

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Економічний факультет

Інститут державного управління та регіонального розвитку

AKADEMIA POLONIJA
POLONIA UNIVERSITY

МАТЕРІАЛИ ДОПОВІДЕЙ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ

**«ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ»**

12-13 лютого 2016 року

Частина I

**Ужгород
2016**

УДК 330.3(063)
ББК 65.011я43
Е 45

За загальною редакцією:

Палінчак М. М., декан факультету міжнародних відносин УжНУ, кандидат історичних наук, професор;

Приходько В. П., завідувач кафедри міжнародних економічних відносин УжНУ, доктор економічних наук, професор;

Andrzej Krynski, доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща).

Рецензенти:

Мікловда В. П., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України;

Ярема В. І., доктор економічних наук, професор.

Економіка в контексті інноваційного розвитку: стан та перспективи:

Е 45 матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 12-13 лютого 2016 р.) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. П. Приходько, А. Krynski. – У 2-х частинах. – Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. – Ч. 1. – 180 с.

ISBN 978-966-916-070-6

У збірнику викладено матеріали доповідей учасників Міжнародної науково-практичної конференції «Економіка в контексті інноваційного розвитку: стан та перспективи» (12-13 лютого 2016 року, м. Ужгород), у яких розглядаються проблеми економічної теорії та історії економічної думки, світового господарства і міжнародних економічних відносин, економіки та управління національним господарством, економіки та управління підприємством та інші питання.

УДК 330.3(063)
ББК 65.011я43

ISBN 978-966-916-070-6

© Державний вищий навчальний заклад
«Ужгородський національний університет», 2016

ЗМІСТ

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ДО ПИТАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ
БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Вакар Т. В...... 8

ГЕНЕЗА НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ
В МЕЖАХ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вітренко А. О...... 9

БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, СТАН І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Єлісєєва Л. В...... 12

PROFESSOR LIBERMAN E.G. SCIENTIFIC SCHOOL
OF ECONOMICS AND STATISTICS

Kushchenko O. I...... 15

ТРАНСФОРМАЦІЯ МІСІЇ ТА ФУНКЦІЙ ВИЩОЇ ОСВІТИ
В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Семенець Ю. О...... 18

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПРЕДПОСЬЛКИ ВОЗНИКНОВЕННЯ
ВИРТУАЛЬНОГО РЕГІОНАЛІЗМА

Квлинский А. С., Блашчик П., Загерский Б...... 22

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄС
ТА ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Фарафонова Н. В...... 25

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО
СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Безп'ята І. В...... 28

ОНТОЛОГІЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бурлуцька С. В...... 30

ВПЛИВ ТЕОРІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА РОЗВИТОК
СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Гаврисевич А. С...... 33

ВПЛИВ ЗАГРОЗ В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	
Дубровін О. В.	35
РЕГУЛЯТОРНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	
Душейко Д. М.	39
ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БІОПАЛИВНОГО ВИРОБНИЦТВА	
Климчук О. В.	41
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	
Коваленко Є. В.	44
ОЦІНКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ	
Петрова І. П.	47
КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	
Прохорчук С. В.	50
МОТИВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ ТУРИСТИЧНОЮ ФІРМОЮ	
Сидоренко С. В.	53
ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙ У КОМПЛЕКСНОМУ ВИКОРИСТАННІ ВІДХОДІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	
Тимчак В. С.	57
РЕСУРСОЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА	
Хадарцев О. В.	61
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАСАДАХ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ. СВІТОВИЙ ДОСВІД І ШАНС ДЛЯ УКРАЇНИ	
Шевцова Г. З.	63
ПІДХОДИ ДО СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ	
Штулер І. Ю.	66
EKSPORT POLSKIEGO ALUMINIUM: STAN DOTYCHCZASOWY I PROGNOZY	
Wzorek Agata, Łamasz Bartosz	69
НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
КОНЦЕПЦІЯ ЕКОПЕРЕВЕЗЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ РІЧКОВИХ ПОРТІВ	
Валявська Н. О.	73

ВИБІР ТА ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ Гаврилюк Н. М.	76
УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ Гармідер Л. Д., Бегма П. О.	80
НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ Гужвенко С. М.	83
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРУПИ ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Дідик А. М.	86
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА Камаран Али Хассан	87
ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА СОЇ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СОЄВОГО РИНКУ Кельман О. В.	90
ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ПРИНЦИПУ СТРУКТУРНОСТІ Кізима В. Л.	93
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА КУКУРУДЗИ В УКРАЇНІ Коновал О. І.	95
ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Костіна О. М.	98
НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ Крыжановская Н. П.	102
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Кузьмак О. І.	105
ДО ПИТАННЯ ПРОЕКТУВАННЯ МОДЕЛІ ІДЕАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА Кукель Г. С.	108

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Левашко Н. В.	111
ВИДОВІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА	
Македон В. В., Сізарєва В. С.	112
ВНУТРІШНІ ГРУПИ ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВА (СТЕЙКХОЛДЕРИ): СПЕЦИФІКА ВІДНОСИН, ІНТЕРЕСІВ ТА ВНЕСКІВ	
Партин Г. О., Загородній А. Г.	114
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК	
Парубок Н. В.	117
СИСТЕМА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Педько І. А.	120
ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
Полегенька М. А.	122
СУТНІСТЬ І КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Полик М. М.	123
СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРОФІРМИ НА ОСНОВІ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ	
Стадник В. В., Тимчур Н. О.	126
КОНЦЕПЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Тронь С. П.	130
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ІМПОРТУ УКРАЇНИ З КРАЇН ЄС	
Туніцька Ю. М.	132
СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОВ «РЕНТКОМ»	
Тучак-Петраш Н. В.	135
АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Циганенко Г. В., Курбанов А. А.	138
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПАРТНЕРСТВА МІЖ ВНЗ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Щербата Т. С.	141

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ Ярмак М. Р.	144
ОЦІНЮВАННЯ КОРЕЛЯЦІЇ МІЖ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ТА ОБСЯГОМ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ Яшкін Д. С.	147
OTOCZENIE POLITYCZNO – PRAWNE HISZPAŃSKICH I POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW Patrycja Lech	149

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС Бедзир В. С.	153
РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ Кучерява К. Я.	156
РОЗРОБКА НАУКОВИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР РЕГІОНУ Метіль Т. К.	159
ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ Стоянець Н. В.	162
ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ Топалова І. А.	164

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ Бортнік С. М., Максимчук А. І.	167
АКТУАЛІЗАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ Головчук Ю. О.	170
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ Давидова О. Ю.	174
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ Данік Н. В.	177

НАПРЯМ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ДО ПИТАННЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ БРЕНДИНГУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Вакар Тетяна Володимирівна

здобувач

Вінницького національного технічного університету

Реалії функціонування сучасного ринкового простору свідчать про зниження ефективності практично всіх традиційних економічних інструментів, у т.ч. маркетингових. Це вимагає пошуку нових джерел формування конкурентних переваг. Ще більш актуальним є зазначені питання для проблемних економік країн, що розвиваються, до яких відноситься Україна. В свою чергу, важливим представляється пошук факторів економічного розвитку для тих сфер, галузей і територій, які усталено мають проблеми соціально-економічного розвитку. Останнє характерно для сільських територій України, які, на фоні зростання аграрної економіки в цілому, залишаються зоною соціально-демографічної кризи внаслідок низького рівня якості життя, деформації ринку праці, посилення безробіття, культурної деградації і т.ін. Зазначені питання потребують належного наукового вивчення. Слід зазначити, що концепт брендингу сільських територій як окрема сфера маркетингових пошуків можна віднести до мало вивчених і в Україні, і у світі в цілому. Вітчизняні дослідження питання можуть бути окреслені лише роботами І. Важеніної [1, с. 34-42], Ю. Інковської [2, с. 72-76], В. Глухої [3, с. 128-130].

Обґрунтування моделі ефективності брендингу сільських територій вимагає опису власної теорії. На нашу думку, в основі такої методологічно можуть бути використані теорії недосконалої і монополістичної конкуренції, авторами якої стали відповідно Дж. Робінсон та Е. Чемберлін. Зазначені теорії були опубліковані у 1933 р. у роботах [4-5] в період Великої економічної депресії з метою насамперед здійснити опис реального конкурентного середовища та, звідси, недоліки і особливості реальних ринків. Головною новою тезою теорій стала ідея про природню недосконалість ринкового середовища та обмежену здатність ринків до саморегульованості.

