин Келли. Двенадцать принципов преуспевания в бурно меняющемся мире / Кевин Келли // Знание-Сила. – №. 4. – 1998. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.ipz.ru/ipz/info/5.html>.
6. Окинавская Хартия глобального информационного общества от 22.07.2000 // Дипломатический вестник. – 2000. – № 8 – С. 43-59.
7. Status Report on European Telework: Telework 1997, European Commission Report, 1997. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.eto.org.uk/twork/tw97eto.
8. The Global Information Technology Report 2009-2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GITR_Report_2010.pdf.

УДК: 332.1: 005.21

Линский Д.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

Постановка проблемы в общем виде. В современных условиях сформировался значительный практический опыт разработки стратегий развития регионов Украины. В связи с изменившимися условиями рыночной среды необходимы изменения и в системе управления регионом. В том числе применения и детального понимания процессов стратегического управления, инструменты которого использовались ранее, однако в силу сложившихся тенденций требуют детального изучения.

Анализ последних исследований и публикаций. Огромный вклад в становление и развитие стратегического управления регионами сделали Д.А. Аакер [1], В.А. Василенко [2], О.С. Виханский [3], А.Л. Гапоненко [4], В.Г. Герасимчук [5], Е.В. Добренькова [6], С.В. Козловский [7], В.В. Пастухова [9], В.М. Порохня [10], В.А. Кострюкова [12], Д.С. Львова [13], О.В. Востряков [14], О.М. Таран [15], З.Е. Шершнева [16]. Однако в данных работах сценарный подход к стратегическому прогнозированию и управлению не нашел должного отражения. В тоже время актуальность данного подхода увеличивается в современных условиях экономической, финансовой, политической нестабильности мирового хозяйства в посткризисный период.

Цель статьи: расширение методического обеспечения реализации стратегических прогнозов социально-экономического развития региона.

Изложение основного материала. В работе [8, с. 151–155] нами была предложена методика прогнозирования логического будущего социально-экономического развития региона (Иерархия прямого процесса прогнозирования развития региона).

При первом процессе планирования регионального развития нами была выстроена иерархия социально-экономического прогнозирования развития региона (СЭРР) на основе изучения окружения региона. Проведенный анализ показал, что наиболее вероятным является сценарий умеренного улучшения социально-экономического развития регионом.

Данное исследование предопределило необходимость построение иерархии обратного процесса, который будет являться определяющим этапом сходимости вероятного и желательного будущего развития региональной системы, которое невозможно без эффективного регионального управления.

Построение такой иерархии возможно с помощью метода анализа иерархий (МАИ) (Т. Саати) [11]. МАИ позволяет понятным и рациональным образом структурировать

сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения. Предлагаемая иерархия имеет следующие уровни (рис. 1):

Уровень 1. Контрастный сценарий: «умеренное улучшение» социально-экономического развития региона обоснован нами в иерархии прямого процесса.

Уровень 2. Проблемы, мешающие осуществлению сценария.

Уровень 3. Акторы, влияющие на решение проблем: состав акторов иерархии обратного процесса меняется по сравнению с прямым процессом – остаются только те, которые реально могут участвовать и оказывать влияние на реализацию сценария.

Уровень 4. Цели акторов: оценки корректируются по сравнению с прямым процессом с учетом решаемой задачи.

Уровень 5. Стратегии, которые призваны способствовать решению проблем, которые мешают осуществлению сценария: альтернативные направления экономической деятельности в регионе.

Доминирование определяется путем парных сравнений и ответами на следующие вопросы. Какие из проблем оказывают большее влияние на фокус иерархии? Активность, какого из акторов в большей степени способствует решению существующих проблем? Реализация, каких целей в большей степени соответствует интересам акторов? Осуществление, какого из контрастных сценариев больше соответствует целям актора оценки?

В каждой из матриц парных сравнений выполняются следующие действия: считается среднее геометрическое каждой строки и нормализуются эти величины к единице, для чего делится каждое среднее геометрическое на сумму средних геометрических. Полученные нормализованные средние геометрические объявляются локальными приоритетами альтернатив, соответствующих строкам матриц (табл. 1).

Также в МАИ имеется возможность проверки экспертной информации на непротиворечивость посредством индекса и отношения согласованности как для отдельных матриц, так и для всей иерархии.

Метод оценки согласованности данных основан на расчете численного значения показателя согласованности, называемого отношением согласованности (*ОС*).

$$ОС = \frac{ИС}{СИ}, \quad (1)$$

где *ИС* – индекс согласованности экспертных оценок; *СИ* – случайная согласованность экспертных оценок матрицы размерностью *n*.

Индекс согласованности определяется по формуле:

$$ИС = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}, \quad (2)$$

где $\lambda_{\max}$ – наибольшее собственное значение обратно симметричной матрицы; *n* – количество столбцов и строк матрицы.

Наибольшее собственное значение определяется по формуле:

$$\lambda_{\max} = R_1 \sum_{i=1}^n W_{i1} + R_2 \sum_{i=1}^n W_{i2} + R_i \sum_{i=1}^n W_{ij} + \dots + R_n \sum_{i=1}^n W_{in} \quad (3)$$

$$R = \sqrt{\prod_{j=1}^n W_{ij}} \times \left(\sum_{i=1}^n \sqrt{\prod_{j=1}^n W_{ij}} \right)^{-1}, \quad (4)$$

где *i* – индекс строки матрицы; *j* – индекс столбца матрицы; *W_{ij}* – экспертные оценки.

Значение *ОС*, меньшее или равное 0,10 (10%), считается допустимым, а по исходным данным могут быть получены решения.

Оценка значимости проблем реализации сценария СЭР АР Крым

	П1	П2	П3	П4	Произведение	Корень	Приоритет
П1	1	2	3	2	12,000	1,861	0,423
П2	1/2	1	2	2	2,000	1,189	0,270
П3	1/3	1/2	1	2	0,333	0,760	0,172
П4	1/2	1/2	1/2	1	0,125	0,595	0,135
$\lambda_{\max} =$	4,132	ИС =	0,044	ОС =	0,049	4,405	1,000

Условные обозначения: П1 – недостаточная конкурентоспособность региона, П2 – дефицит финансово-инвестиционных ресурсов, П3 – социально-демографические проблемы региона, П4 – увеличение техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду в регионе.

Источник: [Разработано автором]

Согласно произведенным расчетам наибольший приоритет на оценку значимости проблем оказывает недостаточная конкурентоспособность региона. Значительно более слабое воздействие на данный процесс оказывает: дефицит финансово-инвестиционных ресурсов, социально-демографические проблемы региона, увеличение техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду в регионе.

Дальнейший анализ элементов иерархии обратного процесса (рис. 1) позволяет сделать следующие выводы. Наибольшее воздействие на проблему недостаточности конкурентоспособности региона решаемой задачи оказывает государство. Предприятия и организации региона и оказывают наибольшее воздействие, социально-демографические проблемы региона, увеличение техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду в регионе. Внешние инвесторы оказывает наибольшее воздействие на дефицит финансово-инвестиционных ресурсов. Таким образом, с учетом найденных значений приоритетов проблем и акторов итоговый приоритет акторов, путем линейной свертки, может быть определен из выражения 5. Следовательно, наибольшее влияние на фокус иерархии оказывает государство.

$$\begin{pmatrix} 0,250 & 0,200 & 0,200 & 0,255 \\ 0,500 & 0,400 & 0,600 & 0,464 \\ 0,250 & 0,400 & 0,200 & 0,281 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,423 \\ 0,270 \\ 0,172 \\ 0,135 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,229 \\ 0,485 \\ 0,286 \end{pmatrix} \quad (5)$$

Далее анализируется сила воздействия каждой цели акторов на реализацию каждой из рассматриваемых стратегий.

Для нахождения приоритетов итоговых стратегий производится линейная свертка оценок их локальных приоритетов по целям акторов и нормализованных оценок приоритетности целей акторов.

Таким образом, были получены приоритеты стратегий: развитие аграрного сектора региона – 0,158, развитие промышленного сектора региона – 0,117, развитие санаторно-

$$\begin{pmatrix} 0,252 & 0,180 & 0,095 & 0,113 \\ 0,159 & 0,101 & 0,112 & 0,084 \\ 0,178 & 0,161 & 0,213 & 0,183 \\ 0,200 & 0,203 & 0,323 & 0,171 \\ 0,100 & 0,227 & 0,151 & 0,136 \\ 0,112 & 0,128 & 0,107 & 0,312 \end{pmatrix} \times \begin{pmatrix} 0,278 \\ 0,179 \\ 0,344 \\ 0,199 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0,158 \\ 0,117 \\ 0,188 \\ 0,237 \\ 0,147 \\ 0,153 \end{pmatrix} \quad (6)$$

курортного и туристического комплекса – 0,188, развитие отраслей инфраструктуры региона – 0,237, развитие социальной сферы в регионе – 0,147, развитие экосистемы региона – 0,153.

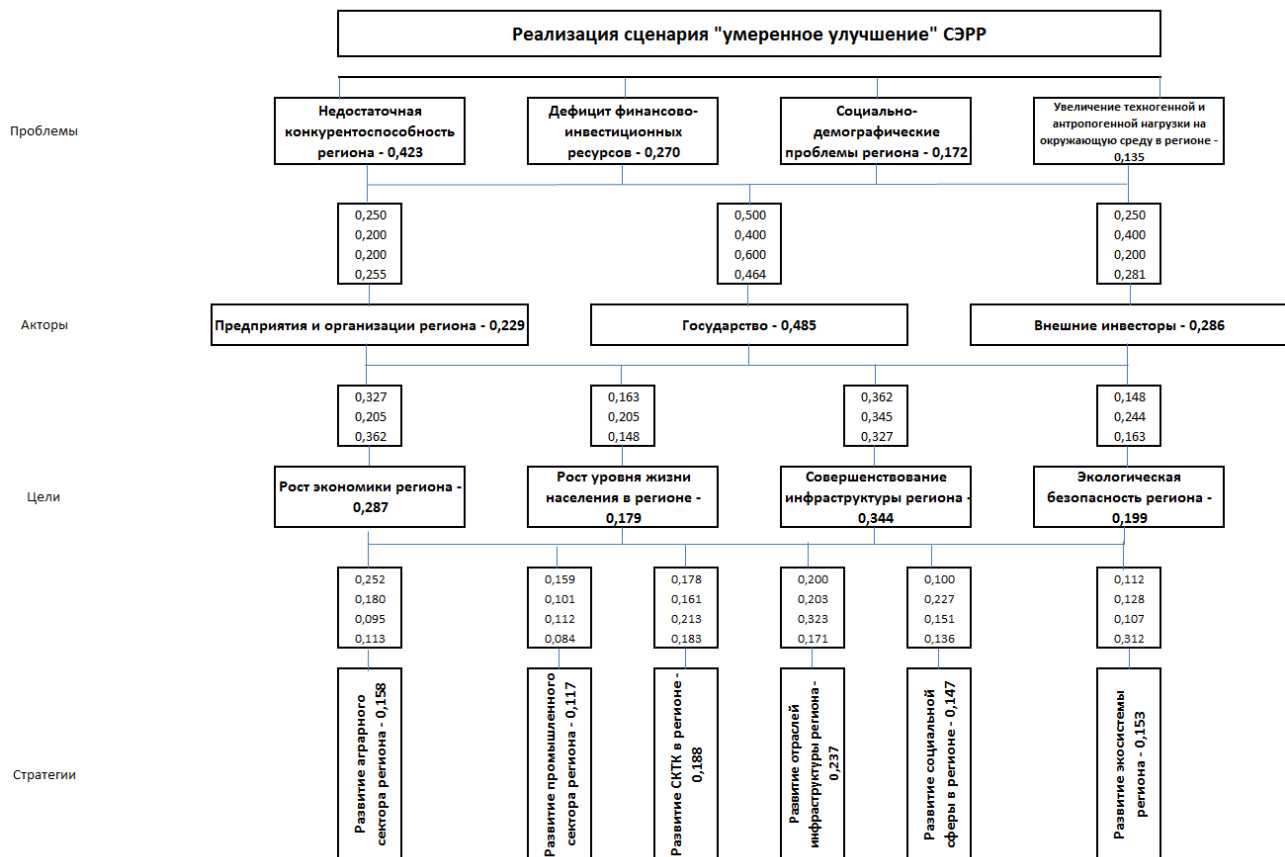


Рис. 1. Результаты анализа иерархии оценки приоритетов региональных стратегий АР Крым

Источник: [Разработано автором]

Выводы. Следовательно, перспектива стратегического управления социально-экономического развития региона связана с трансформацией приоритетов в направлениях региональной экономической активности. Изменения в экономической стратегии региона связаны с реализацией объективных (природно-климатических и географических), а также субъективных (экономико-политических) предпосылок развития санаторно-курортного и туристического сектора, аграрного бизнеса, отдельных отраслей промышленности и совершенствования инфраструктуры с целью достижения сбалансированного экономического роста. Данные изменения, безусловно, должны быть связаны с привлечением и рациональным распределением значительного объема инвестиционных ресурсов в регион, с изменением роли государства в регулировании инвестиционных, экономических, демографических и экологических процессов в регионе.

Направлением дальнейших исследований является прогнозирование основных социально-экономических параметров развития региона с учетом разработанных стратегий, а также формирование средств и механизмов достижения прогнозных показателей.

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы реализации стратегических прогнозов социально-экономического развития региона. В качестве аналитического инструмента управления предлагается метод анализа иерархий. Построена иерархия обратного

процесса стратегического управления социально-экономическим развитием региона, обоснованы набор уровней и элементов, дана оценка их значимости и взаимного влияния. В результате расчетно-аналитических процедур были обоснованы стратегически приоритеты в управлении социально-экономическим развитием региона на примере Автономной республики Крым.

Ключевые слова: стратегическое управление, сценарный подход, анализ иерархий, обратный процесс, социально-экономическое развития региона, стратегические приоритеты.

Анотація

У статті розглядаються питання реалізації стратегічних прогнозів соціально-економічного розвитку регіону. В якості аналітичного інструменту управління пропонується метод аналізу ієрархій. Побудована ієрархія зворотного процесу стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону, обґрунтовані набір рівнів та елементів, дана оцінка їх значимості і взаємного впливу. В результаті розрахунково-аналітичних процедур були обґрунтовані стратегічні пріоритети в управлінні соціально-економічним розвитком регіону на прикладі Автономної республіки Крим.

Ключові слова: стратегічне управління, сценарний підхід, аналіз ієрархій, зворотний процес, соціально-економічний розвитку регіону, стратегічні пріоритети.

Summary

The article examines the implementation of strategic forecasts of socio-economic development of the region. As an analytical tool management hierarchy analysis method is proposed. A hierarchy of the inverse process of strategic management of socio-economic development of the region, grounded set of levels and items assessed their significance and mutual influence. As a result, calculation and analytical procedures were validated strategic priorities in the management of socio-economic development of the region as an example of the Autonomous Republic of Crimea.

Keywords: strategic management, scenario-based approach, the analysis of hierarchies, the reverse process, the socio-economic development of the region, strategic priorities.

Список использованных источников:

1. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление : Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Д. А. Аакер. – 6-е междунар. изд. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
2. Василенко В. А. Стратегічне управління : Навч. посіб. / В. А. Василенко, Б. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление. – 3-е изд., перераб. и доп. / О. С. Виханский. – М. : Экономист, 2004. – 296 с.
4. Гапоненко А. Л. Стратегическое управление : Учебник. / А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. – М. : Омега-М, 2004. – 472 с.
5. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : Навч. посіб. / В. Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
6. Добренкова Е. В. Стратегическое управление бизнесом. [моногр.] / Е. В. Добренкова, А. М. Долгоруков. – М. : Междунар. ун-т бизнеса и управления, 2001. – 407 с.
7. Козловський С. В. Стратегічне управління розвитком регіональних економічних систем [Електронний ресурс] / С. В. Козловський // Електронне фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=334>
8. Линский Д. В. Прогнозирование развития региональной системы с использованием метода анализа иерархии / Д. В. Линский // Інноваційна економіка. — 2013. — № 8. — С. 151—155.

9. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність : монографія / В. В. Пастухова. – К. : Вид-во КНТЕУ, 2009. – 302 с.
10. Порохня В. М. Стратегічне управління. / В. М. Порохня. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
11. Саати Т. Л. Принятие решений при зависимостях и обратных связях : Аналитические сети. / Т. Л. Саати. — М. : Издательство ЛКИ, 2008. — 360 с.
12. Стратегическое управление в 21 веке / под общ. ред. В. А. Кострюкова. – М. : РАГС, 2002. – 259 с.
13. Стратегическое управление : регион, город, предприятие / под ред. Д. С. Львова (и др.). – М. : Экономика, 2004. – 605 с.
14. Стратегічне управління підприємством : бізнес-курс : Навч. посібник. / О. В. Востряков, О. М. Гребешкова. – К. : КНЕУ, 2012.
15. Таран О. М. Стратегічне управління : навч. посібн. / О. М. Таран. – Харків : Вид-во Харк. нац. аграр. ун-та, 2004. – 145 с.
16. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК: 336.71.02

Мухіна Т.Б.

СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Постановка проблеми. Актуальність теми полягає у тому що, в ринкових умовах існує гостра постійна необхідність в нових інструментах і способах підвищення ефективності управління процесами на підприємствах. У світі конкуренції існує потреба в пошуку шляху, який допоможе стати першими або наздогнати інших, а для цього потрібні механізми, здатні спростити занадто складні речі. Зарубіжний досвід свідчить, що найбільш успішними є ті зміни, які відбуваються в критичні моменти для підприємства, а полягають вони у створенні абсолютно нових, сучасних та більш ефективних бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці дослідники неодноразово зверталися до проблем процесного підходу до управління, зокрема реінжинірингу бізнес-процесів присвячено дослідження таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як Гончарова М.Л., Розкошна О.А., Ойхман Е.Г., Попов Е.В., Тельнов Ю.Ф., Хаммер Майкл, Джеймс Чампи, Череп А.В., Потопа К.Л. та інші. [1-6].

Однак зміни, що відбуваються у менеджменті бізнес-процесів, вимагають більш детального вивчення даної проблеми та визначення сучасних інструментів підвищення ефективності управління в цілому на вітчизняних підприємствах.

Метою статті є визначення та обґрунтування сучасних інструментів та способів підвищення ефективності управління на вітчизняних підприємствах, зокрема, реінжиніринг бізнес-процесів підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нагадаємо, що на думку вчених, поняття «реінженіринг бізнес-процесів» (*Business Process Reengineering*) представляє собою фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів для досягнення суттєвих покращень в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність.

В той же час, реінженіринг бізнес-процесів (РБП) - це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних покращень у вирішальних, головних показниках діяльності компанії (фірми, підприємства), таких як вартість, якість, швидкість виконання [4]. На відміну від інших технологій поліпшення бізнесу (виробництва) головна риса РБП — створення абсолютно нових і ефективніших процесів (бізнесу, виробництва), без урахування того, що було раніше [6].

Постійні покращення — це життєва філософія будь-якої організації сьогодні, якщо вона хоче вижити та успішно функціонувати. Але в сьогоdnішніх умовах не завжди можливо утримувати свої позиції на ринку, реалізуючи лише незначні покращення в процесах. Процеси можуть перетворитися на «непридатні», і, якщо це трапиться, не буде сенсу налагоджувати або поліпшувати їх; краще почати із самого початку і створити щось нове, адекватне ситуації.

Слід зауважити, що важливим є окреслення основних принципів РБП, які є основою для досягнення значного покращення результативності бізнесу. Такі принципи включають [1]:

1. Топ-менеджмент повинен підтримувати і залучати до реінжинірингу з метою усунення бар'єрів і сприяння успіху.
2. Культура організації повинна бути сприймаючою, «відкритою» для цілей та принципів реінжинірингу.
3. Основні вдосконалення та фінансові результати досягаються шляхом фокусування на бізнесі з позицій процесів, а не функцій.
4. Процеси для реінжинірингу повинні відбиратися на основі чіткого розуміння потреб споживача, очікуваних результатів і потенціалу успіху.
5. Власники процесів повинні управляти реінжиніринговими проектами спільно з крос-функціональними командами, дотримуватись відповідних границь процесу, фокусуватись на потребах споживачів і забезпечувати своєчасність впровадження.

Враховуючи дані принципи та їх особливості можна стверджувати, що загальною рисою функціональних організацій є те, що руйнівна конкуренція між функціональними структурам заохочується енергійніше, ніж боротьба з зовнішніми конкурентами. Можливо, класичним прикладом цього є споконвічний конфлікт між співробітниками відділів. Обмін інформацією також часто значною мірою гальмується через надмірну схильність до бюрократичних звичок передавати повідомлення нагору по ланцюжку: начальнику функціонального відділу для того, щоб передати їх начальнику іншого функціонального відділу і потім вже спустити вниз по ланцюжку. І це замість того, щоб передати інформацію безпосередньо потрібному одержувачу. Це відбувається через багато причин, головним чином через брак довіри до людей з інших функціональних відділів, а отже, через страх якимось чином підставити себе під удар або потрапити в пастку. Компаніям довелося визнати, що вони витрачають величезні гроші і час на управління своєю функціональною ієрархією [2].

Бізнес-процес — це потік роботи, що переходить від однієї людини до іншої, а для великих процесів, очевидно, від одного відділу до іншого. Процеси можна описати на різних рівнях, але вони завжди мають початок, визначену кількість кроків і чітко обумовлений кінець. Не існує стандартного переліку процесів, і організації повинні розробляти свої власні. Не в останню чергу це відбувається через те, що таким чином у конкретній організації досягається глибше розуміння її ситуації, коли її описують через процеси [3]. Опис бізнес-процесів навіть на макрорівні часто приводить до чудових результатів, що дозволяє глибше «проникнути» у сутність явищ. Зв'язки і взаємовідносини, що ігнорувалися або не усвідомлювалися, зненацька виявляються ключовими для ефективного функціонування всієї організації, не кажучи вже про процеси, яких вони стосуються. Макропроцес можна розбити на субпроцеси (наприклад, на одержання замовлення, доставку продукції, контроль за оплатою рахунків дебіторами),

які можна описати дуже детально, але принцип буде скрізь один: описується потік роботи від однієї людини до іншої [5]. Не існує жорстких і простих правил щодо того, наскільки широко або вузько варто описувати процеси, і організації виробляють різні погляди, навіть на процеси, які вони описують, є схожими. На практиці це не має значення за умови, що описані процеси становлять повні і суцільні потоки роботи і жодні етапи не пропущені.

Прикладом використання сучасних інструментів підвищення ефективності управління в цілому на вітчизняних підприємствах є «Київміськбуд», який провів реінжиніринг і автоматизував бізнес-процеси управління персоналом і розрахунку заробітної плати.

Для управління організаційною інформацією про співробітників, а також для своєчасних розрахунків з персоналом, ХК «Київміськбуд» використав у своїй роботі рішення корпорації «Інформаційні технології» на базі багатофункціональної системи управління підприємством IT-Enterprise. Таким чином, проект оптимізації бізнес-процесів з управління персоналом є невід'ємною частиною комплексного проекту реінжинірингу ПАТ «ХК «Київміськбуд».

Рішення IT-Enterprise повністю відповідає ринковим і законодавчим вимогам України, забезпечує повне покриття бізнес-процесів обліку кадрів та проведення розрахунків із співробітниками, а також дозволяє оптимізувати всі необхідні завдання, пов'язані з управлінням персоналом в компанії.

Проект був розпочатий в листопаді 2012 року, а вже в грудні 2012 розрахунок заробітної плати спеціалістів був виконаний у паралельному режимі в системі IT-Enterprise. На сьогодні, всі бізнес-процеси з управління персоналом, кадрового обліку співробітників, розрахунку заробітної плати в «Київміськбуді» виконуються за допомогою ERP-системи IT-Enterprise.

Переваги, які отримало підприємство очевидні.

1. Істотно скоротився час на обробку персональних даних співробітників компанії.
2. Відомості про співробітників та організаційній структурі Холдингу зберігаються в єдиному інформаційному середовищі.
3. Система IT-Enterprise забезпечує управління змінами в організаційних структурах, штатних розкладах, фондах оплати праці (забезпечує підтримку масових змін).
4. У ПАТ «ХК «Київміськбуд» усунено дублювання дій і збудовані наскрізні бізнес-процеси між функціональними підрозділами, службою управління кадрами і бухгалтерією.
5. Розроблено та запроваджено електронний регламент обробки документів - підстав для нарахування заробітної плати.
6. Істотно скорочено час проходження бізнес-процесу нарахування заробітної плати.
7. Розроблено регламентована звітність відповідно до вимог українського законодавства.

Враховуючи вище викладене, можна стверджувати, що успішна реалізація проекту ПАТ «ХК «Київміськбуд», незважаючи на свою важливість, є лише проміжним етапом стратегії оптимізації бізнес-процесів найбільшого будівельного холдингу України.

Висновки. Впроваджуючи у діяльність вітчизняних підприємств нові сучасні інструменти та способи підвищення ефективності управління, доцільно, на наш погляд, ґрунтуватися на принципах менеджменту РБП. Успішний досвід застосування РБП у ПАТ «ХК «Київміськбуд» може бути прикладом для провідних підприємств Херсонщини, що допоможе їм закріпити лідерські позиції на ринку, а також вийти на рівень менеджменту, відповідний провідним світовим компаніям.

Розвиваючи структуру управління бізнес-процесів 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.

Анотація

Статтю присвячено визначенню та обґрунтуванню сучасних інструментів та способів підвищення ефективності управління, реінжиніринг бізнес-процесів підприємств в умовах глобалізації.

Ключові слова: реінжиніринг, бізнес-процеси, управління персоналом.

Аннотация

Статья посвящена определению и обоснованию современных инструментов и способов повышения эффективности управления, реинжиниринг бизнес - процессов предприятий в условиях глобализации.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процессы, управление персоналом .

Summary

Article is devoted to the definition and justification of modern tools and ways of improving the management, reengineering business processes in the context of globalization.

Keywords: reengineering business processes , personnel management.

Список використаних джерел:

1. Гончарова М.Л. Теоретичні засади реінжинірингу бізнес-процесів/ М.Л. Гончарова, О.А. Розкошна//Економічні науки.- №5.- 2009.- С. 45-47.
2. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса. М.: Финансы и статистика, 1997
3. Тельнов Ю.Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов. Учебное пособие. – Москва: МЭСИ, 2004. – 116 с.
4. Хаммер Майкл Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. – Москва: «Манн, Иванов и Фербер», 2006. – 118 с.
5. Череп А.В., Потопа К.Л. Реінжиніринг – філософія управління підприємством харчової промисловості. Монографія. – К.:Кондор, 2009 – 368 с.
6. Реінжиніринг бізнес-процесів: зміст та основна характеристика [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://library.if.ua/book/28/1898.html>.

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА КУРОРТНЫХ УСЛУГ И РАЗВИТИЯ КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

Актуальность. Необходимость изучения прогрессивного мирового опыта функционирования индустрии туризма обусловлена снижением конкурентоспособности санаторно-курортного и туристского комплекса АРК в сравнении с западноевропейскими зонами отдыха, туризма и реабилитации.

Туризм и рекреация признаны на государственном уровне приоритетной сферой национальной экономики. В настоящее время существует множество нерешенных проблем, которые тормозят развитие рекреационного комплекса региона и не позволяют конкурировать на международном рынке рекреационных услуг. Не отработанный экономический механизм функционирования туристско-рекреационного комплекса региона, отсутствие единой регионально-маркетинговой стратегии развития отрасли позволяет сделать вывод о необходимости трансформации системы управления сферой рекреационного бизнеса и актуальности исследования концептуальных основ и эффективных направлений регионального развития туристско-рекреационного комплекса.

Степень изученности. Проблемы управления туристско-рекреационным комплексом рассматривались ведущим отечественными и зарубежными учеными. Разработкой понятийного аппарата и методологических вопросов, которые касаются рекреации, теорией и методологией ее функционирования и развития занимались И.Зорин, В. Квартальнов, М. Мироненко, Д.Чудновский, В. Евдокименко, Я. Олийник и другие. Вместе с тем недостаточно изученными остаются и дискуссионными остаются вопросы развития туристско-рекреационного комплекса в отраслевом и региональном аспектах.

В связи с этим целью данной статьи является изучение теоретических основ формирования и функционирования регионального рынка курортных услуг и развития курортных территорий.

Изложение основного материала. Понятие “курорт” ученые трактуют по-разному, акцентируя свое внимание на отдельных характеристиках этого явления (временных, пространственных и т.д.).

Курорт — освоенная и используемая с целью лечения, медицинской реабилитации, профилактики заболеваний и оздоровления особо охраняемая природная территория, располагающая природными лечебными ресурсами и необходимыми для их эксплуатации зданиями и сооружениями, включая объекты инфраструктуры.

Так, по мнению М.В. Лободы «Курорт — место с природными лечебными средствами (минеральными источниками, благоприятным климатом, лечебными грязями и т.д.), где есть специальные учреждения и сооружения для лечения и отдыха больных» [1].

Курорт — освоенная природная территория с природными лечебными ресурсами, объектами инфраструктуры, соответствующая экологическим и санитарно-эпидемиологическим нормам и правилам, используемая в лечебных, оздоровительных и профилактических целях [2].

В медицине под курортами понимают определенную территорию, на которой находятся природные лечебные факторы, специальные технические приспособления для их лечебного использования (например: пляжи, бьюеты, парки) и является лечебно-профилактические учреждения - санатории.

Курорты отличаются от рекреационных зон тем, что имеют в своем составе кроме природных лечебно-оздоровительных ресурсов систему технических и медико-организационных ресурсов и поэтому могут оказывать помощь больным различного

профиля. В свою очередь, рекреационные зоны имеют только природные оздоровительные ресурсы и рассчитаны для оздоровления здоровых людей и профилактики у них хронических заболеваний.

Курорты делятся при наличии на них ресурсов природных лечебных факторов:

- климатические - располагают лечебный воздух (аэротерапия - высокогорная, лесная, степная, пустынная и т.п.), солнце (гелиотерапия) и море / океаном (талассотерапия).

- бальнеологические - располагают лечебные воды для наружного и внутреннего использования (гидротерапия), лечебными грязями (пелоидотерапия) и лечебной нефтью (озокеритотерапия, нафталонотерапия). В последнее время используют понятие - SPA-курорты, является синонимом бальнеологических курортов.

- со специальными факторами - например, дельфинотерапия [2].

Курортные услуги – услуги по оказанию санаторно-курортной помощи, проживанию, питанию, проведению досуга и другие сервисные услуги, предоставляемые в санаторно-курортных организациях [3].

Курортные услуги – вид услуг, предоставляемых специализированными предприятиями санаторно-курортной сферы отдыхающим с целью удовлетворения комплекса их потребностей в лечении и оздоровительном отдыхе [4]. Курортные услуги – это услуги, предоставляемые отдыхающим предприятиями размещения, расположенными в курортной территории, с целью удовлетворения их потребностей в санаторном лечении и курортном отдыхе [5].

Рынок услуг — это рынок купли-продажи различных видов услуг для удовлетворения потребностей населения [5].

На наш взгляд под *рынком курортных услуг* следует понимать рынок купли-продажи услуг по санаторно-курортному лечению и оздоровительному отдыху, предоставляемых специализированными учреждениями санаторно-курортной сферы.

Субъектами рынка курортных услуг выступают производители услуг, собственники товаров, владельцы рекреационных ресурсов. Объекты рынка — рекреационные ресурсы, товары и услуги, по поводу которых субъекты рынка вступают в рыночные отношения.

Своеобразие санаторно-курортных услуг характеризуется общими для этой сферы особенностями: изменчивость качества, неосвязаемость, неотделимость от источника производства, неспособность к хранению. Специфические черты санаторно-курортных услуг обусловлены историческим развитием курортной системы.

Комплексное развитие курортных территорий – это преобразования, влияющие на планирование и развитие рекреационной, транспортной и социально-бытовой инфраструктуры.

Однако обобщенный анализ взаимодействия регионального туристско-рекреационного комплекса со смежными отраслями национальной экономики, проблемы регулирования развития ТРК в региональном аспекте, разработка организационно-экономического механизма регулирования их развития, отвечающего условиям современности еще не получили достаточного отражения в современных научных исследованиях. Кроме того, степень изученности вопросов формирования системы механизмов регулирования регионального развития не позволяет предлагать конструктивные решения многочисленных практических проблем, существующих в этой сфере.

Применительно к ТРК некоторые ученые применяют термин «кластер».

Кластеры – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, которые конкурируют, но при этом ведут совместную работу [6, с.258].

Кластер – это территориально-отраслевое добровольное объединение предприятий, которые тесно сотрудничают с научными учреждениями и органами местной власти с целью повышения конкурентоспособности собственной продукции и экономического роста региона [7, с. 4].

На наш взгляд кластер представляет собой группу взаимозависимых, взаимодополняющих и взаимодействующих предприятий, организаций, органов власти, учебных заведений, функционирующих в пределах одной туристско-рекреационной зоны с уникальными рекреационными ресурсами, и деятельность которых направлена на оказание туристско-рекреационных услуг.

В середине 1980-х гг. Лейпером был введен термин "туристская дестинация". Дестинация в переводе с английского означает "местонахождение; место назначения". Ее можно охарактеризовать как центр (территорию) со всевозможными удобствами, средствами обслуживания и услугами для обеспечения всевозможных нужд туристов. Другими словами, туристская дестинация включает в себя наиболее важные и решающие элементы туризма, необходимые для туристов. Регион туристской дестинации является одним из самых важных в туристской системе, так как сами туристские дестинации и их имидж привлекают туристов, мотивируют визит, таким образом активизируют всю туристскую систему. Сейчас дестинация это географическая территория, имеющая определенные границы, которая может привлекать и удовлетворять потребности достаточно широкой группы туристов.

Анализируя термин «дестинация», можно констатировать, что данное понятие имеет территориальное ограничение и носит узкую смысловую направленность в отличие от понятия «туристско-рекреационный комплекс».

Различия природных и экономических условий территорий и расположенных на них туристско-рекреационных учреждений накладывают определенный отпечаток на размеры, специализацию, отраслевую структуру и интенсивность развития ТРК всех уровней, которые приходится учитывать при классификации типов ТРК.

Совокупность рекреационных пунктов и курортов, которые используют отмеченную территорию и размещенную на ней инфраструктуру, создают *рекреационные районы*. В связи с тем, что туризм и рекреация основаны на интегрированном использовании экономического потенциала многих отраслей, туристско-рекреационные районы обычно называют территориальными туристско-рекреационными комплексами. Группа рекреационных районов создает *рекреационный регион* (например, Крымский, приморские территории Одесской и Николаевской областей). Рекреационные районы благодаря транспортным и функциональным связям создают *рекреационные зоны* (Центральноукраинская, побережье Черного и Азовского морей).

К составу ТРК национальной экономики целесообразно подходить с позиций раскрытия специфики видов деятельности, входящих в него. Инфраструктура туристского комплекса – это подсистема, обеспечивающая оказание услуг, способствующих возможности использования и реализации туристских мотивов, достижению цели поездки потребителем с учетом требований последнего к составу и качеству этих услуг.

Всю туристскую инфраструктуру можно условно разделить на обеспечивающую и туристскую инфраструктуру.

Туристская инфраструктура, к которой относятся поставщики туристских услуг и товаров и сферы производства товаров и услуг, опосредованно относящихся к туристской индустрии: транспортное обслуживание; гостиничное обслуживание; сфера общественного питания; сфера развлечения и отдыха; спортивно-оздоровительный сервис; экскурсионное обслуживание; сфера бытовых услуг; производство сувенирной продукции и изделий народного промысла; финансовое обслуживание; производство туристской и спортивной продукции; розничная торговля. Элементы обеспечивающей инфраструктуры туристского комплекса: транспортная инфраструктура; электро- и водоснабжение, средства связи и т.п.

Таким образом, все туристско-рекреационные предприятия условно можно разделить на две группы: предприятия прямого обслуживания (размещения, питания, торговли, пассажирского транспорта, кроме городского) и предприятия косвенного обслуживания (коммунального хозяйства, бытового обслуживания, городского транспорта и связи, науки, культуры, системы образования). Без взаимодействия этих двух составляющих ТРК невозможно создание качественного полноценного туристско-рекреационного продукта.

Звеном, объединяющим представленные выше элементы туристско-рекреационного комплекса, являются предприятия туристской индустрии: туроператоры, турагенты и экскурсионные бюро, которые осуществляют формирование, продвижение и реализацию туристского продукта, создаваемого на территории туристско-рекреационного комплекса.

Немаловажным фактором создания конкурентоспособных туристско-рекреационных услуг является капитал. Развитие туризма требует развитой инфраструктуры, а для этого нужны большие капиталовложения. За 2013 г. наблюдается рекордное поступление прямых иностранных инвестиций – 336,5 млн. долл. США, что в 5,1 раза больше чем за аналогичный период 2012 г. Темп роста к началу года – 141,3 % (лучший показатель по Украине).

Сравнительное преимущество региона в туризме предопределено наличием трудовых ресурсов, а также уровнем их профессионализма. Наличие трудовых ресурсов можно определить как важный фактор производства туристического продукта, его реализации, поскольку это продукт сферы обслуживания.

Вывод. Таким образом, успешное функционирование рекреационных комплексов зависит от формирования рациональной структуры кластеров, которая позволит создать эффективный механизм хозяйственного управления единым ТРК, сбалансировав функционирование всех его отраслей, подчиняя их деятельность главной цели – удовлетворению туристских и рекреационных потребностей населения. Зарубежный опыт территориально-отраслевого управления, адаптированный к региональным условиям, особенно ценен, поскольку ТТРК региона функционирует в условиях самофинансирования и управления.

Анотація

У статті розкрито сутність і зміст економічної категорії «ринок курортних послуг», як ринок купівлі-продажу послуг з санаторно-курортного лікування та оздоровчого відпочинку, що надаються спеціалізованими установами санаторно-курортної сфери. Визначено суб'єкти та об'єкти ринку курортних послуг. На основі вивчення теоретичних основ формування та функціонування туристично-рекреаційного комплексу виділено етапи його регіонального розвитку.

Ключові слова: ринок курортних послуг, суб'єкти ринку послуг, об'єкти ринку послуг, періодизації розвитку рекреації

Аннотация

В статье раскрыты сущность и содержание экономической категории «рынок курортных услуг», как рынок купли-продажи услуг по санаторно-курортному лечению и оздоровительному отдыху, предоставляемых специализированными учреждениями санаторно-курортной сферы. Определены субъекты и объекты рынка курортных услуг. На основе изучения теоретических основ формирования и функционирования туристско-рекреационного комплекса выделены этапы его регионального развития.

Ключевые слова: рынок курортных услуг, субъекты рынка услуг, объекты рынка услуг, периодизации развития рекреации

Summary

The article discloses the nature and content of the economic category – "market of resort services", as the market of purchase and sale of services for resort and sanatorium as well as wellness treatment provided by specialized sanatorium and resort facilities. In the article subjects and objects of resort services market are defined. On the basis of the study of theoretical fundamentals for the creation and functioning of tourism and recreational complex the stages of its regional development were allocated.

Keywords: market of resort services, subjects of the services market, objects of the services market, periodization of the development of recreation.

Список использованных источников:

1. Курортні ресурси України. / За ред. М.В. Лободи. — К.: Тамед, 1999. — 344 с.
2. Українська радянська енциклопедія. В 12-ти томах / За ред. М. Бажана. — 2-ге вид. — К.: Гол. редакція УРЕ, 1974-1985.
3. Словник іншомовних слів, Головна Редакція УРЕ АН УРСР. — К., 1975. — С. 379
4. Ветитнев А. М., Журавлева Л. Б. Курортное дело М: Кнорус, 2006.
5. Вульфсон И. З. и др. Справочник по курортологии и курортотерапии / Гл. ред. Ю.Е. Данилова, П.Г. Царфис..—М.: Медицина, 1973.— 648с.
6. Курорты: Энциклопедический словарь / Гл. ред. Е. И. Чазов..— М.: Советская энциклопедия, 1983.— 592 с)

УДК: 338.48

Марченко О.А.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ ТА ТУРИЗМУ У ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Постановка проблеми. Україна володіє багатими природно-кліматичними, культурно-історичними та національно-етнографічними ресурсами, які створюють передумови для розвитку багатьох видів туризму. Більшість регіонів України має туристичні ресурси, які відносяться до всіх трьох груп, що дає можливість виходу на туристичний ринок з привабливими туристичними пропозиціями. Поступово туристичні можливості використовуються політиками, бізнесменами, вченими, спортсменами, артистами, просто рядовими громадянами з усіх країн світу, які приїждять в Україну з метою вивчення та обміну передовим досвідом в авіабудуванні, металургії, медицині, участі в спортивних змаганнях, проведенні концертних заходів та ін. В Україні вже стало регулярним проведення міжнародних і національних туристичних виставок, салонів, бірж, ярмарків, фестивалів, конкурсів, які з кожним роком залучають все більше і більше іноземних гостей.

Отже, маючи такий ресурсний потенціал, туризм України повинен сприяти зміцненню економіки країни, наповненню державного бюджету, зростанню добробуту українських громадян, збереженню історико-культурної спадщини, піднесенню духовного потенціалу суспільства [1].

Огляд останніх досліджень. Дослідженнями в області туристичної діяльності займаються такі науковці, як С. М. Биржаков, Г. О. Ворошилова, В. В. Гловацька, Л.

Гонтажевська, А. Ю. Єременко, О. Камушков, О. О. Колесник, О. О. Косинець, М. М. Костриця, М. І. Лепкий, І. Г. Павленко, І. Скавронська та ін. Концентрують увагу у дослідженнях на регіональних проблемах туристичного бізнесу І. М. Школа, Т. М. Ореховська, Д. М. Стеченко, В. Ф. Кифяк, О. П. Корольчук, М. П. Мальська, О. В. Мельник, Н. В. Мельнікова.

Формулювання завдання дослідження. Завдання дослідження полягають в описі курортно-туристичних ресурсів розвитку Запорізької області; ідентифікації основних проблем курортно-туристичної галузі; наданні рекомендацій щодо визначення основних пріоритетів розвитку курортно-туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу. Визначимо шляхи вирішення проблем вітчизняного туризму на національному, регіональному та місцевому рівнях через удосконалення механізмів державного регулювання туристичної галузі та з урахуванням зарубіжного досвіду. Зазначимо, що способи та методи впливу, які використовуються сьогодні для регулювання туристичної галузі, далеко не завжди виявляються адекватними сучасним умовам та тенденціям. Тому для зміни ситуації на краще необхідним є вдосконалення механізмів регулювання господарської діяльності з урахуванням досвіду країн з розвиненою туристичною галуззю, формування нових соціально-економічних підходів до стратегії розвитку національного туристичного комплексу і системи управління туристичними процесами як на державному, так і на регіональному рівнях. Виходячи з цього, можна описати підходи до формування стратегії розвитку туризму в Україні з виділенням пріоритетних видів (насамперед, внутрішнього, в'їзного, соціального, сільського) і напрямів державного регулювання розвитку туристичної галузі [2].

У цьому контексті видається необхідним прийняття законів, які забезпечать ефективне функціонування галузі: "Кодексу туризму", законів України "Про сільський туризм", "Про соціальний туризм", Концепції розвитку українських курортів, а також внесення окремих поправок до законів України "Про туризм", "Про місцеве самоврядування" (щодо функцій органів місцевого самоврядування в галузі туризму) тощо.

Аналіз проблем курортної сфери України свідчить про необхідність реорганізації всієї системи та зміни механізмів управління на державному, регіональному та місцевому рівнях. З цією метою необхідно на державному рівні переосмислити роль санаторно-курортних закладів у національній системі рекреації та оздоровлення населення і функції, які вони виконують. Лише зі зміною методологічних підходів держава зможе розробити нові концепції розвитку як самих курортів, так і санаторно-курортного обслуговування населення. У подальшому на базі цих концепцій буде розроблено програму стратегічного розвитку цієї сфери з поглибленням спеціалізації курортів та обов'язковим чітким визначенням прав власності.

Забезпечення сталого розвитку туристичної галузі значною мірою має базуватися на модернізації інфраструктури туристичної та курортно-рекреаційної сфери. З цією метою видається необхідним запровадити спеціальний інвестиційний режим для сприяння будівництву і реконструкції готелів та інших об'єктів туристичної інфраструктури, що має спонукати іноземних та вітчизняних інвесторів вкладати кошти у туристичну індустрію. Водночас необхідне запровадження практики прямого фінансування з державного та місцевих бюджетів заходів щодо розвитку туристичної інфраструктури, зокрема облаштування маршрутів, місць для відпочинку в лісах та гірських районах, громадських пляжів, оглядових майданчиків, центрів туристичної інформації, інформаційних стендів на дорогах тощо [3].

Зазначимо, що умовою регіонального розвитку туризму є чіткий розподіл повноважень між центральними та регіональними галузевими органами влади, а також між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування. Доцільним є делегування органам місцевого самоврядування повноважень щодо розвитку місцевого туризму: створення регіональних туристичних корпорацій, туристичних інформаційних центрів,

розбудови інфраструктури, залучення інвестицій тощо. Ефективному здійсненню делегованих повноважень може сприяти створена на рівні центрального органу виконавчої влади, до компетенції якого належать питання туристичної галузі, робоча група фахівців, що на основі нормативно-правової бази України, з урахуванням зарубіжного досвіду розроблятиме конкретний план заходів для кожного окремого туристичного регіону та дасть змогу втілити його в життя.

Відомо, що самостійний розвиток туристичної галузі без суттєвої державної підтримки, який відбувався протягом останніх десятиліть, призвів до практично монополії комерційних форм та видів туризму. З метою зниження соціального напруження в галузі і в суспільстві в цілому необхідне впровадження державної політики соціалізації туристичної галузі.

Ураховуючи досвід державної підтримки розвитку соціального туризму радянських часів і зарубіжний, зокрема досвід Франції, Росії, Німеччини, визначимо найбільш дієві механізми соціалізації туристичної галузі України:

- законодавчі – розробка та прийняття комплексної державної Програми розвитку соціального туризму в Україні, розрахованої на 10 років, основними етапами якої мають стати: прийняття законів України "Про соціальний туризм", "Про молодіжний та дитячий туризм", Концепції розвитку спеціалізованої туристичної інфраструктури (для інвалідів, родинного відпочинку, студентів тощо);

- забезпечення умов для залучення до активного споживання туристичних послуг інвалідів, пенсіонерів, військовослужбовців, малозабезпечених та багатодітних громадян та їх родин, у тому числі через розвиток спеціалізованої туристичної інфраструктури для відпочинку людей з обмеженими фізичними можливостями, побудова пансіонатів та санаторіїв для сімейного відпочинку, розвиток недорогих видів відпочинку: турів вихідного дня, екскурсій, сільського зеленого туризму, агротуризму тощо;

- створення дієвих дисконтних систем для молоді та студентів, впровадження системи "культурних карток", підтримка міжнародних дисконтних карток та студентських посвідчень, формування системи пільг для іноземних студентів та молоді, що прибули до України з метою навчання, подорожей чи за програмою культурного обміну (наприклад, введення диференційованих тарифів на транспортні послуги для іноземних студентів, знижки на розміщення, харчування, страхування, туристичні послуги);

- підтримка культурного обміну між молоддю та дітьми різних країн, зокрема через створення літніх міжнародних таборів, центрів екологічного туризму (волонтерських таборів), літніх університетів і мовних шкіл в туристично привабливих регіонах України, проведення міжнародних конкурсів, олімпіад, фестивалів;

- сприяння розвитку спеціалізованої інфраструктури та супутніх послуг, розрахованих на потреби молодіжного туризму та культурного обміну (кемпінги, інформаційні служби, довідкова література, табори, хостели тощо). Пріоритетним напрямом може стати розбудова системи недорогих готелів - хостелів у туристичних центрах України;

- створення умов для сезонного працевлаштування молоді в туристичній галузі (сезонні біржі праці, сприяння залученню молоді до сезонних робіт та їх оплата тощо), системи пільгового кредитування для студентів та молоді з метою участі в туристичних та обмінних програмах (пільговий відсоток на кредит, невелика застава тощо);

- розробка, впровадження та популяризація системи відпускних чеків для працівників комерційних структур, які потребують додаткового захисту, на зразок профспілкових туристичних путівок для працівників бюджетних установ;

- залучення до розвитку соціального туризму органів місцевого самоврядування і впровадження механізмів стимулювання підприємців щодо розвитку соціального туризму (наприклад, надання певних податкових пільг, преференцій).

Ці заходи мають стимулювати туристичний та культурний обмін між молоддю та студентами різних країн світу й Україною, сприяти ефективному впровадженню

державної політики соціалізації молоді, створити привабливий імідж держави, зробити нашу країну відкритою для світового суспільства. Отже, як вже неодноразово зазначалося, розвиток туристичної галузі є надзвичайно актуальним для України. Унікальний комплекс історичних, культурних та природних пам'яток, значні рекреаційні можливості, які має наша держава, приваблюють дедалі більше туристів, у тому числі й іноземних. Забезпечувати належну віддачу від цього потужного потенціалу, використовувати його для активного відпочинку та оздоровлення людей можна лише за умови чіткої організації туризму, впровадження ефективних механізмів державного регулювання галузі, залучення до неї досвідчених і кваліфікованих кадрів. Виходячи зі світового досвіду необхідно, щоб законодавчі та виконавчі органи забезпечили зацікавлений підхід до розвитку туризму, щоб він став частиною загальнодержавної гуманітарної політики і пріоритетів, враховувався при розгляді інших питань, які мають національне значення.

Розвиток рекреаційно-туристичної галузі пов'язаний майже з 50-ма галузями суспільного виробництва: транспортом, промисловістю, сільським господарством, будівництвом, медициною, культурою тощо. Значна частина пасажирів у будь-якому виді транспорту, крім місцевого, - туристи. В авіації їхня частка складає близько 80 %. Тому розвиток рекреаційно-туристичної галузі позитивно впливає на економічне зростання виробництва, перш за все, предметів споживання, агропромислового комплексу, спортивно-оздоровчих баз, розвиток дорожнього будівництва та транспорту, реставрацію пам'яток історії та культури, краще використання природно-рекреаційних ресурсів, підприємств торгівлі і харчування, закладів культури [4].

Рациональне використання рекреаційних ресурсів держави обумовлене доцільною політикою в цьому напрямку. Стійкий розвиток туризму є необхідною умовою за наявних негативних наслідків, що пов'язані з цією галуззю економіки, тому завданням статті є огляд передумов та засад такого туризму, який характеризується конкурентоспроможністю та не несе негативних наслідків [5].