Хотіли б зазначити, що вище загадані роботи і теорії залишаються відносно мало відомими в Україні і на пострадянському просторі. Тим не менше, як вважаємо, саме цими теоріями може бути ілюстрований зміст брендингу сільських територій як окремого концепту можливого цільового впливу на ринкове середовище, його зміну та формування нового типу останнього, у т.ч. у несприятливих економічних умовах, тобто в умовах, коли конкуренція може відігравати суто негативну функцію по відношенню до сільських територій як унікальних економічних ареалів бізнесу та життя окремих груп агентів.

Так, передусім хотіли б зазначити важливість постулатів теорії Дж. Робінсон про те, що у реальному світі існує лише недосконала конкуренція, для якої

характерна нерівність (правова і економічна) суб'єктів бізнесу та інших економічних агентів, відсутність належної інформації, у т.ч. її асиметричність чи пряме спотворення, що у сукупності, як вже зазначалося, може створювати безпосередні дисфункції ринку і ринкового середовища. Звідси наголошено на об'єктивності та незамінності фактору змов, угод між суб'єктами економічної діяльності з метою недопущення виснажливої і не вигідної більшості груп агентів конкуренції.

З іншого боку, принципово уявляється теза Е. Чемберліна про універсальну роль фактору монопольних особливостей бізнесу, які завжди мають місце об'єктивно і можуть бути використані не тільки для економічного «виживання», але й поширення такої монополії наскільки це можливо. Звідси, по-перше, брендинг сільських територій потребує пошуку унікальних монополістичних переваг, які характерні лише для конкретної сільської території; по-друге, за таких умов бізнес, що буде використовувати потенціал подібного брендингу, приречений на укладення угод між різними групами агентів, що можуть бути визнані як реципієнти даного бренду, і від яких більшою чи меншою мірою буде залежати ефективність брендингу сільських територій.

Таким чином, брендинг сільських територій повинен передбачати зазначені фактори: унікальні фактори конкурентоспроможності та відповідні угоди як основу забезпечення власної ефективності. Це слід розглядати як об'єктивна і незамінна цільова функція менеджменту такого брендингу.

Список використаних джерел:

1. Важенина И. Бренд территории: определения, сущность, формирование / И. Важенина // Проблемы теории и практики управления: Международный журнал. – 2011. – № 9. – С. 34–42.
2. Інковська Ю. М. Механізми державної політики брендингу територій / Ю. М. Інковська // Держава та регіони. Серія: державне управління: науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 72-76.
3. Глуха В. В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендингу територій / В. В. Глуха // Економіка та держава. – 2014. – № 3. – С. 128-130.
4. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. / Джоан Робинсон – М: Юрайт, 1986. – 450 с.
5. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости / Э. Чемберлин. – М: Юрайт, 1996. – 650 с.

ГЕНЕЗА НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ В МЕЖАХ ТЕОРІЇ СЕРВІСНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вітренко Андрій Олександрович

кандидат економічних наук,

докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Економічна наука тривалий час, в історії свого розвитку, звертала увагу на послуги лише у якості непродуктивної діяльності, саме тому їх роль та внесок в створення національного доходу та добробуту населення була недостатньо

досліджена теоретично та недооцінена. В науковій літературі збереглися до нашого часу стримані оцінки економічного значення послуги та її ролі в прикладній економіці збоку вчених, починаючи від представників меркантилізму та закінчуючи класичною школою політичної економії. В їхніх працях проводилися обережні та одиничні наукові дискусії щодо самої сутності послуги та дихотомії «продуктивне-непродуктивне». Ситуація була незмінною до кінця двадцятого століття. Наприкінці 20 століття італійський економіст Оріо Джаріні представив у своїх працях економічну категорію «сервісна економіка» та описав зростаючу роль послуг в економічній системі. Економічні показники розвитку людського суспільства в 20 столітті підтвердили перехід економіки на новий еволюційний рівень розвитку та зростання внеску третинного (надалі четвертинного) сектору економічної системи у створення ВВП розвинутих країн. Ці перетворення, на нашу думку, відверто легалізували в економічній науці твердження про сучасну економіку, як таку, що є орієнтованою на виробництво послуг.

Слід відзначити, що головні види економічної активності людини в третинному секторі економіки та його внесок в формування основних показників суспільного добробуту, змушують нас до необхідності висновку про те, що сучасне людське суспільство є орієнтованим на виробництво та споживання товарів сфери послуг або, за показниками динаміки зайнятості та структури ВВП, характеризується як постіндустріальне суспільство.

Аналізуючи генезу теоретичних поглядів на проблематику сфери послуг, в першу чергу, слід виділити роботу американського економіста Віктора Роберта Фачса, який вперше опублікував свою працю «Економіка послуг» в 1968 році. В цій роботі проведений ретельний економічний аналіз першої сервісної економіки світу – економіки США, крім цього дана робота започаткувала два нові предмети дослідження економічної науки: індустрія послуг та економіка послуг [2].

Виникнення теоретичних поглядів на постіндустріальне суспільство пов'язують з виходом праці Деніела Белла «Майбутнє постіндустріальне суспільство» у 1973 році. Ця праця отримала схвальні відгуки та була сприйнята в якості позитивного та оптимістичного сценарію соціально-економічної та професійної трансформації сучасного людського суспільства. Сама категорія «постіндустріальне суспільство» стала революційним поштовхом, ковтком свіжого повітря для виникнення суспільства, основним завданням якого є інтелектуальний розвиток, вона змінила парадигму економічної науки та прикладної економіки, спростувала необхідність «виробництва заради виробництва», окреслила нові джерела та перспективи економічного зростання: виробництво нематеріальних товарів, людський капітал, зміна характеру праці та переважання професійної та інтелектуальної праці, заміну основного продуктивного класу з робітників (праця яких характеризується монотонністю промислового виробництва) на «білі комірці» (основною характеристикою яких є креативність, професійність та персоніфікованим характером праці) [1].

В цьому ж самому напрямку, на нашу думку, проводив свої економічні дослідження й інший американський економіст Джонатан Гершуни (1987), який підтримував на розвивав теорію нової індустріальної економіки, та характеризував її як економіку самообслуговування. Згідно його досліджень, основним економічним трендом сучасного суспільства є розвиток суспільства

самообслуговування, яке засновано на постійному та безперервному попиті домогосподарств на промислові товари [3].

Ці ідеї віднайшли своє продовження та активно розвивалися в економічній теорії починаючи з 80-х років 20-го століття, значна кількість світових економістів відстоюють позиції того, що майбутнє людське суспільство буде суспільством послуг з усіма особливостями, що притаманні неоіндустріальному або постіндустріальному суспільству.

В подальших своїх працях вчені-економісти розвивали ідеї «сервісної економіки», звернемо свою увагу на вже відомого нам Оріо Джаріні, члена Римського Клубу. Саме Оріо Джаріні в своїх працях описує сучасні реалії світової економіки, логічно систематизує економічні зміни в людському суспільстві починаючи з до індустріального суспільства, індустріальну революцію та перехід до економіки, що заснована на виробництві послуг. На його думку, нове суспільне багатство в майбутньому доведеться неминуче розглядати в контексті нової економіки, основною характерною ознакою якої буде переважаєння послуг в якості основного результату виробництва [4]. Окрім цього, послуги присутні в усіх секторах економіки, а технічний прогрес є результатом та необхідною передумовою розвитку та розширення асортиментного переліку послуг. Сфера послуг вважалася третинним сектором економіки, але застосування послуг поширюється як на первинний так і на вторинний сектори, адже послуги в них є інтегрованими в сільське господарство та промислове виробництво (наприклад, ремонт засобів виробництва в середині організації для власних потреб, послуги внутрішнього управління підприємством, наукові розробки для задоволення внутрішніх потреб організації). Продовжуючи свої дослідження, автор відзначає, що класична індустріальна модель національного багатства вже не є життєздатною, а, в останні роки 20 століття, на зміну промислового виробництва в якості основного джерела його створення приходить розвиток сфери послуг, яка має також позитивні ефекти в інших сферах господарювання. В цьому сенсі він вказує на те, що «справжній феномен сучасного розвитку економіки полягає не в зростанні обсягів використання трьох основних виробничих процесів або розширенні трьох вертикальних секторів, а в їх централізації та послідовній горизонтальній інтеграції...; нова сервісна економіка не відповідає третинному сектору в його класичному розумінні, а вона характеризується тим, що сфера обслуговування в сучасній економіці переважає в усіх видах економічної активності» [5], дане твердження на думку автора, є кінцем теорії трьох секторів економічної активності людини. З огляду на різноманітність видів послуг, виникає необхідність виділення їх та введення до четвертинного сектору економіки, як можна зустріти в роботах Коліна Кларка.