Висновки. Проведений аналіз сучасного стану розвитку курортно-туристичної сфери в Запорізькій області доводить, що потенціал курортних закладів та туристичної діяльності використовується неефективно, тому доцільне удосконалення діяльності курортно-туристичної сфери регіону через:

- створення цілісної системи державного управління туризмом і курортами в області;
- збільшення темпів зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму області;
- покращення стану туристичної, сервісної та інформаційної інфраструктури курортних зон області;
- збалансування соціальної та економічної ефективності використання рекреаційних ресурсів та необхідності їх збереження;
- підвищення забезпеченості туристичної і курортної галузі висококваліфікованими спеціалістами;
- удосконалення бази даних стосовно об'єктів туристичної та курортної сфери;
- збільшення темпів процесів модернізації застарілої курортно-рекреаційної та туристичної інфраструктури та залучення інвестицій в їх розвиток;
- оптимізацію оподаткування курортно-туристичної діяльності, що сприятиме підвищенню дохідної частини бюджету;
- підвищення рівня маркетингових досліджень у сфері туристсько-екскурсійної та санаторно-курортної діяльності, посилення інформаційно-рекламного забезпечення на внутрішньому і, особливо, на зовнішньому ринках.

Анотація

У статті описано курортно-туристичні ресурси розвитку Запорізької області; ідентифіковано основні проблеми курортно-туристичної галузі; надано рекомендації щодо

визначення основних пріоритетів розвитку курортно-туристичної галузі.

Ключові слова: туризм, курортно-туристичні ресурси, розвиток, курортна сфера, маркетингові дослідження, державна підтримка.

Анотація

В статті описано курортно-туристичні ресурси розвитку Запорізької області; ідентифіковані основні проблеми курортно-туристичної галузі; дані рекомендації по визначенню основних пріоритетів розвитку курортно-туристичної галузі.

Ключевые слова: туризм, курортно-туристичные ресурсы, развитие, курортная сфера, маркетинговые исследования, государственная поддержка.

Summary

The article describes the resort and tourism resources development of Zaporozhye region; identified the main problems of the resort and tourism industry; recommendations on the prioritization of the development of the resort and tourism industry.

Key words: tourism, resort and tourism resources, development, and resort business, marketing research, public support.

Список використаної літератури:

1. Савченко О. Ф. Аналіз тенденцій ринку туристичних послуг в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / О. Ф. Савченко // Вісник Донецького Національного Університету, сер. : Економіка і право. — 2009. — Вип. 1. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Natural/VDU/Ekon/2009_1/VDU12009/342.pdf.
2. Туристичні потоки Запорізької області [Електронний ресурс] / Державний сайт статистики у Запорізькій області. — Режим доступу : http://zapstat.zp.ua/images/stories/Turuzm_doc1.pdf.
3. Борозняк В. С. Перспективи розвитку українського туризму / В. С. Борозняк // Бізнес. — 2005. — № 15. — С. 15–16.
4. Качанівський В. С. Концепція розвитку туризму в Україні / В. С. Качанівський. — Львів : Брама, 2006. — 317 с.
5. Колесник О. О. Формування класифікаційних ознак туризму в системі економічних аспектів розвитку суспільства / О. О. Колесник // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. — 2009. — № 1 (47). — С. 171–175.
6. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. — [2-ге вид.]. — К. : Альтерпрес, 2005. — 436 с.

УДК: 633.844: 631.5 (477.72)

Жуйков О.Г., Жуйков Г.Є.

ЕКОНОМІКО-ЕНЕРГЕТИЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ ГІРЧИЦІ В ЗОНІ ПІВДЕННОГО СТЕПУ

Постановка проблеми. Реалії сьогодення агровиробництва зумовлюють підвищений інтерес сільгосптоваровиробників до високорентабельних сільськогосподарських культур, проте переважна більшість з них (наприклад, соняшник та озимий ріпак) за очевидного перенасичення сівозмін негативним чином впливають на

загальний рівень родючості та фітосанітарний стан ґрунтів. Відтак, економіко-енергетична оцінка технологій вирощування гірчиці різних видів є дієвим важелем популяризації культури в Південному Степу.

Огляд останніх досліджень. Зважаючи на фрагментарність досліджень зональних технологій вирощування видів гірчиці в Україні, результатів системного вивчення економіко-енергетичних аспектів її виробництва в науковій літературі майже не зустрічається.

Завдання дослідження. Зважаючи на вищенаведене, завданням наших наукових досліджень був системний аналіз з позицій економічної доцільності та енергетичної ефективності адаптивних зональних технологій виробництва товарного насіння гірчиці сарептської (ярої та озимої форми), білої та чорної за їх вирощування в незрошуваних умовах Південного Степу України.

Результати досліджень. Основою аналітичних досліджень з визначення загальної економічної ефективності та окремих її показників слугували технологіко-економічні карти вирощування товарного насіння гірчиці в перерізі різних видів даної культури та технологій. До складу прямих витрат на вирощування гірчиці увійшли наступні статті: оренда земельних паїв, оплата праці, вартість паливно-мастильних матеріалів, насіннєвого матеріалу, добрив (твердих туків та РКМД), пестицидів, амортизація, поточний ремонт, меліоративні заходи, інші прямі витрати, фіксований податок та нарахування. В залежності від виду культури, технології вирощування, середньої багаторічної врожайності була розрахована собівартість одиниці продукції, вартість валового збору з 1 га, прибуток та рентабельність. В якості кращих із запропонованих технологій вирощування гірчиці, за критерієм величини врожайності товарного насіння і мінімальних виробничих витрат на одиницю продукції, нами були визначені і більш ґрунтовно проаналізовані окремі їх складові, що ми вважаємо за доцільне рекомендувати у практику аграрного виробництва зони Південного Степу. Щодо визначення економічної ефективності технології вирощування гірчиці сарептської ярої в неполивних умовах, нами було встановлено, що найсуттєвіші виробничі витрати представлені агротехнічними операціями, спрямованими на використання мінеральних добрив та пестицидів, що у вартісному вираженні становить 1280,6 грн. на кожен гектар посіву або майже 46% в загальній структурі виробничих витрат. На другому місці за значимістю знаходяться витрати на придбання паливно-мастильних матеріалів та оренду земельних паїв – відповідно 449,5 і 300,0 грн./га або 16,0 та 10,7%. Усього ж загальні витрати на 1 гектар посіву ярої сарептської гірчиці складають 2811,3 грн. Детальний аналіз основних економічних показників вирощування гірчиці сарептської ярої дає змогу зробити висновок, що при отриманні середньої врожайності кондиційного насіння на рівні 13,0 ц/га собівартість 1 ц продукції становить на сьогодні 216,25 грн., витрати (в т.ч. накладні) – 2811,3 грн., вартість отриманої продукції (приймаючи середню ринкову реалізаційну вартість на рівні 4650 грн./т) – 6045,0 грн. Таким чином, вирощування гірчиці сарептської ярої забезпечує одержання з кожного гектару її посіву 3233,7 грн. чистого прибутку за середнього рівня рентабельності 115,03%, що ставить її в один ряд із найбільш прибутковими культурами зони Степу. З метою визначення найбільш витратних агротехнічних циклів робіт у запропонованих технологіях вирощування різних видів гірчиць та відшукування можливостей заощадження матеріальних коштів, нами був проведений ряд економічних оцінок основних технологічних заходів та їх групування у технологічні цикли. Так, при вирощуванні гірчиці сарептської ярої максимальна кількість коштів витрачається на забезпечення основної та передпосівної обробки ґрунту. Із загальної суми витрат (1890,5 грн.), які пов'язані безпосередньо із агротехнологією, на зазначені цілі приходить 903,8 грн. або 47,8%. Проведення агрозаходів, які забезпечують сівбу, обходиться у 617,9 грн., що складає 32,7% від загального об'єму агротехнічних витрат. Кожен гектар в блоці операцій із догляду за посівами сарептської ярої гірчиці та збирання врожаю обходиться відповідно у 221,2 та 147,3 грн. або 11,7 та

7,8%. При вирощуванні гірчиці білої загальні витрати були дещо меншими і становили 2730,8 грн. на 1 га посіву, що пояснюється нами зменшенням вартості мінеральних добрив, засобів захисту, транспортних витрат (перевезення меншої кількості врожаю). Відносно структури виробничих витрат в технологічному циклі, то вони є подібними до витрат при вирощуванні ярої сарептської гірчиці. Так, доля витрат на придбання добрив, отрутохімікатів та паливно-мастильних матеріалів є найвищою і сягає відповідно 42,6 та 17,2%. Щодо питомої ваги оплати праці з нарахуваннями та оплати оренди паїв, то вони є практично рівними і становлять близько 11,0%. Не зважаючи на дещо нижчу середню багаторічну врожайність товарного кондиційного насіння гірчиці білої (11,1 ц/га) в порівнянні із врожайністю сарептської ярої гірчиці (13,0 ц/га), а, відповідно, і вищу собівартість – 248,45 грн./ц (у гірчиці сарептської ярої – 216,2 грн./ц), інші економічні показники є вищими. Так, вартість продукції, одержаної з одиниці площі, вища на 445,0 грн., що пояснюється вищою закупівельною ціною, сформованою на вітчизняному ринку сільгоспсировини на відповідний період року. Зазначена обставина вплинула і на збільшення прибутку з кожного гектару посіву гірчиці білої до 3759,7 грн. або на 525,5 грн. більше, та підвищення рівня рентабельності на 12,6% відносних, котрий досяг 137,7%. В технології вирощування гірчиці білої на цикл робіт, що формують систему основного і передпосівного обробітку ґрунту, припадає 1193,8 грн. або 65,6% на 1 га. Майже 14,5% грошових витрат витрачається на роботи посівного циклу, 12,0% - заходи з догляду за посівами та 7,8% - на цикл агрозаходів, що формують збиральний блок технології вирощування культури. У грошовому виразі зазначені сегменти становлять 763,1, 721,1 та 114,1 грн., тоді як загальні витрати на забезпечення всього технологічного циклу робіт склали 181925,6 грн. Економічна характеристика технології вирощування товарного насіння гірчиці чорної дозволяє зробити висновок про те, що, порівняно із двома попередніми культурами (яра сарептська та біла гірчиця) її вирощування потребує дещо вищих затрат, насамперед на паливно-мастильні матеріали, добрива та пестициди, що пояснюється певними технологічними відмінностями, насамперед – меншою конкурентною здатністю культури по відношенню до бур'янів, шкідників, схильності до обсіпання насіння при достиганні. Відповідно, зросла вартість зазначених елементів в загальній структурі виробничих витрат – вони склали 3426,6 грн./га. В зв'язку з цим, собівартість одиниці продукції гірчиці чорної, за нашими даними, склала 489,51 грн./ц, що є істотно вищим порівняно із відповідними показниками за сарептською ярою (216,25 грн./ц) та білою (248,25 грн./ц). Враховуючи, що вартість продукції гірчиці чорної (518,0 грн./ц) через меншу з-поміж усіх видів гірчиці урожайність кондиційного насіння (7,0 ц/га) поступається іншим, вона забезпечує нижчий прибуток з кожного гектару посіву – 1753,4 грн. і нижчу рентабельність, яка, за нашими даними, складає 51,2%. Для реалізації циклу агротехнічних операцій, що формують систему основного та передпосівного обробітку ґрунту під гірчицю чорну, згідно наших досліджень, необхідно витратити 1401,1 грн./га або 58,4% від загальної суми виробничих витрат за технологією, яка становить 2398,5 грн./га. Майже 648,8 грн./га становлять затрати, пов'язані із циклом робіт із догляду за рослинами гірчиці чорної (27,1%). Агротехнічні операції посівного блоку та такі, що формують збиральний блок операційних технологій, у вартісному виразі складають відповідно 219,6 та 128,9 грн./га відповідно або 9,2 і 5,4%. Проведений нами аналіз економічної ефективності технології вирощування гірчиці сарептської озимої показав, що за абсолютними показниками статті витрат майже не відрізняються від попередніх технологій, за виключенням добрив і пестицидів, вартість яких в 2,1-2,3 рази перевищує вартість аналогічних елементів технології ярих видів гірчиці. Це пояснюється, в першу чергу, тим, що культура озимого типу розвитку, через більш тривалий вегетаційний період піддається інтенсивнішому впливові шкочинних організмів (бур'янів, хвороб, шкідників) і вимагає більшої кількості елементів мінерального живлення для сприятливих умов перезимівлі та відновлення весняної вегетації. Загальна сума виробничих витрат за технологією вирощування озимої сарептської гірчиці склала,

згідно розрахунків, 5581,0 грн./га. Окремо слід відмітити, що питома вага добрив і отрутохімікатів в запропонованій технології вирощування культури зросла до 63,6%. В цілому ж невисока, порівняно із ярою формою, врожайність кондиційного насіння озимої сизої гірчиці, спричинена низкою еколого-біологічних, агрокліматичних та господарських чинників, в комплексі із вищими виробничими витратами на її вирощування, зумовила наступні економічні показники: собівартість 1 ц продукції – 411,83 грн., вартість отриманої продукції – 4650,0 грн./га, прибуток – 531,7 грн., рівень рентабельності – 12,9%. Більш детальний аналіз економічної ефективності вирощування озимої сизої гірчиці дає можливість зробити висновок, що на проведення всього обсягу агротехнічних робіт за операційною технологією необхідно 3074,9 грн./га посіву. Найбільш фінансово витратним є цикл агротехнічних операцій з догляду за посівом, для забезпечення якого в повному обсязі необхідно 1437 грн. або майже 47,0% від усього обсягу затрат. Майже 1368,4 грн. витрачається на кожному гектарі при підготовці ґрунту (основний та передпосівний обробіток) – в загальній грошовій сумі це складає на сьогодні 44,5%. Цикл робіт із проведення сівби та комбайнового збирання гірчицевого насіння потребують для своєї реалізації коштів в розмірі 136,8 та 147,5 грн./га або 3,9 і 4,8% від загальної суми грошових коштів. Таким чином, порівняльну економічну ефективність виробництва товарного гірчицевого насіння різних видів за запропонованими технологіями в умовах степової зони України варто, на нашу думку, представити у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняльна економічна ефективність технологій вирощування різних видів гірчиці в умовах Південного Степу за запропонованими технологіями

Показники економічної ефективності	Вид гірчиці			
	сарептська яра	сарептська озима	біла	чорна
Урожайність кондиційного насіння, ц/га	13,0	10,0	11,0	7,0
Собівартість 1ц, грн.	216,25	411,83	248,25	489,51
Виробничі затрати разом, грн./га	2811,3	4118,3	2730,8	3426,6
Вартість продукції, грн./га	6045,0	4650,0	6490,0	5180,0
Прибуток, грн./га	3233,7	571,7	3752,2	1753,4
Рентабельність, %	115,0	12,91	137,66	51,07

Аналізуючи наведені вище дані, можна зробити висновок, що на сьогоднішній день за умов застосування адаптивних технологій вирощування в умовах Південного Степу найбільш економічно вигідними є гірчиця біла та гірчиця сарептська яра, спроможні забезпечувати надходження на одну витрачену гривню відповідно 1,38 та 1,15 гривень прибутку. Стосовно недостатнього рівня рентабельності озимої форми сизої гірчиці та чорної гірчиці, які, незважаючи на високу закупівельну ціну гірчицевої сировини, спричинені порівняно низькою насінневою продуктивністю і значними виробничими витратами на їх виробництво, вважаємо, що вирішення даної проблеми лежить не стільки в технологічній площині, а повинно бути реалізоване шляхом створення і передачі у виробництво вітчизняних сортотварів, які б характеризувалися високим рівнем адаптивності до екологічних умов зони вирощування: у озимої сарептської гірчиці це, в першу чергу, ступінь зимостійкості, котра, на нашу думку, повинна бути реалізована через створення суто озимих сортів, а не сортових популяцій; у чорної – холодостійкість на початкових етапах онтогенезу, яка б сприяла більш інтенсивному нарощенні вегетативної маси і конкурентоспроможності по відношенню до бур'янів, і генетично закріплена стійкість до обсіпання насіння під час його досягання. З метою більш повного і незалежного від низки об'єктивних і суб'єктивних факторів ринкового

середовища оцінювання запропонованих технологій вирощування насіння гірчиці різних видів, нами була проведений біоенергетичний аналіз тих адаптивних технологій вирощування гірчиці сизої, білої та чорної, що характеризувалися найвищими показниками економічної ефективності [1]. Енергетичний аналіз технології вирощування гірчиці сарептської ярої показав, що за середнього рівня врожайності 13 ц/га, рекомендованого переліку необхідних агротехнічних операцій та прийнятої сільськогосподарської техніки загальні витрати енергії складають 14260 МДж на 1 га посіву. Відповідно, надходження енергії із урожаєм кондиційного насіння становить 30640 МДж, що забезпечує її приріст на рівні 16380 МДж/га. За використання даної технології вирощування, коефіцієнт енергетичної ефективності (K_{ee}) вирощування ярої форми гірчиці сарептської становить 2,15, а енергоємність процесу виробництва 1 ц продукції складає 1,10 МДж, що дає змогу віднести зазначену технологію вирощування до категорії ресурсо-енергозощаджуючих. Разом з тим, детальне дослідження розподілу загальної енергоємності технології вирощування сизої ярої гірчиці за циклами робіт дозволяє зробити висновок, що в загальному енергетичному балансі, витратна частина якого становить 1425605,1 МДж, основний та передпосівний обробіток ґрунту складає 42,3% або 603272,8 МДж; ще 31,6% або 450567,3 МДж представлені витратами на проведення сівби; операції із догляду за посівами та збирання врожаю гірчиці становлять 7,4 та 7,7% відповідно, що у енергетичному виразі складає 105057,6 та 200707,4 МДж. Енергетична оцінка ефективності вирощування гірчиці білої свідчить, що загальна енергоємність запропонованої технології становить 1332901,9 МДж/га, традиційно найбільш енергетично витратним є блок ґрунтообробних операцій, пов'язаних із основним та передпосівним обробітком ґрунту. Водночас, зважаючи на дещо нижчу, порівняно із сарептською гірницею, насінневу продуктивність, прихід енергії з урожаєм становить 2592000 МДж на 1 га посіву, відповідно, приріст енергії складає 1259000 МДж. Виходячи з цього, коефіцієнт енергетичної ефективності становить 1,94, а енергоємність кожного центнера продукції 1,21 МДж, що дозволяє віднести запропоновану технологію до енергетично ефективних. Стосовно енергетичної ефективності окремих технологічних блоків загальної операційної технології вирощування товарного насіння культури, то, згідно результатів проведеного аналізу, найбільшою енерговитратністю характеризується блок операцій, спрямованих на проведення основного та передпосівного обробітку ґрунту, доля якого в загальній витратній частині балансу становить майже 66,0% або 879402,8 МДж. Агротехнічні операції, що складають збиральний блок технології вирощування культури, у загальному балансі мають долю на рівні 18,4% (245521,8 МДж), з догляду за посівами і сівбою – відповідно 8,9 і 6,7% (118337,4 та 8964,0 МДж). При аналізі біоенергетичної ефективності технології вирощування гірчиці чорної нами було встановлено, що загальна енергоємність технології становить 1519019,4 МДж/га. Приходна частина енергетичного балансу зазначеної технології становить 1650000 МДж, що зумовлює значення коефіцієнту енергетичної ефективності на рівні 1,09; енергоємність одиниці продукції становить 2,17 МДж/ц. Як показав більш детальний аналіз, найбільш енергоємними блоками технологічних операцій в загальній технології вирощування гірчиці чорної є наступні: основний та передпосівний обробіток ґрунту (67% від загальної кількості енерговитрат), збирання врожаю (13,5%) та догляд за рослинами культури (13,0%), що у натуральному вигляді складає 1122309,4 МДж, 203150,3 МДж і 194096,3 МДж на 1 га. Цикл посівних робіт у енергетичному балансі не перевищує 7% від загальних енерговитрат і становить 103855,3 МДж/га. Щодо результатів дослідження енергетичної ефективності вирощування озимої форми гірчиці сарептської, то слід зазначити, що енергоємність продукції склала 1468627,6 МДж. За врожайності на рівні 10 ц/га кондиційного насіння прихід енергії склав 23570 МДж/га, витрати – 14690 МДж/га, що зумовило значення коефіцієнту енергетичної ефективності на рівні 1,60; енергоємність одиниці продукції склала 1470 МДж/ц. В структурі енерговитрат, пов'язаних із процесом вирощування товарного насіння гірчиці сарептської озимої, найсуттєвішими є наступні

блоки агротехнічних операцій: основний і передпосівний обробіток ґрунту – 625403,7 і 509710,1 МДж або 42,6% і 34,7% від загального обсягу витрат відповідно; менш значимими, проте також істотними, виявилися збиральні операції – відповідно 16% та агрозаходи із забезпечення сівби культури – 6,7%. Порівняльна оцінка найбільш принципових чинників енергетичної ефективності адаптивних технологій вирощування товарного насіння різних видів гірчиці, що базується на результатах проведеного аналізу, подана в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні показники енергетичної ефективності вирощування різних видів гірчиці в неполивних умовах Степу, тис. МДж/га

Показник	Вид гірчиці			
	сиза яра	сиза озима	біла	чорна
Загальна енергоємність	1425605,1	1332901,9	1519019,4	1468627,6
Прихід енергії	30,64	25,92	16,50	23,57
Витрати енергії	14,26	13,33	15,19	14,60
Приріст енергії	16,38	12,59	1,31	8,88
К _{еє}	2,15	1,94	1,09	1,60
Енергоємність 1 ц	1,10	1,21	2,17	1,47

Аналіз наведених вище даних дозволяє зробити висновок, що із запропонованих технологій лише технологія вирощування ярої форми сарептської гірчиці за комплексом оціночних показників може бути віднесена до енергозощаджуючих, решта, насамперед, через порівняно невисоку середньобагаторічну врожайність насіння культури, є, принаймні, бездефіцитними в енергетичному сенсі.

Висновки. Аналіз структури виробничих витрат зональних адаптивних технологій вирощування різних видів гірчиці дає можливість зробити висновок про те, що основну їх частку (54–63%) складають витрати на придбання та внесення пестицидів та мінеральних добрив і паливно-мастильні матеріали. Водночас, через високу вартість та сталий попит на гірничу сировину на ринку сільськогосподарської продукції, гірчиця сиза, біла та чорна на сьогодні є одними із найбільш прибуткових культур агроценозів Півдня, спроможних значно покращити економічний стан суб'єктів аграрного виробництва зони південного Степу. За підсумковим показником економічної ефективності – рівнем рентабельності, з-поміж запропонованих технологій вирощування на першому місці знаходиться зональна адаптивна технологія вирощування білої гірчиці – згідно неї, на 1 витрачену гривню можна очікувати додаткового прибутку на рівні 1,38 грн., на другому – технологія вирощування ярої сизої гірчиці – відповідно, рівень її рентабельності становить 115,0%. Зважаючи на порівняно вищі виробничі витрати та менший рівень насінневої продуктивності, технології вирощування озимої форми сарептської гірчиці та гірчиці чорної характеризуються меншим рівнем рентабельності – 42,91% та 51,07% відповідно. Стосовно енергетичної оцінки вирощування різних видів гірчиці в незрошуваних умовах Півдня, то, за результатами наших досліджень, усі запропоновані технології є бездефіцитними в енергетичному сенсі, а зональна адаптивна технологія вирощування гірчиці сарептської ярої за показником коефіцієнту енергетичної ефективності ($K_{еє}=2,15$) впритул наближається до енергозощаджуючих технологій. Стосовно структури енергетичного балансу технологій вирощування гірчиці, то за всіма видами культури абсолютно ідентичним є превалювання енерговитрат, пов'язаних із обробітком ґрунту (62–67%), операцій, пов'язаних із комбайновим збиранням (13–15%) та операціями із догляду за рослинами (12–16%). В якості найбільш дієвого резерву радикального покращення економічних та енергетичних показників ефективності вирощування озимої сарептської та чорної гірчиці ми вбачаємо, в першу чергу, не технологічні прийоми, а заходи, спрямовані на оптимізацію певних еколого-біологічних та господарськоцінних властивостей культур,

котрі реально здійснити, насамперед, селекційно-генетичними методами (створення сортотразків озимої сизої гірчиці із високою зимостійкістю та чорної гірчиці із підвищеною стійкістю до обсіпання насіння та холодостійкістю).

Анотація

В статті наведені результати економічного та енергетичного аналізу технологій вирощування різних видів гірчиці в незрошуваних умовах Південного Степу. За окремими технологічними блоками виокремлено найбільш витратні в економічному сенсі та енергоємні агротехнологічні заходи, окреслено пріоритетні напрями їх узгодження щодо сучасних вимог ресурсо-енергозаощадження.

Ключові слова: гірчиця сиза, біла, чорна, економічна й енергетична ефективність, технології вирощування, Південний Степ.

Аннотация

В статье приведены результаты экономического и энергетического анализа технологий выращивания различных видов горчицы в неорошаемых условиях Южной Степи. По отдельным технологическим блокам выделены наиболее затратные в экономическом смысле и энергоемкие агротехнологические приемы, очерчены приоритетные направления их согласования относительно современных требований ресурсо-энергосбережения.

Ключевые слова: горчица сизая, белая, черная, экономическая и энергетическая эффективность, технологии выращивания, Южная Степь.

Summary

To the article the results of economic and power analysis of technologies of growing of different types of mustard are driven in the un-irrigable terms of South Steppe. On separate technological blocks the most expense in economic sense and power-hungry agrotechnological receptions are distinguished, priority directions of their concordance of relatively modern requirements of resource and power economy are outlined.

Keywords: mustard grey, white, black, economic and power efficiency, technologies of growing, South Steppe.

Список використаних джерел:

1. Медведовський О.К. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві / О.К. Медведовський, П.І. Іваненко. – К.: Урожай, 1988. – 208 с.

УДК: 504.03

Octafijchuk Ya.V., Nosulich T.M., M.V. Ilina, Y.B. Shpyliova

SOCIAL COMPONENT OF MODERN STRATEGY ENVIRONMENTAL SAFETY

Statement of the problem. In their activities, people often do not realize that violates the objective laws and regularities of natural processes, causing dangerous changes. If earlier mechanisms of self-regulation of biosphere compensated human impact on the environment, at the present stage of world development scope of human activity has reached proportions equal to the scale of natural phenomena. Forecasts indicate that the failure to reduce environmental risks

threats slowing of progress in human development for future generations. Environmental degradation negatively affects the physical and spiritual condition of the people. In turn, the deterioration in the quality of human capital enhances environmental hazard, particularly due to aborted in society relevant moral and ethical guidelines. It is important that these risks are properly taken into account in forming of national exit strategy from the current systemic crisis - the crisis of basic relations as in the political-legal and social-economic and social-environmental spheres.

Analysis of recent researches and publications. In dictionaries category "imperative" is interpreted as a set of the most general principles, requirements, orders to act in this or that way; one of forms of strict guidelines that are produced by the culture of a particular century as a model for general imitation, mandatory for all members of society. [1] Accordingly M. Moiseev "environmental (or coevolutionary) imperative" regards as a system of scientifically based norms and rules, regulations and restrictions that are designed to regulate human activities in accordance with the laws of biosphere and formed in it natural biochemical cycles. "Environmental imperative - is a set of constraints in active role of people, violation of which can result as catastrophic consequences for humanity" [2, p. 250]. Its main component the author considers the assessment limit for environment, which are allowed to man.

In the latest publications specialists note (see.: I. Bystryakov, Y. Kalinina, S. Kostarev, V. Kutsenko, M. Marfenin, M. Hvesyk, E. Khlobystov, L. Chuikova and so on. [3-8]), that environmental security can not be achieved only through economic and technological leverage, improving nature protection legislation, must be taken an important place by formation of new ideological and ethical foundations of society. Modern social-ecological researches are focused on mental, cultural dominants of society, and therefore on strategies of behavior and transferring of experience of correlation with environment. As bibliographical analysis shows, there is still unresolved question of how to institutionalize effective "social environmental practices" in different spheres of life, including economic, as "abandon old habits and attitudes and adopt new" [9, p. 3].

The task. Taking into account the fact that environmental safety is largely depends on values and categories of our existence, without correction of which it is impossible to change situation in nature protection sphere, the purpose of this paper is a synthesis of theoretical and methodological approaches to determining of nature of the social imperative of environmental safety, grounding of key directions of its implementation in social practice.

The main material. Ecological imperative is an integrating and versatile term, which "combines all the requirements for humans as social beings and biological beings of biosphere" [3, p. 351]. In current studies it is mostly seen as historical norms, values and social behavior guidelines aimed at achieving of harmonization and regulation of relations in the "nature - man - society" system. The content of such relationship, "depending on the time and level of goals achievement gradually transforms from economic and environmental (dominated economic goals) in ecological and economic (with a predominance of environmental objectives), and later in the social-ecological relations of nature (with a predominance of social and environmental objectives)" [4, p. 9].

Obviously, at this stage of development the environmental safety can not be ensured only by modernizing of economy. Innovative technology is accompanied by increased resource consumption and increasing of burden on the environment. As noted by A. Halchynskiy, one of the most actual problems of our time is to find tools to overcome the ideology of "consumer society" in which is lost consumer demand, there is a gap between consumption and real human needs, forming "false" virtual needs of human, determining motive of which is immeasurable desire to have [10, p. 26]. Logic of further development indicates the need for harmonization of social relations and social attitudes towards nature and its resources through the formation in social institutions of ideological guidelines as for dissemination standards of a healthy lifestyle, rational economic and environmental behavior. Is required total ecologization of all aspects of social life: mind, knowledge, production, consumption, management, etc.

Taking into account the multidimensional nature and complexity of interactions in the system "nature - man - society" ecological imperative in its detail can be represented as a system of derived imperatives - economic, social, legal, etc., which reflects various aspects of the relationship between people and environment as in everyday life as in economic activity. It analyzes not just factors of interaction between society and nature, and above all active nature forming (often nature ruining) human activity that is part of the social consciousness. The essence of the social component of the ecological imperative is that the prospects for its implementation are largely determined by the level of understanding of each individual, society and the society in general need to ensure environmental safety at all levels: global, national, regional, local and personal. Even if science will be able to define limits of for nature using (by M. Moiseev), there is no guarantee that people in their activities will follow them, coordinate their activities and needs with opportunities that nature gives them. In fact, the environmental imperative requires new thinking, reorientation of most valuable human scales that necessarily requires a change of moral and ethical standards. Under new conditions, humanism should be ecocentric - human is all that is aimed at supporting the co-evolution of nature and society.

Thus, social imperative in the context of ensuring environmental safety should be considered as a set of basic requirements for social relations and interactions in society, the implementation of which is necessary to maintain the stability of social-ecological-economic system. In the most general opinions it can be defined as the total ecologization of consciousness and philosophy of a man and society.

Under environmental consciousness, as a social category, should be understood a form of social consciousness, which includes a set of ideas, attitudes, motivations and assessments that reflect the environmental aspect of life and practice of relations between man and nature. Environmental consciousness - is an individual and collective (social) ability to realize the indissoluble connection between man and nature, human well-being depends on the integrity of the natural environment, the ability and habit of acting without breaking connections and cycles in nature. The establishment of adequate environmental awareness is characterized by the following features: global; rethinking of basic philosophical paradigms in line with current problems; support for science, a combination of science and humanistic values; ability to rise above personal interests for the benefit not only of humanity, but also specific groups of people have the right to a healthy living environment; positive mobilization (formation of readiness for action based on the interpretation of information about the risks and dangers); individual mobilization (awareness of personal involvement).

In turn, the basic concepts that reveal the essence of the processes of environmental awareness is "ecological culture", "environmental responsibility", "ecological manners." Environmental security, as a social-economic category, is characterized by a number of features, including spatial restriction. In this context, we consider ecological culture as territorial manifestation of environmental awareness. It is a combination of environmental knowledge and understanding of ecological traditions in place of human habitation, and personal qualities, formed as a result of environmental education that reflect accepted in a particular society rules and norms of behavior on the environment. Environmental norms of behavior - is external behavioral manifestation of ecological culture, and environmental responsibility is one of the criteria features of formation of a certain level of environmental culture [8, c. 123].

A clear understanding of the factors that determine the environmental behavior of individuals and groups, embodied in the environmental culture, according to A. Drenhson contributes to a fundamentally new ideological and cultural-activity system ("ecosophy" - ecological wisdom) based on the recognition of the absolute values of life. This recognition provides a deep ecological transformation of thinking and acting, deep harmony of man who thinks planetary, all creations of nature, realization of this harmony in everyday life. Ideology, public opinion, culture, education, law, - all should be aimed at education and reorientation mentality.

In our view, should be pointed out following strategic directions of realization of social imperative for ensuring of environmental safety:

- providing of qualitative environmental education of the population;
- promotion of a comprehensive ideology of sustainable development, ensuring access to environmental information;
- public involvement in decision-making on environmental and natural-technogenic safety;
- creation of guidelines for a healthy lifestyle in harmony with the environment.

Environmental education is a basic social mechanism of formation of ecological culture. According to the "Agenda for XXI century" education, including formal education, public awareness and training is important to ensure awareness of environmental issues and ethics, formation of values and approaches, instilling skills and encourage behavior consistent with sustainable development.

For the first time the question of the need for coordination at the global level action plan for the development of national educational systems in the context of issues of environmental protection and environmental safety framework is set out in international instruments of environmental education (internationally along with the term "environmental education" is used identical "education in the field of environmental nature "). The aim of environmental education - to ensure that "people were aware of the issues related to the environment, the environmental problems that people had the knowledge, skills, approaches, motivation and desire to work individually and collectively to solve existing problems, as well as to prevent new environmental hazards "[11, p. 12].