Розтлумачуючи все вище викладене, нам необхідно розглянути посилення та розширення сфери послуг, як основну специфічну ознаку сучасної економіки, наступним етапом розвитку людського суспільства, етапом якому передували розвиток сільського господарства та промислового виробництва. Необхідно розглядати послуги у якості унікального чинника поступального розвитку та прогресу людської цивілізації.

Тому, ми маємо право стверджувати, що дослідження впливу сфери послуг на економічний та соціальний розвиток є актуальним питанням економічної науки в незалежності від соціально-економічної моделі чи зразка розвитку національної

економіки. Більш того, сучасні глобалізаційні процеси в економіці, зростання інтенсивності глобальної конкурентної боротьби потребують більш ретельного дослідження економічної категорії «сервісна економіка».

Список використаних джерел:

1. Bell Daniel (1973), *The Coming of Post Industrial Society – A Venture in Social Forecasting*, Basic Books Inc. Publishers, New York.
2. Fuchs V. R. (1968), *The Service Economy*. Columbia University Press.
3. Jonathan Gershuny (1978) *After Industrial Society? Emerging Self-Service Economy*. London, UK: Macmillan.
4. Giarini O., Stahel W. R. (1993), *The Limits to Certainty (International Studies in the Service Economy) 2nd Edition. International Studies in the Service Economy (Book 4)*, Springer.
5. Orio Giarini, *The service economy*, електронний режим доступу: www.neweconomictheory.org/files/The%20service%20economy%20by%20orio.pdf

БІДНІСТЬ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, СТАН І ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Єлісєєва Людмила Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

*доцент кафедри економіки природокористування та економічної теорії
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Проблеми виникнення та подолання бідності існують в будь-яких економічних системах. Проте в останні роки для соціально-економічної структури українського суспільства характерна суттєва диференціація населення за рівнем добробуту, а також значна частка бідного та низька питома вага середнього прошарку населення. За міжнародними стандартами Україна належить до держав з високим ступенем нерівності населення за доходами, і вона істотно посилилася протягом останніх років. Крім того, війна, прискорення інфляції та девальвації зумовили виникнення нового явища в економіці України – «раптову» бідність, тому дослідження причин виникнення, стану та перспектив подолання бідності в національній економіці є достатньо актуальним сьогодні.

Чинники, що нині зумовлюють збідніння населення України, можна поділити на екзогенні та ендегенні. До перших ми відносимо такі зовнішні фактори, як військовий конфлікт, затяжна світова рецесія тощо. До внутрішніх належать вітчизняна специфіка оподаткування, соціальної політики, динаміка ВВП, рівня цін і безробіття та ін. Вагомим фактором збідніння населення стала війна на Сході та втрата АР Крим. Наслідками цих подій є значне скорочення ВВП, втрата частини експорту, людського капіталу та робочої сили. Водночас цей фактор спричинив значне скорочення доходів переселенців зі східних областей через вимушену міграцію і втрату роботи, офіційна кількість яких наприкінці 2015 р. уже перевищила 1 млн 600 тис осіб тощо. Крім того, ці події стали підставою для введення військового податку, який отримав постійний характер, та зумовлює зменшення використовуваного доходу населення.

Водночас негативне значення для динаміки доходів мають значна заборгованість домогосподарств у національній та іноземній валюті, дефіцит державного бюджету, заборгованість з виплати заробітної плати чи соціальної

допомоги, нерозвиненість приватного пенсійного страхування тощо [1]. З іншого боку, позитивний вплив на доходи населення мали трудова міграція, розвиток аутсорсингу, фрілансу, інтернет-бізнесу та неформальної зайнятості.

Низька оплата праці, високий рівень безробіття, знецінення грошових заощаджень зумовили стрімке зростання рівня бідності в Україні. За даними Міністерства соціальної політики України рівень бідності за відносним критерієм (75% медіанних сукупних витрат населення) за I квартал 2014 р. становив 25,6% і майже не змінився порівняно з 2013 р. [4]. У зв'язку з ситуацією на сході країни почали спостерігатися нові прояви та ризики бідності, пов'язані зі втратою майна та роботи. Особливість бідності в Україні полягає у значному скороченні доходу більшості населення країни, яке при цьому зберігає високий соціальний статус (рівень освіти, кваліфікації, соціальні зв'язки) [6, с. 23].

Згідно з даними Державної служби статистики України критерії бідності визначаються суб'єктивним способом. Станом на початок 2015 р. 44% респондентів вважали себе бідними, 38% – небагатими, 11% – середняками, 0,2% – багатими, 0,02% – дуже багатими [3]. До кінця 2015 р. така суб'єктивна оцінка погіршилася.

За стандартами ООН, якщо людина витрачає на проживання менше 5 дол на день чи 150 дол на місяць, вважається, що вона живе за межею бідності. Станом на 12 лютого 2016 р. за курсом НБУ це складає приблизно 3912 грн у місяць. Для порівняння, якщо громадянин США витрачає 40 дол на день (1200 дол на місяць), він вважається бідною людиною. У розвинених країнах (Японія, Австралія) поріг бідності – 14 дол на день, що складає 420 дол на місяць. У країнах Східної Європи межу бідності встановила організація ООН. Середній показник бідності у світі 2 дол на день та 60 дол на місяць.

З 1 січня 2016 р. прожитковий мінімум в Україні складає 1378 грн, що станом на 12 лютого 2016 р. за курсом НБУ становить майже 53 дол. У такий спосіб в Україні прожитковий мінімум на день становить 1,8 дол, тоді як в африканських країнах поріг бідності – 1,25 дол на день. Водночас у прожитковий мінімум не враховують частини витрат пересічного українця, наприклад, на медичні послуги, освіту тощо. Якщо проаналізувати ці чинники, то можна зрозуміти, що переважна більшість українців знаходиться за порогом абсолютної бідності. Станом на початок 2015 р. Міністерство фінансів України констатувало, що реальні доходи громадян України скоротилися на 10%, а рівень бідності зріс на 30% [5]. Наприкінці 2015 р. Міністр соціальної політики підтвердив, що півтора роки назад «рівень бідності становив 24%, а на сьогоднішній день 80-90% українців перебувають за межею бідності» [4]. У такий спосіб ми можемо стверджувати про розвиток явищ «раптової» бідності (цей термін часто використовується вітчизняним урядом). На думку Міністра соціальної політики, варто на законодавчому рівні зафіксувати поріг бідності 3750 грн, щоб «чесно визначити межу, з якої ми маємо стартувати».

Крім того, причиною високого рівня бідності є значна нерівномірність розподілу та неефективність перерозподілу з боку держави [2, с. 15]. Проблемою залишається й неефективна соціальна допомога [1]. Лише третина коштів, виділених на соціальний захист, потрапляє до дійсно бідних громадян. Головна політико-економічна причина – незацікавленість і супротив певних груп інтересів, а саме: 1) супротив порівняно заможних отримувачів пільг, яких набагато більше, ніж дійсно бідних, що є перешкодою для політиків-популістів,

які орієнтуються просто на чисельність електорату; 2) несправедливість бюрократичного апарату, оскільки високопосадовці є одними з основних користувачів державної системи знижок та інших матеріальних допомог; 3) незацікавленість розпорядників бюджетних коштів, оскільки розподіл коштів є міцною основою для корупційних відносин; 4) незацікавленість комунальних організацій, оскільки компенсація за пільгові послуги – це додаткове джерело підтримки їхнього фінансового стану, незалежно від якості послуг [2].

В Україні значна частка населення отримує соціальну допомогу. У 2015 р. близько 12 млн осіб отримували пенсії [4], 4 млн домогосподарств одержували субсидії для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг. У 2013-2015 рр. питома вага тільки видатків ПФУ у ВВП складала 14-16%. Проте є чимало осіб, які такої допомоги не потребують – псевдоінваліди, особи, які працюють в неформальному секторі, трудові мігранти та низка категорій населення, які користуються безкоштовними послугами, що компенсуються з Державного бюджету. Як і раніше, залишається гострим питання низької адресності окремих видів допомог з точки зору підтримки найбільш уразливих верств населення. У зв'язку з цим серед напрямів удосконалення соціальної політики вбачаємо удосконалення обліку, посилення адресного характеру соціального захисту незахищених верств населення тощо.