Learning to form a comfortable environment and environmental risk insurance is an important behavioral component that focused on solving of a problem "here and now". It is often carried out in residential areas and industrial areas: children study most effective ways to address specific local environmental problems. At the highest level of environmental education becomes training of environmental experts for different sectors of the economy and public administration in the field of environmental protection and environmental management.

Actually the education system is one of the tools of optimization of the structure of public consumption and increasing of production efficiency, is involved in researching and creating of new technologies, able to improve the quality of the environment (through training, as well as directly producing innovations based on our higher education institutions) and reduce environmental risks. Understanding the need for such a system of advanced consideration of the role of education for sustainable development was first clearly seen in Salonikiska declaration. The application of Ministers (Kyiv, 2003) is recognized that environmental education is only one element of Education for Sustainable Development. If environmental education mostly deals with environmental activities, the learning content in ESD is broader and is based on the recognition that the favorable ecological situation will persist in low living standards, and that a healthy environment is a prerequisite for a viable economy in the long run.

In order to facilitate the transition to ESD on high-level meeting of representatives of the Ministries of Environment and Education (Vilnius, 2005) is adopted the Strategy for Education for Sustainable Development. Its purpose is to encourage Member - States to Strategy and the inclusion of SRF in the national system of formal education within all relevant disciplines, as well as informal education. Environmental education should be seen as the basis for the SRF, and meaningful aspects of the Strategy and other international instruments - as a methodological basis for the formation of a new outlook required to view the relationship between man and nature and cultural education of the population.

The main objective is to develop the scientific basis for forming of institutional and organizational conditions of SRF in Ukraine at the national and regional levels. Theoretically, there are two main approaches: the first - the transformation of environmental education which has evolved in our country, in SRF by expanding the content and the penetration of the field has not yet been characterized (main implementing institutions are common environmental

institutions and educational field); second - a new structure at the state level that would directly served as control SRF (in this case, the parallel existence of environmental education and SRF should include compulsory coordination of their actions).

Modern scientific approaches to environmental security justify the need to stimulate public participation and broad participation of every citizen in solving urgent environmental problems. This requires the formation of institutions to attract individuals of different social groups and local communities, non state organizations and businesses to identify and rooting core values of sustainable development, discussion and decision-making on the use of scarce resources, environmental and technological safetness. These institutions have a good chance of implementation in Ukraine since they are based on historical traditions of self and collective mutual aid.

The main components (mechanisms) here are: comprehensive information on the initiative of the authorities which determine the state of environmental security, content of relevant programs, projects and plans; involvement of the general public to adopt and implement appropriate solutions; maintenance of public, non-governmental organizations (figure.).

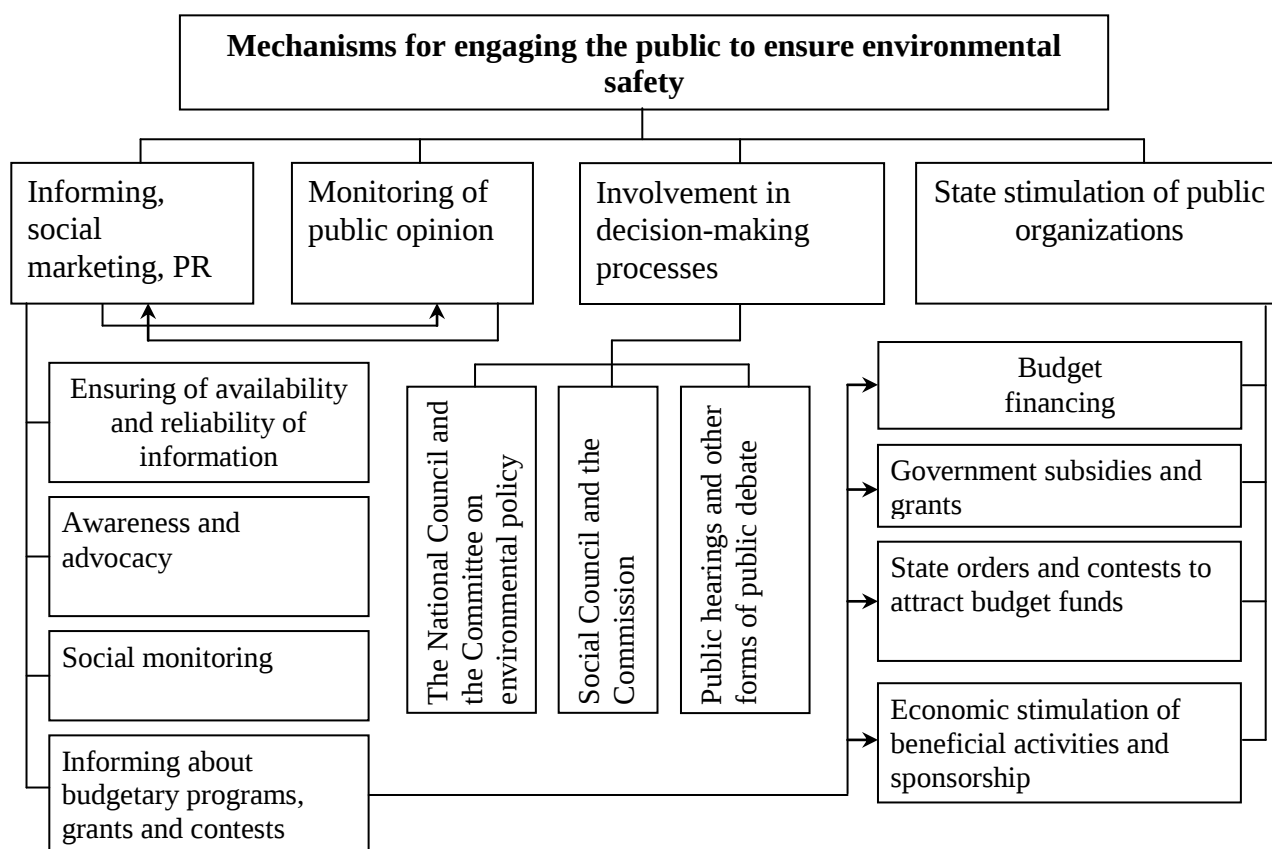


Fig. Mechanisms of public engaging to ensure environmental safety [6, c. 129]

Environmental outlook of a person depends on the amount and quality of information that he has and can use. Actual is the question of public information (on the initiative of the government, the content of environmental programs and projects) and propaganda (promotion of positive precedents) and explanation of new principles and procedures for implementation of the state environmental policy. Information policy should be based on principles of openness and transparency, and include:

- Development and implementation of an effective mechanism for establishing of regular communications with the public;
- Providing of full information about activities involving risks to environmental safety, rights and opportunities to the public;

- Conducting of explanation regarding feasibility of development and adoption of certain legal acts, administrative decisions;
- Promoting of media coverage experience of effective cooperation with the public authorities to address specific environmental problems.

Information policy is made through regular production of printed materials (official bulletins and annual reports, brochures, booklets), and use of the radio and television, electronic communications for distribution to the public information about the environmental situation and forecasts of scientific developments, threats for life related to consumer attitude towards the environment, alternative strategies for the use of available resources, opportunities to raise budget and donor funds to start projects "green" and "blue" economy, reconstruction and modernization of infrastructure, etc.

The process of social dialogue and development of common positions on issues of ecological-safety and improvement of quality of life of the population is realized through mechanisms such as public consultation, public examinations, public debates and hearings, roundtables and informal meetings, referendums, creation and coordination of advisory councils. Consulting forms make active perception to object collaboration, give the public the opportunity to express their opinions, and officials of local self-government - to listen them. There is a need to form and to strengthen the role and formation of special public control in the executive branch (community councils) in various administrative and territorial levels. Community councils are permanent collegial elected advisory bodies that operate in order to ensure the participation of citizens and their associations in public affairs, public control over the activities of executive authorities, to establish effective cooperation of public authorities, taking into account public opinion in the formation and implementation of public social-economic and environmental policy.

In world practice an important role in solving problems of ecological safety is given Non State Public Organizations (NSPOs). The advantages of such organizations are in diversity, speed and flexibility of response to society values and interests. They often offer new technologies, solutions to problems, to control the public, to attract volunteers, thereby forming and organizing a unique resource: social initiatives of citizens. These benefits in developed countries allow NSPOs to operate as an independent and flexible economic operator who is able to make decisions without direct connection with the current state budget priorities, resources involve different stakeholders (governments at various levels, businesses, local communities charities, religious organizations, and individuals).

NSPOs are able to: carry out independent monitoring of water, land, air and protected areas; organize and conduct activities for the conservation and protection of forests, preventing of losing of biological and landscape diversity, the development of ecological network; to participate in the environmentally oriented solutions seek to optimize costs and increase environmental protection from the state budget and environmental assets; mobilize the public to respond the environmental emergency or threat to their origin; carry out information and education measures to enhance the protection of the population from emergencies, disasters, natural disasters; organize and carry out communities devoted to climate changes, and other educational, lobbying, creative, protest actions for the protection and conservation of the environment.

Taking into account an important role of NSPOs, promotion of the third sector is an urgent task in the sphere of environmental protection. Financing of NSPOs through the budget is done by maintaining of their direct activities, providing the means to implement their own programs and projects (grants) and payment for work (contracts). Among other things, these funding mechanisms perform various social functions: direct allocations support the sector as a whole, grants make it possible to draw public attention to some pressing environmental problems, and with the help of those contracts are financed services which establish the relevance of public authorities.

The next step in realization of social imperative to ensure environmental safety is development guidelines for a healthy lifestyle in harmony with the environment. According to R. Valetska, "healthy lifestyle – is an activity aimed at creating, maintaining and strengthening of people's health as a prerequisite for progressive development in all its ways" [12, p. 21]. As O. Bazaluk noted, healthy lifestyle has its perspective in order to maintain the natural level of human health and its development, which requires environmental safety [13, p. 252]. In healthy lifestyle E. Hawley and B. Franks understand forms and means of everyday human life, which improve spare capacity of the body, contribute successful implementation of social and professional functions, prevention of the most common diseases [14, p. 12].

Conclusions. Thus, a prerequisite for overcoming of negative tendencies in environmental sphere is ecologization of public consciousness, spiritual and material life aimed at achieving of optimal interaction between society and nature. Important role should be assigned to the implementation and dissemination at all stages of life of a person and in different spheres of life of so called social environmental practices which are considered as a system of three interrelated components: cognitive, motivational and value-active, which together determine the impact on the environment, thus an instrument of environmental modernization of society and environmental safety.

Summary

Analysis of scientific approaches to the interpretation of the essence of concepts imperative, imperative social and ecological safety. Formed the author's vision of social imperative of ensuring environmental security through environmentalizing consciousness and philosophy of man and society; proposed strategic directions for its implementation, namely, providing quality environmental education of the population, encompassing propaganda ideology of sustainable development, ensuring access to environmental information, public involvement in decision-making on environmental and natural-ethnogeny safety, the formation of guidelines for a healthy lifestyle in harmony with the environment.

Keywords: environmental imperative, the imperative of social, environmental safety, environmental awareness, education for sustainable development, healthy lifestyles.

Анотація

Проаналізовано наукові підходи до трактування сутності понять імператив, соціальний імператив, екологічна безпека. Сформовано авторське бачення соціального імперативу забезпечення екологічної безпеки через екологізацію свідомості та світогляду людини й суспільства; запропоновано стратегічні напрями його реалізації, а саме: забезпечення якісної екологічної освіти та виховання населення, всеохоплююча пропаганда ідеології сталого розвитку, гарантування доступу до екологічної інформації, залучення населення до прийняття рішень з питань екологічної та природно-техногенної безпеки, формування настанов на здоровий спосіб життя у гармонії з довкіллям.

Ключові слова: екологічний імператив, соціальний імператив, екологічна безпека, екологічна свідомість, освіта для сталого розвитку, здоровий спосіб життя.

Аннотация

Проанализированы научные подходы к трактовке сущности понятий императив, социальный императив, экологическая безопасность. Сформировано авторское видение социального императива обеспечения экологической безопасности через экологизацию сознания и мировоззрения человека и общества; предложены стратегические направления его реализации, а именно: обеспечение качественного экологического образования и воспитания населения, всеохватывающая пропаганда идеологии устойчивого развития, обеспечение доступа к экологической информации, привлечение населения к принятию решений по вопросам экологической и природно-техногенной безопасности, формирование установок на здоровый образ жизни в гармонии с окружающей средой.

Ключевые слова: екологічний імператив, соціальний імператив, екологічна безпека, екологічне свідомість, освіта для сталого розвитку, здоровий образ життя.

References:

1. Філософський енциклопедичний словник / НАН України, Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди; редкол.: В. І. Шинкарук (голова). — К.: Абрис, 2002. — 742 с.
2. Моисеев Н. Н. Восхождение к Разуму. Лекции по универсальному еволюционизму и его приложениям / Н. Н. Моисеев. — М., 1993. — 346 с.
3. Костарев С. В. Экологический императив: основание и понимание / С. В. Костарев, Ю. И. Калинина // Личность. Культура. Общество. — 2009. — Т. XI. — Вып. 3 (№ 50). — С. 349–355.
4. Марфенин Н. Н. Гуманизм и экология / Н. Н. Марфенин // Экология и жизнь. — 2000. — № 5. — С. 6–13.
5. Сталій розвиток: світоглядна ідеологія майбутнього : [монографія] / [М. А. Хвесик, І. К. Бистряков, Л. В. Левковська, В. В. Пилипів]; за ред. акад. НААН України М. А. Хвесика. — К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. — 465 с.
6. Суспільний вектор сталого розвитку (питання теорії та практики) : [монографія] / [В. І. Куценко, В. П. Удовиченко, Я. В. Остафійчук та ін.]; за наук. ред. В. І. Куценко / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». — Чернівці: Видавець Лозовий В. М., 2013. — 336 с.
7. Хвесик М. А. Сучасна парадигма сталого розвитку в умовах глобалізації / М. А. Хвесик, О. М. Шубалий // Економіка природокористування і охорони довкілля: зб. наук. пр. / Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». — К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2011. — С. 4–14.
8. Чуйкова Л. Ю. О ключевых понятиях, связанных с экологическим образованием, экологическим воспитанием и экологическим информационным пространством как фактором, активно влияющим на формирование типа экологического сознания / Л. Ю. Чуйкова // Астраханский вестник экологического образования. — 2012. — № 4(22). — С. 122–129.
9. Паулі Г. Синя економіка: 10 років, 100 інновацій, 100 мільйонів робочих місць / Гюнтер Паулі. — К.: Фонд Богдана Гаврилишина, 2012. — 353 с.
10. Гальчинський А. Лібералізм — еволюційні трансформації / А. Гальчинський // Економіка України. — 2010. — № 6. — С. 23–34.
11. Образование в интересах устойчивого развития в международных документах и соглашениях. — М.: ЭКО-Согласие, 2005. — 144 с.
12. Валецька Р. О. Основи валеології: підручник / Р. О. Валецька. — Луцьк: Волинська книга, 2007. — 348 с.
13. Образ человека будущего: Кого и Как воспитывать в подростках поколениях : [монография] / Под ред. О. А. Базалука. — К.: Кондор, 2011. — Т. 1. — 328.
14. Хоули Э. Т. Оздоровительный фитнес / Э. Т. Хоули, Б. Д. Френкс. — Киев: Олимпийская литература, 2000. — 368 с.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Соціальний туризм — це подорожі, що субсидуються із джерел позабюджетного фінансування та за рахунок коштів, що виділяються з державного бюджету на соціальні потреби; громадський рух учасників соціального туризму; професійна діяльність з формування, просування та реалізації соціального туристського продукту. Метою соціального туризму є не отримання прибутку, а підтримка людей з низьким рівнем доходу для реалізації їхнього права на відпочинок. Концепція соціального туризму побудована за трьома принципами:

- забезпечення відпочинку всіх і кожного члена суспільства шляхом широкого залучення до сфери туризму людей з низьким рівнем доходів;
- субсидування туризму для малозабезпечених;
- активна участь центральних урядових, муніципальних, суспільних і комерційних структур в його розвитку.

Розвиток туризму в Україні суттєво впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, і є одним із найбільш перспективних напрямків структурної перебудови економіки.

В період економічних негараздів саме туризм може дати можливість багатьом країнам перебороти або ж істотно пом'якшити економічну кризу, підтягнути всі інші галузі економіки. Туристська галузь України завдяки багатим природним, історико-культурним, трудовим ресурсам цілком може претендувати на чільні позиції в економіці держави. Але для цього їй необхідна державна підтримка, визнання її пріоритетною не на словах, а на ділі. Гасло Всесвітньої Туристської Організації «Де розвивається туризм, відступає бідність» є актуальним для нашої держави. На сьогоднішній день послугами туристських фірм в Україні користується лише 8% населення держави. Інша частина населення або організовує свій відпочинок самотужки, або в силу соціально-економічних причин взагалі не має можливості повноцінного відпочинку і оздоровлення. Це «електоральне поле» так званого соціального туризму. З урахуванням багатьох соціальних показників життя населення України розвиток соціального туризму в нашій державі є надзвичайно важливим і актуальним.

Аналіз попередніх досліджень. З позицій соціально-економічної географії відповідних цільових досліджень соціального туризму досі не проводилось. Загальні питання територіальної організації туризму розглядали вітчизняні вчені М.П. Крачило, О.О. Бейдик, В.К. Бабарицька, О.О. Любіцева, О.М. Ігнатенко, І.Т. Твердохлебов, М.В. Багров, Л.О. Багрова, В.М. Шумський, І.Ф. Карташевська, І.М. Яковенко.

Проблеми управління туристичною галуззю в Україні досліджували науковці І.Гортенко [4], В.Гуляєв [5], В.Євдокименко [6], В.Киפק [7], В.Мацала [8], Н.Кабушин [9], Ю.Лебединський [10].

Зокрема, І.Гортенко розглядає соціальні аспекти управління розвитку туризму в СРСР, Ю.Лебединський досліджує механізми управління Зеленим туризмом у сільській місцевості, В.Киפק досліджує питання особливостей управління рекреаційно-туристичною сферою в Україні.

В Законі України «Про туризм» про соціальний туризм навіть і не згадується. І лише в Стратегії розвитку туризму і курортів, затвердженій розпорядженням Кабінету Міністрів України від 6.08.08 за № 1088–р, серед основних напрямів реалізації Стратегії вказується – «розробити механізм державної підтримки впровадження туристичного продукту соціального характеру».

У зв'язку з цим, набули актуальності вивчення та аналіз сучасного стану соціального туризму в Україні, розробка соціально-географічної моделі функціонування і розвитку цього сегмента туристської галузі. Актуальність розробки даної теми впливає з недостатнього наукового обґрунтування цього виду рекреаційної діяльності, необхідності забезпечення теоретичними і практичними дослідженнями організацію і розвиток соціального туризму у відповідності з вимогами сьогодення, розробки методичних положень та прогнозування розвитку соціального туризму в нашій країні.

Мета. Метою роботи є дослідження проблем розвитку соціального туризму, розгляд існуючих сегментів соціального туризму в Україні, визначення проблем та перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою соціального туризму є подорожі і відпочинок соціально вразливих верств населення для відновлення працездатності, фізичних і моральних сил. У Манільській декларації вказується, що «соціальний туризм – це ціль, до якої суспільство повинне прагнути в інтересах менш забезпечених громадян» [2].

На сучасному етапі концепція соціального туризму базується на трьох основних принципах 1) забезпечення відпочинком і оздоровленням кожного члена суспільства шляхом залучення в середовище туризму людей з низьким рівнем доходів;

2) субсидювання туристських поїздок незаможних громадян;

3) участь державних і суспільних структур у розвитку туризму.

Дана концепція реалізована на практиці у багатьох високорозвинених країнах світу, а саме в Швейцарії, Німеччині, Франції з використанням так званих відпускних чеків. В Російській Федерації до Державної Думи вже внесений і активно обговорюється законопроект «Про соціальний туризм». У нашій же державі до розуміння необхідності розвитку соціального туризму ще тільки підходять. І завдання науковців активно піднімати це питання і довести його до найвищого законодавчого рівня.

У радянський період практично весь туризм можна було вважати соціальним, тому що більше 70% вартості путівок оплачувалися профспілками, молодіжними структурами, державними підприємствами. На сьогоднішній день його частка є незначною, мало хто з наших громадян можуть виділити кошти з сімейного бюджету на поїздки по країні, тим більше за її межі.

Дискусійним серед фахівців є питання – які види слід відносити до категорії соціального туризму? Найпростіше визначитися за соціально-віковою ознакою. Це, насамперед, дитячо-юнацький туризм, молодіжний (студентський) туризм, туризм людей похилого віку, туризм інвалідів. За мотиваційною ознакою до категорії соціального туризму, на нашу думку, слід віднести спортивний туризм, зелений (сільський туризм), екологічний туризм, а також всі інші види туризму для вищезазначених соціально-вікових категорій.

Проаналізуємо сегментацію соціального туризму в незалежній Україні. Суспільно важливим і пріоритетним для держави є дитячо-юнацький туризм. Дитячо-юнацький туризм, орієнтований на соціально важливу категорію нашого суспільства – підростаюче покоління – посідає особливе місце в системі рекреаційно-туристської діяльності. У першу чергу він покликаний сприяти вихованню та освіті підростаючого покоління засобами туристсько-краєзнавчої діяльності, формуванню всебічно розвиненої особистості. Дуже важливою є медико-біологічна функція дитячо-юнацького туризму, яка полягає в оздоровленні молоді. При розумній організації дитячо-юнацький туризм може дати відчутний економічний ефект. Різними формами туристсько-краєзнавчої роботи в Україні охоплено більше 1 млн. 250 тисяч дітей, що становить менше 20% від загальної кількості учнів. У позашкільних навчальних закладах туристського напрямку щорічно займаються майже 530 тисяч учнів. З 1988 до 2008 року кількість закладів дитячо-юнацького туризму зросла в 3,5 рази, притому, що система дорослого туризму за цей період зазнала втрат. Зараз в системі дитячо-юнацького туризму працює 108 позашкільних

навчальних закладів у всіх регіонах України. Однак наведені кількісні показники, коли у сферу туристсько-краєзнавчої діяльності залучається лише кожна п'ята дитина, говорять про великий невикористаний потенціал цієї системи.

Система молодіжного (студентського) туризму в Україні не сформована. Міністерство освіти і науки України своїм наказом доручило розвивати студентський туризм центрам туризму і краєзнавства учнівської молоді. Однак дієвих кроків в цьому напрямку не зроблено. В розвинених країнах світу успішно діє система дешевих студентських закладів розміщення – хостелів – яка в Україні тільки формується. Тому для розбудови системи молодіжного (студентського) туризму в Україні необхідно зробити дуже багато, адже всюди в світі студентська молодь є найбільш подорожуючим сегментом туристського загалу.

Щодо розвитку туризму людей похилого віку (туризму «сеньйорів»), туризму інвалідів то ці види соціального туризму в нашій країні практично не розвиваються. Натомість у високорозвинених країнах подорожі людей похилого віку є масовими і надзвичайно популярними і конкурують з молодіжними подорожами. Інваліди в нашій країні вправі розраховувати лише на достатньо обмежене санаторно-курортне лікування, що ж до туристського обслуговування інвалідів то туристські заклади, заклади гостинності, транспортна інфраструктура до цього не готові.

Розвитком спортивного туризму в Україні займається Федерація спортивного туризму України, яка має територіальні осередки в усіх областях нашої держави, АР Крим, містах Києві та Севастополі. Зараз в лавах Федерації нараховується більше 14 тис. туристів-спортсменів.

Головна особливість спортивного туризму полягає в тому, що він, не потребує відносно великих матеріальних видатків, так як, по-перше, розвивається в існуючому навколишньому природному середовищі і не вимагає значних капіталовкладень для підготовки та проведення туристсько-спортивних масових заходів та зведення спеціальних споруд для їх проведення, по-друге, матеріально-технічне та організаційне забезпечення зазначених заходів у значній мірі здійснюється силами та засобами самих туристів. Розвиваючись на межі спорту й активного дозвілля в природному середовищі, спортивний туризм сприяє розвитку внутрішнього туризму шляхом пропаганди відносно дешевого і, водночас, ефективного відпочинку, що в умовах невисоких матеріальних прибутків значної частини населення країни надає йому соціально-пріоритетного значення для відповідних державних, громадських та комерційних організацій. Зменшення вартості оздоровлення та відпочинку завдяки використанню елементів і засобів спортивного туризму й мінімізації видатків на матеріально-технічну інфраструктуру такого відпочинку по відношенню до вартості відпочинку за традиційними організаційними формами робить його соціально доступним та економічно привабливим для населення нашої країни, економічно вигідним для організаторів.

Зелений (сільський) туризм в Україні знаходиться на стадії формування. Віднесення його до категорії соціального є дещо парадоксальним, адже це, як правило, відбувається за фактом кінцевого споживання турпродукту. В даному ж випадку соціально важливим для держави є продуцент турпродукту – сільське населення. Адже зелений туризм розвиває місцеву економіку, сприяє підвищенню зайнятості населення, створенню нових робочих місць на селі. Слід відзначити, що сільський туризм – це мабуть єдина туристська галузь, яка не потребує інвестицій, додаткових капіталовкладень і може приносити суттєвий прибуток тим, хто ним займається.

Організація зеленого (сільського) туризму, як свідчить досвід європейських країн, сприяє ефективному господарюванню, покращенню благоустрою та санітарного стану населених пунктів, зокрема садиб селян, об'єктів соціальної сфери на селі та туристських об'єктів. При цьому підвищується зайнятість сільського населення, відроджуються народні промисли, зростає виробництво.

Розвиток екологічного туризму в нашій державі сприятиме створенню освітніх екологічних програм для широкого загалу населення, розробці туристських маршрутів для організованих туристських груп територіями національних природних та регіональних ландшафтних парків, заповідними територіями з метою збереження природного середовища.

Чомусь вважається, що кошти на розвиток соціального туризму повинна виділяти держава. Справа в тому, що у держави на це не має коштів, а втім такі бюджетні витрати майже не потрібні. Помилково перекладати фінансування соціального туризму повністю на плечі держави. У всьому світі він самофінансується та ще й суттєво поповнює державну скарбницю. Світовий досвід підтверджує, що масовість соціального туризму перекидає його дешевизну сумарним припливом та швидким обертотом живих грошей, що збільшує зайнятість, інвестиції в туризм безпосередньо на місцях, а разом з тим і податкові надходження. Завдяки туризму в усьому світі країни багатіють, хоч самі в нього жодної копійки не вкладають – лише підтримують грамотною, перш за все законодавчо вивіреною політикою.

Висновки. Таким чином, сучасні економічні і соціальні передумови, що склалися в Україні, сформували суспільне замовлення на розвиток системи соціального туризму. Тому наступним кроком повинно стати прийняття Закону України «Про соціальний туризм». Адже в нинішніх умовах, в існуючому нормативно-правовому полі соціальний туризм ефективно розвиватися не в змозі.

З метою підтримки та розвитку соціального туризму, його більшої доступності для слабозахищених соціальних груп населення держава повинна законодавчо передбачити для підприємств, закладів та громадян, що займаються розвитком соціального туризму, ряд переваг. Серед них:

- при ліцензуванні у сфері соціального туризму ліцензійний збір не утримувати;
- введення пільгової шкали оподаткування на послуги, що надаються закладами соціального туризму по оздоровленню, туристсько-екскурсійному обслуговуванню, виготовленню та прокату туристського спорядження, а також по податках на майно закладів соціального туризму, на утримання
 - об'єктів соціально-культурної сфери;
 - звільнення від оподаткування земель, що зайняті об'єктами соціального туризму;
- при наданні туристських послуг соціального характеру (в системі дитячо-юнацького туризму, туризму людей похилого віку та туризму інвалідів будь-яких послуг) податок на додаткову вартість на туристський продукт перетворювати в соціальну туристську ренту, що не підлягає оподаткуванню, та повністю спрямовується на підтримку та розвиток соціального туризму;
- здійснення безкоштовної цільової сертифікації;
- звільнення освітніх закладів, що готують фахівців соціального туризму, від податку на майно, податку на утримання житлового фонду та об'єктів соціально-культурної сфери;
- звільнення від оподаткування добровільних внесків юридичних та фізичних осіб, в тому числі іноземних, на підтримку соціального туризму;
- встановлення пільгового проїзду для організованих дитячо-юнацьких та студентських туристських груп упродовж усього року.

Джерелами фінансування та матеріальної підтримки соціального туризму, крім бюджетних коштів, можуть бути: кошти, отримані в результаті туристської та іншої діяльності закладів соціального туризму, платежі у вигляді соціальної туристської ренти, добровільні внески юридичних та фізичних осіб, в тому числі іноземних, на підтримку соціального туризму. Соціальна туристська рента може утворюватися при наданні туристських послуг шляхом перетворення податку на додану вартість на соціальний туристський продукт у джерело самофінансування соціального туризму, що не підлягає оподаткуванню. Рентні відрахування можуть перерозподілятися між закладами

соціального туризму, органами виконавчої влади місцевого та обласного рівня та загальнодержавним органом управління соціальним туризмом, який необхідно створити. Тому ще одним наступним кроком повинно стати прийняття Закону України “Про соціальну туристську ренту”.

Запровадження механізму туристської ренти, яка є формою реалізації права власності на туристські ресурси, дозволить отримати додаткове джерело фінансування розвитку соціального туризму, а чіткий розподіл прав власності між органами влади та закладами соціального туризму – реально визначити соціальний зміст туристської ренти, її соціальну орієнтованість.

Враховуючи високу соціальну значущість змістовного відпочинку та повноцінного оздоровлення соціально вразливих верств населення, заклади соціального туризму повинні вирішувати ці питання першочергово у тісній взаємодії з органами місцевої влади. Лише створена в державі система соціального туризму на сучасному етапі здатна дати повноцінний туристський продукт, який би задовольняв потреби учнівської та студентської молоді, людей пенсійного віку, інвалідів та інших соціально вразливих верств населення у відпочинку, оздоровленні, пізнанні навколишнього світу.

Анотація

Необхідною умовою розвитку соціального туризму визнано системний підхід, що передбачає формування відповідної системи розвитку соціальної галузі туризму як складової загальної системи туристичної справи. Систематизовано погляди науковців на зміст та складові системи розвитку соціального туризму. Сучасні економічні і соціальні передумови, що склалися в Україні, сформували суспільне замовлення на розвиток системи соціального туризму. Тому наступним кроком повинно стати прийняття Закону України «Про соціальний туризм». Адже в нинішніх умовах, в існуючому нормативно-правовому полі соціальний туризм ефективно розвиватися не в змозі.

Ключові слова: соціальний туризм, організаційний механізм туризму, ринок туристичних послуг, функції туризму, інфраструктура соціального туризму, конкурентоспроможність країни, природно-ресурсний потенціал, культурна спадщина, безпека.

Аннотация

Сегодня все больше внимания уделяется развитию социального туризма, ведь именно туризм может дать возможность преодолеть или существенно смягчить экономический кризис, подтянуть все другие отрасли экономики. При этом особое внимание следует уделять развитию туристических путешествий страной. Современные экономические и социальные предпосылки, сложившиеся в Украине, сформировали общественный заказ на развитие системы социального туризма. Поэтому следующим шагом должно стать принятие Закона Украины «О социальном туризме». Ведь в нынешних условиях, в существующем нормативно-правовом поле социальный туризм эффективно развиваться не в состоянии.

Ключевые слова: социальный туризм, организационный механизм туризма, рынок туристических услуг, функции туризма, инфраструктура социального туризма, конкурентоспособность страны, природно-ресурсный потенциал, культурное наследие, безопасность.

Summary

Today, more attention is paid to the development of tourism, because tourism can provide an opportunity to overcome or substantially mitigate the economic crisis, tighten all the other sectors of the economy. Special attention should be paid to the development of tourist travel country. Current economic and social conditions prevailing in Ukraine, formed a social order for the development of social tourism. So the next step would be the adoption of the Law of Ukraine

"On the social sciences." Indeed, in the present context, the existing regulatory and legal framework to effectively develop social tourism can not.

Keywords: social sciences, organizational mechanism tourism, tourism market, tourism functions, the infrastructure of tourism, competitiveness, natural resource potential, cultural heritage, security.

Список використаної літератури:

1. Державна програма розвитку туризму на 2002 – 2014 роки // Офіційний вісник України. – 2014. – №18. – С. 144 – 154.
2. Закон України «Про курорти» // Відомості Верховної Ради. – 2013. – №50. – С. 435.
3. Закон України «Про туризм» від 19.09.95 №324/95-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 31. – Ст. 241. – С. 705 – 717.
4. Правове регулювання туристичної діяльності в Україні: Зб. нормативно-правових актів / Під заг. ред. проф. В.К. Федорченка. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 640 с.
5. Про основні напрямки розвитку туризму в Україні: Указ Президента України від 10. 08. 1999. № 973/99 // Урядовий кур'єр. – 1999. – 29 вересня .
6. Туристична діяльність в Україні: нормативно-правове регулювання / Роїна О.М. (2-е вид., змін та доп.). – К.: КНТ, 2013. – 464 с.

УДК: 338.48

Саламатіна С. Є.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ: СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах глобальних перебудов і переорієнтації галузей економіки важливим є зростання потреб і мотивів людей до туристичної діяльності. Туризм як галузь економіки поступово займає лідерські позиції в багатьох країнах світу, а також і в Україні. Але для ефективного функціонування цієї галузі народного господарства слід розробити ефективні механізми його діяльності, які в Україні мають перші кроки реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань, які пов'язані з державною політикою розвитку туризму, зробили такі вчені та фахівці як А. Ю. Александрова, В. О. Алексуніна, А. М. Бабашкіна, І. Т. Балабанов, О. О. Бейдик, В. С. Боголюбов, С. О. Бистров, Д. Л. Вилоух, Л. І. Гонтаржевська, П. В. Гудзь, Ю. П. Гуменюк, В. Ф. Данильчук, Л. П. Дядечко, М. І. Кабушкін, В. О. Квартальнов, В. Ф. Кифяк, О. О. Любіцева, М. П. Мальська, Д. М. Стеченко та інші науковці.