Для забезпечення підвищення рівня доходів населення та ефективності соціальної політики необхідно здійснити комплекс соціально-економічних заходів фіскальної, монетарної, валютної, соціальної політики тощо. У сучасних умовах необхідно стабілізувати національне виробництво та вийти на зростаючий тренд реального ВВП. Пожвавлення економіки дозволить підвищити рівні зайнятості, номінальних і реальних доходів населення тощо. Для цього необхідно провести системну податкову реформу та знизити рівень корупції в країні. Одним із пріоритетів є створення сприятливого бізнес-середовища в Україні, оскільки розвиток малих та середніх підприємств сприятимуть збільшенню доходів населення, наповненню бюджету, скороченню обсягу соціальних допомог. Пріоритетами сучасної соціальної політики мають бути підвищення якості соціальних послуг, розвиток дієвої системи соціального інвестування, активізація використання комерційних організацій для розвитку соціальної інфраструктури. Водночас з часом варто підвищити рівень оплати праці працівників бюджетної сфери з метою створення кадрового потенціалу, забезпечення гідних та безпечних умов життя та праці, зростання добробуту громадян. Особливе значення мають такі аспекти політики зайнятості, як сприяння зайнятості громадян, які потребують соціального захисту і не спроможні конкурувати на ринку праці, посилення мотивації до легальної зайнятості, сприяння зайнятості населення шляхом збереження існуючих та створення нових робочих місць на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності. З боку Національного банку України важливо стабілізувати курс валюти, оскільки це зумовлює песимістичні чи оптимістичні очікування суб'єктів господарювання та збільшує попит на іноземну валюту.

Список використаних джерел:

1. Дубенська О. Економіка після Майдану. Населення України. В лещатах бідності та економії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/07/15/550667/>

2. Лібанова Е. Нерівність в українському суспільстві: витоки та сучасність / Е. Лібанова // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 4-19.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // www.minfin.gov.ua
6. Полякова С. Бідність населення за споживанням: нові виміри / С. Полякова, Т. Новосільська // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 1. – С. 22-31.

PROFESSOR LIBERMAN E.G. SCIENTIFIC SCHOOL OF ECONOMICS AND STATISTICS

Kushchenko Olena Ivanivna

associate professor, Ph.D. (Economic Sciences-statistics)

V.N. Karazin Kharkiv National University

Liberman Evsej Grigorjevich (1897-1981) was born in Podolsk gubernia, with top marks finished gymnasium and Kiev University, faculty of law.

In 1920-1923 he worked in soviet state institutions. Liberman E.G. organized and headed a laboratory of production analyses; initiated the opening the first in the USSR machine station for industrial calculation. In 1940 he defended the thesis of Candidate of Economic sciences.

In 1947-1950-ies Liberman E.G. headed a research laboratory of Economy and Planning of «engineering production» at Kharkov Institute of Engineering Economics, which launched a broad research program in the factories of the city and the region. In 1956 Liberman E.G. defended the thesis of a Doctor of Economic Sciences; the subject of his dissertation «Ways to improve the profitability of socialist enterprises».

In 1962 professor Liberman E.G. wrote a resonant article «Plan, profit, bonus», which gave way to all-country discussion about changes in economic mechanism and finally led to economic reform of 1965. The concept, which laid in the basis of suggested changes, was a reduction of the volume of directive targets, definition of standards' for long-lasting, increasing the role of such indicators as profit and production efficiency.

The name of professor Liberman E.G. and ideas of the reform were very popular abroad, particularly in the USA. His portrait was published on the cover of «Time» magazine, many foreign economists and journalists came to Kharkov University especially to meet professor Liberman E.G.

He lectured in our University, faculty of economics, statistic and accounting department from 1963 until 1981. In 1970 Pr. Liberman E.G. published a book «Economic methods of increasing the efficiency of social production», which was reprinted in many countries, as well as a number of other works [1]. He always supported the idea of integration of science and teaching and implemented it in his practical work [2]. A powerful school of talented researchers was formed around

professor Liberman E.G. He was a great authority in his field and much respected among professionals.

Zhitnitskiy Zinovij Lazarevich (1911-1987) was born in Krasnograd, Kharkov region. Graduated from Kharkov Institute of Planning, his major-industrial economy and planning. In 1932-1937 worked in the State Planning Commission of Kharkov region. At the same time he lectured at the Institute of Planning and in 1939 was appointed as the Dean of the faculty of industrial planning.

In the 1940-ties Zhitnitskiy Z.L. was assistant chairman in Kharkov Regional Planning Commission. He never stopped his pedagogical work and taught planning at the Institute of Soviet Trade.

From 1948 Zhinitiskij Z.L. dedicated his activity to full-time teaching at Kharkov State University, faculty of economics. In 1950-defence of Ph.D. thesis on «Reconstruction and development of cooperative industry in Kharkov Region in postwar 5-year Plans».

From 1953 until 1974 Zhitnitskiy Z.L. permanently headed statistics and accounting department at economic faculty of Kharkov University. Being a person of extensive knowledge in his field, possessing wisdom and tolerance as leader and organizer, being a talented lecturer Zinovij Lazarevich 19 in succession was unanimously elected the Head of statistics and accounting department.

Zhitnitskiy Z.L. contributed a lot to analyses and estimation of work of industrial enterprises, to further improving of planning and statistical methods. Among his works: «The efficiency of work at industrial enterprises. Statistical indexes» 1973 [3], «Socialist competition at industrial enterprises. Indexes and final estimation» 1977.

Particularly shout be mentioned students' respect and love towards Zhitnitskiy Z.L. His every lecture was an amazing journey to the world of knowledge of such an interesting and important branch of science as economics.

Spivakova Valentina Vasiljevna (1924-1995) was born in Moscow, in a family of a doctor. In 1941 she entered Moscow Institute of Finance and Credit, but because of the war, finished only one year and left it for work. In the 1950-ies, in connection with marriage, moved to Kharkov and became a student of Kharkov Institute of Soviet Trade. After its graduation she came to work as a lecturer in Kharkov State University, faculty of Economics. The faculty was housed then in historical building of architect Beketov (nowadays-Nature Museum).

In early 60-ies in the USSR of much interest were the questions of further economic development, discussions about new economic reforms. Quite popular was a theory of rapprochement of 2 economic models: capitalist and socialist. The essence was to take the best from each system and to create the most efficient model of economic development. For example: to use planning in capitalist system and to use profit index in socialist economy.

One of the chief economists who suggested to introduce Profit Indicator for estimation the efficiency was professor Liberman E.G. In 1963 he began to lecture in Kharkov University, statistics and accounting department. With his arrival the scientific-research work in the faculty revived. The team of the department carried on numerous researches at many enterprises of the country with the aim to define the most correct and useful indicators for accounting the efficiency of given enterprises.

Spivakova V.V., one of the first, in 1966 defended her dissertation on this topic – Indicator of Profitability. Together with her colleges she wrote several articles and educational aids on up – to – dates topics of statistic investigation [2; 3]. Her whole

working life was connected with the faculty, Spivakova V.V. was respected by her colleagues and students.

Semenyak Inna Vladimirovna (1935-2011) was born in Voronezh in a family of employees. In 1958 she graduated from Kharkov State University, faculty of economics and worked as economist at leading machine-building factories of Kharkov. In 1970 Semenjak I.V. came to work at Kharkov University, the department of statistics and accounting. Her career began from a postgraduate student, under scientific guidance of professor Liberman E.G. (1970-1973 years), followed by the defense of Doctor's dissertation in 1988 years and soon after- the rank of Professor of economic sciences at the statistics and accounting department. Scientific and pedagogical activities of Semenjak I.V. have always been innovative and exploratory; she was the author of numerous special teaching courses (such as «Philosophy of Marketing», «Strategy of Marketing», «Methods of teaching Marketing» and many others. Semenjak I.V. proved the necessity to organize a new department on the faculty of economics of Kharkov University – the Department of Marketing and Management of foreign activities; selected the new team of lecturers and headed the new department from 1998-2011.

The team of Marketing and Management of foreign activities department continues to develop the ideas and traditions laid by Semenjak I.V. In contemporary educational model of international management lies the strategy of European integration of the Ukraine and professional competence of our graduate students.

There were published over 120 scientific, pedagogical and methodical works written by professor Semenjak; including 2 Monographs and 2 textbooks, approved by Ministry of Higher Education of the Ukraine [4; 5]. A number of thesis by Semenjak I.V. were presented at international Conferences: «Project Ecozone and Health for Analyzing Information» (Vienna, 1991 year), «Marketing of goods: statistics of feed back» (Warszawa, 1992 year), «Modeling of Regional Marketing Information system under Conditions of Passing to Market Economy for Ukraine» (Geneva, 1996 year).