Наукові роботи цих учених створили теоретичні та практичні засади туристичної діяльності, а також державної політики розвитку туризму як галузі національного господарства.

Водночас, коло проблем, які пов'язані зі створенням та реалізацією державної політики розвитку туризму як галузі національного господарства, яка орієнтована на вирішення загальноекономічних та соціальних питань, на наш погляд, не знайшли належного відображення в науковій літературі.

Формулювання завдання дослідження. Невирішеним залишається питання вдосконалення державної політики та стратегії розвитку туризму в Україні на основі

економічних і соціальних підходів. Саме тому необхідно обґрунтувати нові напрями та цілі розвитку туризму для задоволення реальних потреб туристів та створити нову модель стратегії, в якій держава, туристичні організації та підприємства туристичної індустрії мають спільно розвивати національний туризм як один із засобів стабілізації та збалансованого соціально-економічного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу. Туризм значно впливає на економіку України і частково забезпечує зайнятість населення, підтримує платіжний баланс, стимулює зростання ВВП. За даними Всесвітньої ради з туризму й подорожей (ВРТП) індустрія туризму України в 2009 р. забезпечила робочими місцями більше 230,2 тис. людей та створила ВВП у розмірі більше 15,5 млрд. грн. (табл. 1) [1; 2].

Таблиця 1

Показники зайнятості населення та ВВП у туристичній індустрії України в 2009-2012 рр.

Статистичні показники	2009	2010	2011	2012
Середня кількість робочих місць протягом року у сфері туризму, тис. осіб	230,2	228,6	236,8	257,4
Вклад туризму у ВВП країни, млрд. грн.	15,5	18,2	22,5	23,4

Експерти ВРТП за період 2011-2021 рр. прогнозують зростання частки ВВП, отриманого від розвитку туризму в Україні, на 6,9 % і зростання зайнятості населення в цьому секторі не менше 2,5 %. При цьому в країнах Європи ці показники за вказаний період за прогнозами ВРТП складуть не більше 5,2 % і 0,5 % відповідно [3].

Стратегія розвитку регуляторної політики у сфері туризму реалізується на основі комплексу завдань з розвитку законодавчої бази та регуляторної політики туризму й підприємництва, що є системним комплексом і включає плани розвитку законодавчої бази туризму та підприємництва. Регулювання розвитку сфери туризму на державному рівні проводиться з метою збільшення економічного потенціалу туристичної індустрії, розвитку соціально-економічної інфраструктури місць перебування, зростання зайнятості населення туристичних регіонів, збільшення валового національного доходу туристичної діяльності, захисту споживачів туристичних послуг, надання їм необхідних гарантій безпеки, організації конкурентоспроможної туристичної діяльності на основі міжнародних стандартів, збереження ландшафту, рекреаційних ресурсів і пам'яток історії, екологічного захисту територій шляхом регулювання зростаючих туристичних потоків тощо.

При цьому збільшення економічного потенціалу та розвиток соціально-економічної інфраструктури регулюється державним бюджетом, податковим та інвестиційним законодавством. Збільшення валового національного доходу регулюється податковим законодавством. Організація конкурентоспроможної індустрії туризму - нормативно-правовими актами підприємництва, актами з ліцензування туристичної діяльності економічних суб'єктів господарювання; податковим та зовнішньоекономічним законодавством. Таким чином, комплексний характер державної політики та стратегії розвитку туризму в Україні передбачає формування нової системи державного стратегічного планування розвитку туризму.

Необхідність системи державного стратегічного планування розвитку туризму, на нашу думку, пов'язана з чотирма основними чинниками:

- залежністю економічного розвитку регіонів України від індустрії туризму;
- доцільністю розвитку сфери туризму для залучення додаткових ресурсів для збалансованого розвитку економіки країни;
- необхідністю задоволення зростаючих потреб населення країни та іноземних туристів до подорожей, організації відпочинку й дозвілля;

- проблемами стрімкого розвитку індустрії туризму в частині захисту історичної спадщини та довкілля в умовах масового туризму.

До основних груп чинників, які впливають на реалізацію стратегії розвитку туризму в Україні, слід віднести: соціально-економічні, демографічні, екологічні, медично-біологічні, політичні, соціально-психологічні, природні, культурно-історичні, матеріально-технологічні. Перелічені групи чинників, на нашу думку, доцільно поділити на два класи: селективні та реалізації, які, у свою чергу, можуть бути віднесені до локальних і чинників загальної дії.

Селективні чинники визначають необхідність і доцільність розвитку міжнародного туризму. До цих чинників можна віднести соціально-економічні, демографічні, політичні та соціально-психологічні. Чинники реалізації стратегії сприяють найбільш повному задоволенню потреб споживачів туристичного продукту в туризмі. Це, передусім, матеріально-технічні чинники, інтегровані в клас чинників загальної дії. Локальні чинники розвитку туризму визначають межі туристичної діяльності на конкретній території. До таких чинників віднесені природні, екологічні та медично-біологічні, культурно-історичні чинники.

Необхідно відмітити, що до чинників, які негативно впливають на реалізацію стратегії розвитку туризму відносять: економічні кризи, зростання цін на основні предмети споживання, безробіття, мілітаризацію, зростання зовнішньої заборгованості, політичну нестабільність, страйки, криміногенний стан, фінансову нестабільність (інфляція, стагнація валют), скорочення обсягів індивідуального споживання, екологічний стан довкілля, банкрутство туристичних підприємств, посилення контролю туристичних процедур, зниження квот обміну валют, невиконання туристичними фірмами зобов'язань. Негативні чинники значно впливають на соціальний і молодіжний туризм, які є найбільш чутливими до зміни умов туристичних подорожей.

До чинників, які впливають на розвиток туризму, відносять чинник сезонності. Залежно від сезону обсяг туристичної діяльності на ринку може мати значні коливання. Туристичним організаціям й установам у цьому відношенні необхідно формувати низку заходів, які спрямовані на зменшення сезонних спадів діяльності у сфері туризму. Такими заходами, наприклад, можуть бути введення сезонної диференціації цін та тарифів на проживання в готелях, транспортні й санаторні послуги, а також інтенсивний розвиток нових видів туризму, які не схильні до сезонних коливань, зокрема, наукового, ділового та інших.

Стратегія розвитку туризму повинна включати заходи з подолання негативних тенденцій, які склалися за попередні роки. До таких проблем доцільно віднести: нерівномірність територіального та видового розвитку туризму, неефективне використання наявного фонду розміщення, слабкі темпи введення в експлуатацію нових об'єктів туризму, недосконалість мережі транспортних та екскурсійних послуг, слабкий розвиток посередницької діяльності в туризмі, низький рівень організації та управління туризмом.

З іншого боку, стрімкий розвиток індустрії туризму може призвести до виникнення кола проблем соціально-економічного характеру. Досвід політики розвитку туризму в Іспанії, Греції та Туреччині щодо розв'язання кола таких проблем свідчить про необхідність державного стратегічного планування розвитку туризму в частині розвитку транспорту, комунікацій, туристичної інфраструктури, захисту природного середовища.

Відмітимо, що державне стратегічне планування розвитку туризму (концепції, стратегії, програми) є одним із елементів державної політики у сфері туризму. В Україні існує декілька розроблених концепцій, стратегій і програм розвитку туризму. Недоліком стратегії є відсутність механізмів фінансування та відповідальних за її реалізацію [2].

З іншого боку, стратегічна мета розвитку рекреаційної сфери України, перш за все, полягає у формуванні конкурентоспроможних на світовому та національному рівнях туристичного продукту й санаторно-курортних послуг на основі ефективного

використання наявного потенціалу, модернізації й реконструкції існуючої матеріально-технічної бази та туристичної інфраструктури.

Також необхідно відмітити, що розроблені сьогодні стратегії розвитку туризму не мали адекватної інформаційної бази для стратегічного планування, оскільки перехід від централізованого планування до ринкової економіки порушив процеси збору та аналізу даних в Україні. Крім того, внаслідок ухилення від оподаткування значна частина діяльності приватного сектору туризму не надає звітність [4; 5]. Тому офіційна статистика тенденцій у сфері туризму та подорожей в Україні не зовсім точно відтворює економічні процеси цього сектору.

Для більш точного планування й прогнозування необхідності змін у сфері туризму важливо відстежувати тенденції й динаміку зростання потреб на послуги у сфері туризму та подорожей, що допомагає визначити загрози й нові можливості у сфері туризму. Як інформаційну базу для розробки стратегії розвитку туризму доцільним є використання системи допоміжних рахунків туризму (Tourism Satellite Account, TSA), створену WTTC. Система допоміжних рахунків надає можливості для планування та формування політики розвитку туризму. У цьому випадку щорічне оновлення TSA забезпечить наявність точних даних для залучення сфери туризму до стратегії економічного розвитку країни.

Розробка стратегії державної політики розвитку туризму повинна забезпечити прогнозування й планування розвитку туристичного комплексу, обсягу туристичних потоків, ресурсних можливостей туристичних територій, потреб населення та економіки держави. З метою вдосконалення системи стратегічного планування розвитку туризму в Україні необхідно створити систему стратегічного планування розвитку туристичних територій, наприклад, на основі кластерного підходу, забезпечити інтеграцію науки та туристичної індустрії в процесі розробки та реалізації стратегії.

Доцільно зауважити, що Україна займає одне з провідних місць в Європі за рівнем забезпеченості цінними природними, лікувально-оздоровчими та історико-культурними ресурсами, які викликають потреби у вітчизняних та іноземних туристів. Однак на міжнародному туристичному ринку національний туристичний продукт і природні ресурси України оцінюються як менш привабливі та менш конкурентоспроможні, у порівнянні з іншими країнами [6; 7]. Причиною є недостатньо обґрунтований стратегічний підхід, за якого сфера туризму на рівні державної політики не включена в моделі економічних, соціальних та гуманітарних функцій, збереження природного навколишнього середовища, культурно-історичної спадщини, наповнення бюджетів, створення нових робочих місць, збільшення питомої ваги сфери туристичних послуг у структурі ВВП країни.

Крім того, спостереження та експертні оцінки сучасного стану туризму в зарубіжних країнах показують, що розвиток іноземного туризму повинен супроводжуватися державними програмами розвитку внутрішнього (національного) туризму [8]. Таким чином, в умовах ринкових відносин стратегія розвитку туризму України в межах соціально-економічної політики держави повинна бути орієнтована на три основні стратегічні напрями:

- забезпечення можливості використання туристичною індустрією необхідних туристичних ресурсів;
- забезпечення доступності користування туристичними продуктами та послугами для задоволення потреб населення та іноземних туристів;
- забезпечення вільного пересування туристів, викликаного мотивами розвитку туристичної сфери та іншими потребами суспільства.

Необхідно зауважити, що в останні роки спостерігається інтенсивне зростання конкуренції на ринку туристичних потреб, який відбувається в результаті дії наступних чинників [9; 10]:

- появи нових країн з експансивними стратегіями залучення туристів;
- досягнення деякими формами та видами туризму точки насичення;

- упровадження нових технологій у туристичній індустрії та інновацій на ринок туристичних послуг;

- впливу на ринок туризму чинників глобальної економіки.

Україна може успішно конкурувати у сфері туризму за наявності наступних стратегічних підходів у реалізації сучасної політики та стратегії розвитку туризму:

- розвиток туристичних продуктів за існуючими напрямками туризму;
- формування нових видів туризму та туристичних продуктів;
- залучення до туристичної сфери нових туристичних ресурсів;
- створення конкурентоспроможних туристичних послуг міжнародної якості шляхом інноваційного розвитку туристичної індустрії;
- розширення інфраструктури та географії туристичних подорожей шляхом формування нових районів призначення;
- розширення сфери дії державного туристичного маркетингу та міжнародної співпраці туристичних організацій;
- введення зустрічного обміну у сфері туристичної діяльності.

З іншого боку, для сфери туризму економічна конкуренція, технологічні зміни й державна політика перебувають у постійній мінливості. Виходячи з цього, стратегія розвитку туризму повинна змінюватися з урахуванням виникаючих економічних умов і змін на світовому та внутрішньому ринках туризму. Це, на нашу думку, припускає єдиний підхід у стратегічному плануванні, який доцільно звести до трьох основних послідовних етапів, а саме:

- на першій стадії розробки стратегії важливим є рішення;
- на другій стадії важливими елементами є маркетинг та контроль;
- на третій стадії необхідним стає контроль за поточними витратами.

Вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності туристичної індустрії в Україні можливо також шляхом формування стратегії державної політики розвитку туризму, яка заснована на ефективній моделі співпраці держави, бізнесу та суспільства (приватно-державного партнерства). За цим підходом подолання наявних негативних тенденцій, створення системних передумов для розвитку інфраструктури та матеріальної основи, поліпшення функціональної й технологічної якості туристичних продуктів повинні стати пріоритетами стратегії державної політики розвитку туризму в політиці економічного розвитку країни в цілому.

Доцільно зауважити, що слабкий розвиток інфраструктури туризму в Україні вимагає включення до стратегії розвитку завдання про введення туризму до сфери відтворення продуктивних сил в частині відновлення фізичного та психологічного потенціалу людини. При цьому соціальна функція державної політики туризму повинна вирішувати економічні та соціальні завдання розвитку нових форм туристичних послуг, які можуть бути реалізовані на основі розвитку головної ланки виробництва цих послуг - підприємствах туристичної індустрії.

Висновки. Таким чином, європейська модель державно-приватного партнерства є найбільш продуктивною, зважаючи на різноманіття форм взаємодії органів державного та регіонального управління, а також на можливість залучення фінансових вкладень приватного сектору економіки. Наслідком реалізації цього підходу є формування змішаних державно-приватних інститутів у сфері туризму, які спроможні створити та реалізувати комплексну стратегію розвитку туризму. Однак для ефективного функціонування цієї моделі необхідне постійне державне фінансування в частині участі держави у формуванні та просуванні національного туристичного продукту, фінансування інвестиційних проєктів у розвиток туристичної інфраструктури, організації та проведення міжнародних туристичних виставок, здійснення маркетингових досліджень та рекламно-інформаційної діяльності.

Анотація

Розглянуто питання вдосконалення державної політики розвитку туризму в

Україні.

Ключові слова: туризм, сфера туризму, туристичний продукт, стратегія розвитку туризму, стратегія планування, конкурентоспроможність.

Анотация

Рассмотрен вопрос усовершенствования государственной политики развития туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, сфера туризма, туристический продукт, стратегия развития туризма, стратегия планирования, конкурентоспособность.

Summary

Is looked through the option of improvement of State policy of tourism development in Ukraine.

Keywords: tourism, sphere of tourism, tourist product, tourism development strategy, strategy planning, competitiveness.

Список використаних джерел:

1. Программа сотрудничества ВЭФ в областях путешествий и туризма. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unwto.org/index>
2. Офіційний сайт Кабінету міністрів України - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kmu.gov.ua>
3. UNWTO World Tourism Barometer. – Madrid : UNWTO Publications. –2011. – Vol. 5, № 2, June. – 48 p.
4. Гуменюк Ю. П. Організаційно-економічні механізми стимулювання розвитку рекреаційно-туристичного комплексу: Дис. ... канд. екон. наук: 08.10.01 / Ю. П. Гуменюк // Інститут регіон. досліджень НАН України. – Львів, 2006. – 198 с.
5. Шкарлет С. М. Тенденції і перспективи розвитку туристичної галузі України у складі національної та світової економіки / С. М. Шкарлет, О. М. Кальченко // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 10. - С. 36-43.
6. Гонтаржевська Л. І. Конкурентні переваги українських туристичних підприємств у міжнародному регіоні та шляхи їх посилення /Л. І. Гонтаржевська // Збірник наукових праць. – Вип. 47. – К.: ІСЕМВ НАНУ, 2005. – С. 213-218.
7. Индекс конкурентоспособности в области путешествий и туризма - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.weforum.org>.
8. Dutkowski M. Strategic tourist markets of the Pomeranian voivodship. University of Gdansk, 2004. – 78 s.
9. Федулова Л. І. Інноваційні контури розвитку туризму: [Основні світові тенденції розвитку інноваційної діяльності туризму] / Л. І. Федулова //Актуальні проблеми економіки. - 2006. - № 2. - С. 137-147.
10. Шевеля Г. І. Зовнішні фактори ризику в туризмі / Г. І Шевеля // Культура і освіта фахівців туристичної сфери: сучасні тенденції та прогнози. – К.: КУТЕП, 2005. – С. 199-202.

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 12; інтервал 1; 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 460 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 авторів не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті, а також за згодою авторів вміщувати їх у огляд. Матеріали надсилаються в редакцію журналу. Наша адреса: 73039 м. Херсон, вул. 49 Гвардійської Дивізії, 37-А Довідки за телефоном: (0552) 33-53-40, 33-52-61

e-mail: sovet@mubip.org.ua

З повагою,

відповідальний секретар: Крупіца І. В.