As a member of Specialized Council for Doctoral and Candidates' dissertations she prepared 10 Candidates of economic sciences: Kyschenko-Berezanj E.I. [4; 6, с. 78-83], Marsh O.V., Bondarenko N.V., Gogitidze G.I., Kataev L.V., Obere-mok S.V., Rahman M.S., Mangushev D.V.,Mozgovaja G.V. Today all of them work successfully in higher educational system of the Ukraine. Semenjak's teaching motto was: «Show by your own example» She devoted much attention to her younger colleges and talented students.

References:

1. Либерман Е. Г. Экономические методы повышения эффективности общественного производства / Е. Г. Либерман. – М.: Экономика, 1970. – 175 с.
2. Либерман Е. Г. [и др.] Статистическое изучение бюджета времени студентов: [Отчет о выполнении работ] / Е. Г. Либерман [и др.]. – Х., ХГУ, 1970. – 67 с.
3. Либерман Е. Г., Житницкий З. Л. [и др.] Эффективность работы промышленных предприятий: [Статистические показатели] / Е. Г. Либерман, З. Л. Житницкий [и др.]. – М.: Статистика, 1973. – 64 с. (Статистика для всех).
4. Семеняк И. В., Березань Е. И. Возвышение потребностей и качество товаров: [статистический аспект проблемы] / И. В. Семеняк, Е. И. Березань. – Х.: ХГУ, 1985. – 146 с. – [Деп. в ИНИОН АН СССР 20.09.85, № 22564].
5. Семеняк И. В. Философия маркетинга [Модуль академического образования по специальности «Маркетинг»] [Учебное пособие] / И. В. Семеняк. – Х.: ХНУ, 2004. – 80 с.

6. Кущенко О. І. Історія статистичної думки: [навчально-методичний посібник українською, російською та англійською мовами] [До 210-й річниці Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна] / О. І. Кущенко. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 88 с. (+ CD). ISBN 978-966-285-156-4.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МІСІЇ ТА ФУНКЦІЙ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Семенець Юлія Олександрівна

аспірант кафедри політичної економії

Київського національного економічного університету

імені Вадима Гетьмана

Стрімкий соціально-економічний розвиток з кінця ХХ ст. призвів до значних змін в діяльності багатьох суспільних інститутів, що мало свій прояв в появі нових, не затребуваних раніше, інститутів, послабленні застарілих та адаптації існуючих до сучасних умов шляхом зміни функцій та завдань. Інститут вищої освіти є, безумовно, одним з визначальних чинників суспільного розвитку, оскільки його ефективне функціонування забезпечує формування людського та інтелектуального капіталу. За словами вчених, в процесі формування університет як соціальний інститут стає частиною загальної інституційної системи, яка включає всі інститути, що існують у суспільстві [1, с. 49]. Вища освіта, стаючи більш відкритою, динамічною і мобільною системою, теж зазнає глибоких перетворень з переходом до економіки знань, розширюючи свою місію та ставлячи нові завдання. Зростання ролі університетів в інноваційному розвитку національної економіки, що безпосередньо пов'язано з формуванням суспільства знань, відбувається одночасно з трансформацією їх функцій, обмеженням державного регулювання, збільшенням автономії та фінансової незалежності.

З самого початку свого існування університет покликаний виконувати освітню місію, тобто сприяти духовному і творчому розвитку особистості. Університет давав людині фундаментальні знання, вчив світосприйняття та мисленню. Пізніше під впливом потреб суспільства у великій кількості освічених фахівців з'явилася професійна освіта і університет надавати як загальну, так і спеціальну освіту [5, с. 60].

Реалізація науково-дослідної місії університету полягає в проведенні фундаментальних наукових досліджень, розробці технологій, винаходів, сприяючи при цьому розвитку національної економіки та підвищенню її конкурентоспроможності. В сучасних умовах науково-дослідна діяльність університету стає дедалі ширшою і включає продукування інновацій, трансфер технологій і комерціалізацію знань. Таким чином, університет активно співпрацює з бізнес-середовищем, здійснюючи науково-прикладні дослідження та забезпечуючи впровадження їх результатів у діяльність економічних суб'єктів. Трансфер технологій та інновацій при цьому може відбуватися на комерційній (продаж ліцензій на використання запатентованих інновацій), бартерній (обмін винаходами та розробками) або безоплатній (передача результатів досліджень в користування) основі [4, с. 286].

Формування постіндустріального суспільства та становлення на його основі економіки знань призвело до відокремлення третьої місії університету, що полягає в участі університету в соціально-економічному розвитку. Значною мірою це стало можливим завдяки державній політиці, що була направлена на зближення університетів з іншими суспільними інститутами, зокрема бізнесовими. Не менш важливу роль відіграла можливість для підприємств використовувати інфраструктуру університетів для проведення власних або спільних досліджень, розподіляючи, таким чином, фінансові витрати на їх здійснення з державою. Вплив цих факторів сприяв становленню університету як рівноправного учасника ринку поряд з бізнесом та державою, що зумовило збільшення його ролі та значення в суспільному розвитку загалом і економічному зокрема [6, с. 241].

Як зазначають сучасні українські вчені, роль університету як професійного, культурного і дослідницького центру визначає цілісність завдань, що стоять перед системою університетської освіти: здійснення професійної підготовки, освіти людини і підготовки її до дослідницької діяльності [1, с. 48]. Зокрема Курбатов С. вказує на те, що в сучасних умовах відбувається переоцінка співвідношення навчальної і дослідницької складової місії в моделі сучасного університету й основних напрямках його діяльності [2, с. 64]. Крім того, відбувається трансформація функцій і завдань, покладених на університет (табл. 1). Значних змін зазнає традиційна освітня (навчальна) функція з огляду на значну критику фундаментальної освіти і науки. Натомість однією з провідних визнається інноваційна функція, що покликана забезпечити інноваційний характер розвитку економіки країни шляхом забезпечення підготовки інноваційно орієнтованих фахівців та науковців, проведення ними актуальних досліджень і розробок, продукування нових технологій, їх комерціалізацію та впровадження в економічну діяльність.

Необхідною умовою ефективного функціонування сучасного університету з точки зору виконуваних ним функцій є забезпечення стійкого і тісного взаємозв'язку між ними, їх комплексність та нерозривність. На думку вчених, реалізація вище згаданих функцій робить можливим створення, збереження та відтворення інтелектуального потенціалу суспільства [1, с. 51].

Загалом трансформаційні процеси в системі функцій і завдань вищої освіти відображають вплив сучасних тенденцій її розвитку. Передусім варто виділити одну з ключових тенденцій, що полягає в постійному зростанні ролі і значення вищої освіти у становленні економіки знань. Цим пояснюється зростання рівня охоплення населення вищою освітою, збільшення кількості студентів, зростання тривалості навчання та поява концепції навчання протягом життя. Серед інших тенденцій варто виділити зміну вимог до змісту, методів і форм навчання, що проявляється в адаптації освітнього процесу до вимог ринку та економіки, забезпеченні підвищення рівня якості освіти, розвитку ідеї самостійного безперервного навчання. Не менш значущими є тенденції глобалізації та інтернаціоналізації освіти, що знаходить своє відображення в зближенні національних систем вищої освіти і формуванні єдиного глобального освітнього простору. Це відбувається шляхом уніфікації навчальних курсів і програм університетів, реалізації спільних проектів і наукових досліджень, розвитку академічної мобільності, програм обміну студентів і викладачів. Під впливом цих тенденцій зазнає змін система фінансування університетів: частка державного фінансування зменшується, натомість активно залучаються кошти

підприємницького сектору, іноземних інвесторів, міжнародних установ і організацій [4, с. 287]. Варто виділити тенденцію розширення автономії та академічних свобод університету, реалізація якої полягає у вільній співпраці між університетами, зменшенні державного регулювання діяльності університету, ініціюванні і розробці нових навчальних курсів, програм, співпраці між вченими з метою виконання наукових досліджень тощо [1, с. 53].

Таблиця 1

Місії та функції системи вищої освіти*

Місія	Функція	Завдання
Освітня	Навчальна	Збереження та передача знань майбутнім поколінням, формування світогляду, розвиток світосприйняття та мислення
	Гуманістична	Розвиток фундаментальної, загальної освіти, оволодіння фундаментальними цінностями, концепціями, ідеями
	Професійна	Формування професійних здібностей, підготовка висококваліфікованих фахівців
Науково-дослідницька	Дослідна	Створення нових знань, розробок і винаходів, співпраця між вченими та університетами, спільна науково-дослідна діяльність
	Інноваційна	Розробка і комерціалізація інновацій як результату наукових досліджень, підготовка творчих інноваційно мислячих фахівців
Участь у соціально-економічному розвитку	Соціально-економічна	Формування і розвиток інтелектуального, наукового і кадрового потенціалу суспільства
	Соціально-політична	Розширення прав ВНЗ, демократизація процесу управління, формування інтелектуальної еліти, забезпечення національної безпеки шляхом розвитку людських ресурсів
	Соціокультурна	Розвиток культури і духовності суспільства, відтворення і розвиток науки, культури, суспільного інтелекту

* узагальнено автором за джерелами 1; 3; 4

Становлення економіки знань як широкомасштабний процес призводить до трансформаційних змін у місії, функціях та завданнях сучасної системи вищої освіти. Університет, що традиційно виступав джерелом людських ресурсів, кваліфікованих фахівців і знань, в сучасних умовах завдяки здатності створювати нові технології шляхом проведення наукових досліджень перетворився на джерело продукування інновацій та їх трансферу. Розширення ролі університету, його місії та функціонального наповнення сприяли сприяло його становленню як активного учасника соціально-економічних процесів і

суспільного розвитку загалом. Незважаючи на стрімкий розвиток системи освіти, різноплановість, а подекуди й суперечність тенденцій її розвитку, активізацію онлайн-освіти, університет залишиться основним джерелом інтелектуального капіталу та інноваційних перетворень в економіці.

Список використаних джерел:

1. Андрущенко В. П. Феномен університету в контексті «суспільства знань»: монографія (рукопис) / [В. П. Андрущенко, І. М. Предборська, Є. А. Пінчук та ін.]. – Київ, 2014. – 256 с.
2. Курбатов С. В. Феномен університету в контексті часових та просторових викликів: монографія / С. В. Курбатов. – Суми: Університетська книга, 2104. – 262 с.
3. Пінчук Є. А. Специфіка, завдання та функції сучасного університету / Є. А. Пінчук // Вісник Житомирського державного університету. – 2013. – Вип. 3(69). – С. 3-8.
4. Холявко Н. І. Вища освіта як визначальний чинник суспільного розвитку / Н. І. Холявко // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 285-290.
5. Хомерікі О. А. Феномен університету як маркер суспільного розвитку і модератор соціокультурних трансформацій / О. А. Хомерікі // Грані. – 2015. – № 5(121). – С. 58-63.
6. Ranga M., Etzkowitz H. Triple Helix Systems: An Analytical Framework for Innovation Policy and Practice in the Knowledge Society / M. Ranga, H. Etzkowitz // Industry and Higher Education Special Issue «Innovation policy as a concept for developing economies: renewed perspectives on the Triple Helix system». – 2013. – № 27(4). – P. 237-262.

НАПРЯМ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ВИРТУАЛЬНОГО РЕГИОНАЛИЗМА

Квилинский Алексей Станиславович

*кандидат экономических наук,
член-корреспондент Академии экономических наук Украины,
адъюнкт кафедры экономической политики и самоуправления
Познаньского экономического университета (Польша)*

Блашчик Павел

*доктор философии,
адъюнкт кафедры экономической политики и самоуправления
Познаньского экономического университета (Польша)*

Загерский Бартош

*магистр,
аспирант кафедры экономической политики и самоуправления
Познаньского экономического университета (Польша)*

Вопросы регионального развития по-прежнему остаются актуальными. Интерес к данному рода проблемам связан с ориентированием экономики на эффективность использования малых форм хозяйствования [1], так как региональный уровень, в сравнении с национальным, включая доминирующую мотивационную составляющую, носит более предпринимательский характер, нежели административный.

В свою очередь, процессы регионализации, в связи с научно-техническим прогресса (НТП), получают новые вектора своего развития, в частности в интернет-среде.

Виртуальный регионализм как понятие начинает использоваться в обозначении территорий не привязанных к административным границам или к политико-правовой среде [1]. Так, английский ученый Майкл Китинг выделял несколько типов регионализма по отношению к процессам глобализации: консервативный, «буржуазный», «лефтистский», право-популистского толка, этнический [2]. Данные типы регионализма носят политический характер. Виртуальный регионализм, напротив, ориентирован на создание комфортного пространства для жизни и развития личности в социокультурной среде, определяющейся, в большей степени, интересами групп, которые, в свою очередь, перерастают в виртуальные регионы глобальной сети интернет. Кроме этого, виртуальный регионализм имеет одинаковые характеристики с политико-административной формой его организации.

Российский ученый Н.А. Косолапов рассматривает регионализм как деятельность, привязанную к пространству и времени на определенной территории, связанной с особенностями последней [3]. Украинский исследователь В.И. Ляшенко регионализм рассматривает с точки зрения

особенностей управления и взаимосвязи факторов внешней среды, воздействующих на развитие региона [4].

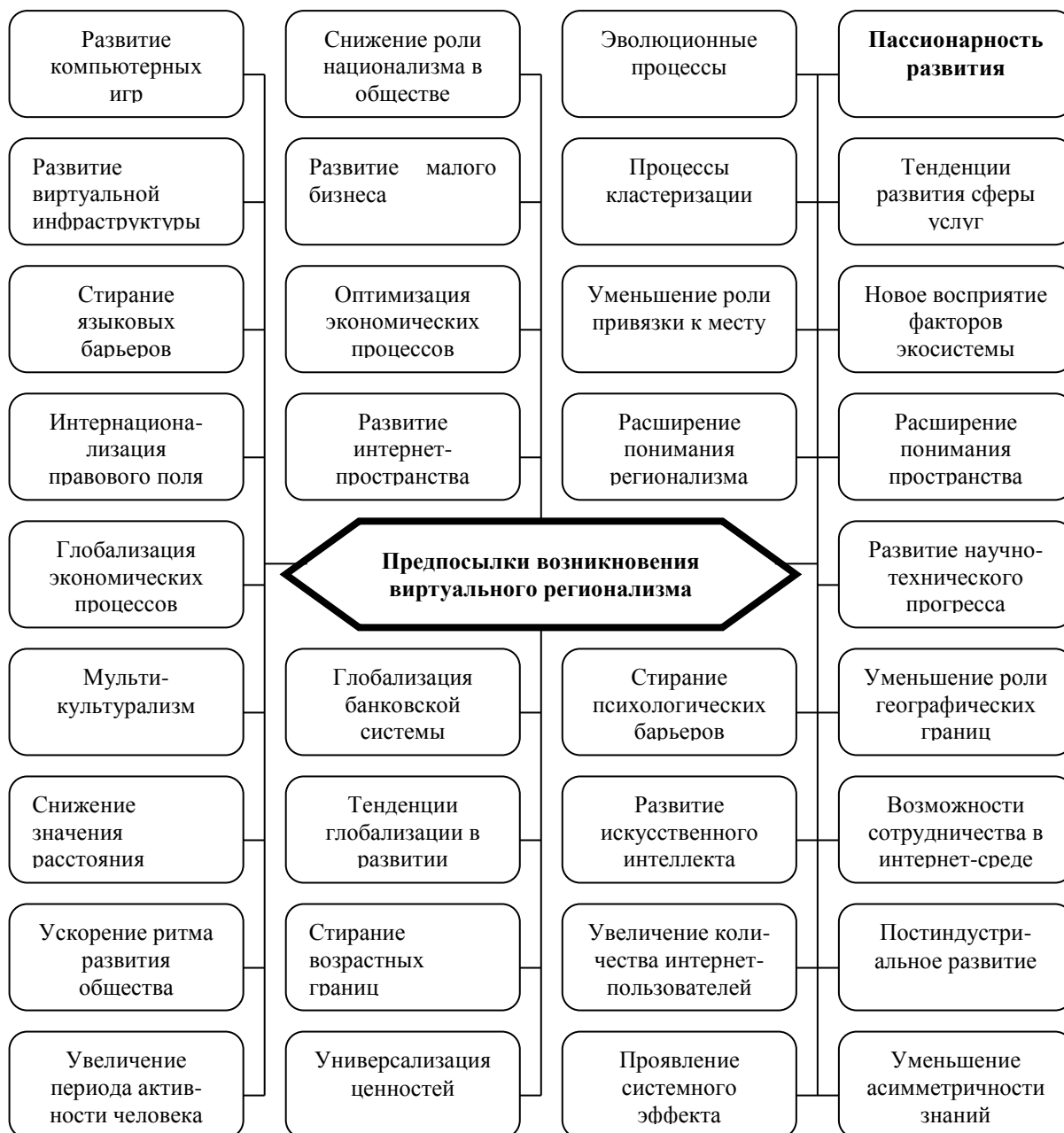


Рис. 1. Предпосылки возникновения виртуального регионализма

Целью данной статьи является определение предпосылок возникновения виртуального регионализма и его обоснование по отношению к процессам глобализации.

Интернет-среда открывает новые возможности как для развития личности, так и для развития общества в целом. Интересы, которые объединяют людей в социальных сетях: AVAAZ (около 42 млн. членов), ASK (около 70 млн. акаунтов), FACEBOOK (около 1,5 млрд. активных пользователей), TWITTER (около 500 млн. посещаемости) и прочие, создают пространство на конкретной территории, связанной непосредственно определяющим фактором передачи информации и созданием социокультурной среды.

По данным Всемирного банка в мире около 3,2 млрд пользователей интернет. Из них 1,1 млрд. людей имеют высокоскоростной интернет и около 7 млрд. людей проживают в зоне охвата мобильной связью [5].

Компьютерные игры, интернет-магазины, социальные сети и другие различного рода интернет-проекты являются главными и основными предпосылками возникновения виртуального регионализма (рис. 1).

С точки зрения экономической эффективности внедрения новых технологий, в частности формирования нового социально-экономического пространства, определяемого интересами и, во многом, уровнем развития тех или иных групп, виртуальный регионализм представляется феноменом вызывающим интерес многих исследователей. В настоящее время, большое внимание уделяется формированию интересов людей, проживающих на определенных территориях (регионы, страны, континенты) [9]. Однако, тенденции проявления интереса к развитию и общения многих людей на планете, дают нам возможность предположить, что будущее населения в глобальных масштабах будет зависеть больше от каждого отдельного человека больше, нежели от власти государств, союзов, транскорпораций и т.п.

Учитывая вышеизложенное, можно сделать вывод, что виртуальный регионализм будет очередным этапом в процессах глобализации. Стремление каждого человека к формированию комфортной среды своего существования является главным стимулом участия в глобальных изменениях, вызванных новыми возможностями информационных технологий. В свою очередь, вопросы связанные с виртуальным регионализмом, требуют более глубокого исследования ученых различных направлений знаний.

Список использованных источников:

1. Благодарний О. І., Толмачова Г. Ф., Квілінський О. С. Дослідження впливу регіональних особливостей на розвиток суб'єктів малого підприємництва / Благодарний О. І., Толмачова Г. Ф., Квілінський О. С. // Економіка та право. – 2014. – № 1. – С. 30–37.
2. Бусыгина И. М., Захаров А. А. Общественно-политический лексикон / Институт международных исследований – М.: МГИМО – Университет, 2009. – 276 с.
3. Бабурина О. Н. Регионализация и глобализация: к проблеме взаимосвязи / Бабурина О. Н. // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2161>
4. Allison R. Virtual regionalism, regional structures and regime security in Central Asia // Central Asian Survey. – № 27(2). – June, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/30530229_Virtual_regionalism_regional_structures_and_regime_security_in_Central_Asia
5. Китинг М. Новый регионализм в Европе / Китинг М. // Логос. – 2003. – № 6(40).
6. Косолапов Н. А. Глобализация: территориально-пространственный аспект / Косолапов Н. А. // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6.
7. Україна XXI: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : монографія / В. І. Лященко, Є. В. Котов; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Полтавський ун-т економіки і торгівлі. – Київ, 2015. – 196 с.
8. Цифровые дивиденды. Группа Всемирного банка развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2016/01/13/090224b08405bbc0/1_0/Rendered/PDF/World0developm0l0dividends0overview.pdf
9. Далевська Н. М. Структурний рух глобалізації світової економіки / Далевська Н. М. // Науковий журнал «Бізнес Інформ». – Харків, Видавничий дім «ІНЖЕК», 2015. – № 3(446) – С. 8-13.

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄС ТА ОСНОВНІ ПРІОРИТЕТИ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Фарафонова Наталія Валеріївна

кандидат економічних наук,

завідувач кафедри фінансів

Житомирської філії Київського інституту бізнесу та технологій

Одним із шляхів виведення економіки країни з кризового стану та стабілізації нинішньої соціально-економічної ситуації в державі є інтеграція України у світове господарство, зокрема шляхом набуття статусу країни-члена Європейського Союзу (ЄС). Інтеграція України у глобальний економічний простір дозволить вирішити ряд проблем, пов'язаних із забезпеченням позитивних зрушень у структурі національної економіки, зокрема шляхом проведення відповідних реформ. Як країна-член ЄС, Україна розширить доступ до європейських ринків та матиме змогу підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Науково обґрунтовані теоретико-методологічні аспекти, пов'язані з дослідженням проблем інтеграції України до Європейського Союзу висвітлені в наукових працях Т.О. Зінчук, С.М. Кваши, Я.Й. Малика, Н.В. Осадчої, В.Р. Сіденка та ін. Кожен з них зробив вагомий внесок у дослідження та висвітлення особливостей процесу євроінтеграції.

Інтеграційний процес України у європейський економічний простір вимагає формування знань щодо функціонування Європейського Союзу як наднаціонального органу та його основних інститутів щодо управління та надання підтримки для стабілізації соціально-економічного становища та сталого розвитку країн-членів ЄС.

У 1951 році шістьма європейськими країнами було створено Європейську спільноту з вугілля та сталі за ініціативою тодішнього міністра закордонних справ Франції Роберта Шумана. Спільнота була створена як мирний проект, метою якого було налагодження економічної співпраці між країнами-учасниками для уникнення таємного озброєння з метою ведення військових дій за рахунок контролю над видобутком вугілля і виробництвом сталі. Нині членами ЄС є 28 країн [1].

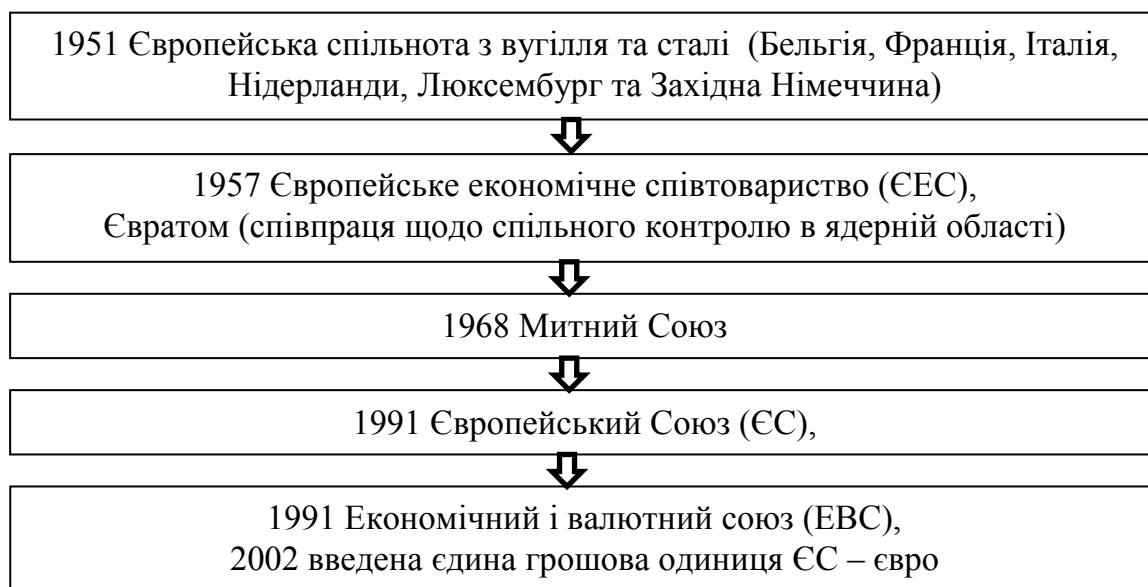


Рис. 1. Основні етапи історії розвитку ЄС

В структуру ЄС входить сім інститутів:

1) Європейська Рада (ЄР) визначає основні напрями політики ЄС для майбутньої співпраці та розвитку. До складу ЄР входять глави держав та урядів країн ЄС, а також голова Єврокомісії. Засідання відбуваються як мінімум 4 рази на рік.

2) Рада Європейського Союзу (Рада міністрів) приймає рішення щодо впровадження нових законів, координує економічні рішення, а також визначає, чи може країна перейти на єрвалюту. Рада міністрів складається з одного міністра від кожної країни, які відповідають за коло питань, що розглядаються на засіданні та єврокомісара, відповідального за цю галузь, але без права голосу. Кожен міністр має певну кількість голосів, що є пропорційною чисельності населення країни, яку він представляє.

3) Європейський парламент (Європарламент) є законодавчим органом, що разом з Радою міністрів та Єврокомісією займається розробкою законодавства, здійснює демократичний контроль діяльності інституцій та ухвалює і контролює виконання бюджету ЄС. Європарламент призначає омбудсмена та затверджує склад Єврокомісії. Європарламент складається з 751 членів, які обираються шляхом демократичних виборів (кількість місць в Європарламенті залежить від чисельності населення країни-члена) кожні 5 років на всій території ЄС. Кандидатами у Європарламент можуть бути представники політичних партій.

4) Європейська Комісія розробляє пропозиції для нових законів, слідкує за впровадженням і реалізацією рішень ЄС, а також за дотриманням законодавства ЄС. Єврокомісія складається з одного комісара від кожної країни-члена, що обираються на 5 років.

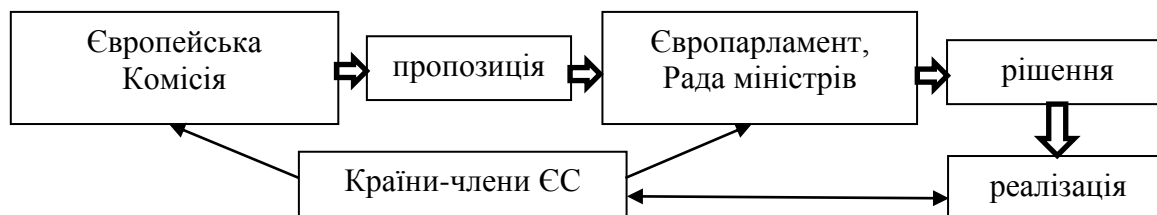


Рис. 1. Взаємодія структурних елементів ЄС при впровадженні нових рішень

5) Європейський Суд є незалежним і складається з одного судді від кожної країни-члена, що обирається на 6 років. Європейський Суд тлумачить законодавство та право ЄС. Має право штрафувати країни за невиконання або порушення законодавства ЄС.

6) Європейський суд аудиторів перевіряє законність і правильність доходів і видатків бюджету ЄС, а також контролює управління фінансами. Суд складається з одного члена від кожної держави-члена, що обирається на 6 років.

7) Європейський центральний банк (ЄЦБ) забезпечує купівельну спроможність євро в єрозоні, управляє обмінним курсом та грошово-кредитною політикою країн, які використовують валюту євро. Регулювання грошово-кредитної політики здійснюється ЄЦБ на основі теорії монетаризму. Головною метою ЄЦБ є утримання низького рівня інфляції (близько 2%). Варто зазначити, що не всі країни-члени ЄС використовують валюту євро (лише 19 з 28 країн-членів). Це, як правило, пов'язано з бажанням країни самостійно управляти своєю грошово-кредитною політикою.

Співробітництво в рамках ЄС здійснюється згідно рішення більшості країн-членів за винятком зовнішньої політики й безпеки (але в останній час все

більше уваги приділяється саме цим питанням). Економічне співробітництво в рамках ЄС полягає в полегшенні торгівлі між країнами-членами та розвитку світової торгівлі, шляхом поступового зняття торговельних бар'єрів та зниження тарифів. Адже лише ЄС як наднаціональний орган має виключне право визначати торговельну політику та вести переговори щодо міжнародних торговельних угод, тобто окремі країни-члени ЄС не повинні підписувати свої власні торгові угоди. В рамках ЄС діє Митний союз, тобто в межах ЄС можна купувати і продавати без будь-якого мита, але діють спільні тарифи щодо країн, що не входять до Союзу. В ЄС є чотири свободи: товари, послуги, капітал (гроші) і люди (робоча сила), які можуть вільно пересуватися в межах ЄС (починаючи з 1957 р.). У зв'язку з цим, в останній час спостерігається значна міграція робочої сили у пошуках кращого заробітку.

Основними політичними та економічними пріоритетами ЄС є захист і ефективне управління природними ресурсами (екологічна політика) та підтримка аграрної політики, відповідно до політики стійкого зростання. Держави-члени ЄС повинні узгоджувати свою екологічну політику згідно екологічних конвенцій ЄС, оскільки в останні роки особливо проблематичним та актуальним є питання про зміну клімату та збереження навколишнього середовища у всьому світі. ЄС приділяє особливу увагу питанню сталого розвитку, оскільки нинішнє ставлення споживачів до природних ресурсів має негативний вплив на навколишнє середовище, а також суперечить концепції сталого розвитку. Зокрема, сільське господарство пов'язано з навколишнім середовищем, і його розвиток може негативно вплинути на екологію. Негативні ефекти пов'язані із застосуванням добрив, які, з одного боку, підвищують врожайність, а з іншого боку, призводять до збільшення парникових газів в атмосфері планети. Тому, значна частина витрат бюджету ЄС йде на підтримку сільського господарства, особливо шляхом стабілізації сільськогосподарських ринків.

Бути країною-членом Європейського Союзу є стратегічною метою України, тому необхідно не лише мати бажання стати європейською країною і користуватися всіма благами, пов'язаними з цим, зокрема, зміцнення демократичної політичної системи, модернізація законодавчо-правового поля, подолання корупції, стабілізація економіки та підвищення рівня життя населення, повага прав людини, а й відповідально ставитися до вимог ЄС щодо прийняття певних політичних і економічних рішень, які впливають не лише на зміни в нашій державі, а й на взаємовідносини між всіма країнами-членами ЄС.

Список використаних джерел:

1. <http://www.eu-upplysningen.se/EU-i-Varlden>

НАПРЯМ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОСНОВНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Безп'ята Ірина Володимирівна

кандидат економічних наук, докторант,

доцент кафедри економіки підприємств

Миколаївського національного аграрного університету

Оцінка основних економічних чинників для залучення інвестицій в економіку країни є базисом для функціонування галузей народного господарства, які створюють картину розподілу ресурсів на всіх рівнях економіки. Значним із групи економічних факторів є несприятливість інвестиційного клімату, що ставить під загрозу реалізацію інвестиційної стратегії в аграрному секторі економіки. Основні макроекономічні показники виступають базовим індикатором поточної ситуації в країні (табл. 1).

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники розвитку економіки України

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010 р.
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах), млрд. грн.	1079,3	1300,0	1404,7	1465,2	1566,7	145,16
у розрахунку на одну особу, грн.	24798	29980	32480	33965	36435	146,93
Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах) у сільському, лісовому та рибному господарстві, млрд. грн.	80,4	106,6	109,8	128,7	160,5	199,63
Валовий національний дохід (у фактичних цінах), млрд. грн.	1078,9	1282,8	1443,2	1500,4	1549,1	143,58
у розрахунку на одну особу, грн.	23474	28022	31626	32937	34102	145,28

Джерело: Дані Державної служби статистики України

У 2014 році зростання ВВП склало близько 7% порівняно з 2013 роком та 45% – порівняно з 2010 роком. За останні роки також зростає ВНД, що відповідає середнім темпам зростання країн із динамічними економіками й являє собою значно кращий показник у порівнянні із майже 15% падіння у 2009 році. В той же

час, за рівнем ВВП на душу населення Україна залишається на одному з найнижчих місць в Європі із показником, що не перевищує 5 тис. доларів США.

Підвищення конкурентоздатності української економіки – надзвичайно складне завдання, яке потребує комплексних зусиль та великих інвестиційних ресурсів і їх виконання є життєво важливим. Тільки конкурентоздатна економіка може забезпечити європейські стандарти суспільного життя, в тому числі й сприяти всебічному задоволенню потреб та захисту прав людини.

Щодо економічних чинників, то високі податки в аграрному секторі економіки не приваблюють інвесторів. Недостатнє бюджетне фінансування та нестача коштів у аграрних підприємств змушує їх шукати іноземних інвесторів з «свіжими» інвестиціями. Для ефективного розвитку економіки держави потрібно залучати якомога більшу кількість саме довгострокових інвестицій в аграрний сектор економіки. Тобто, внаслідок цього буде підвищуватися ефективність сільськогосподарського виробництва в країні, а також очікується зростання кількості робочих місць. У зв'язку з цим, необхідно захистити такі інвестиції на державному рівні, тобто гарантувати їх залучення та повернення у разі необхідності. Для цього необхідно вдосконалити відповідну нормативно-правову базу. Зокрема, податковий кодекс, який зробить податкову систему нашої країни більш прозорою та зрозумілою. Крім того, слід визначити порядок повернення суб'єктам господарювання податку на додану вартість державою. Також значна інфляція гривні не стимулює потенційних інвесторів вкладати свої кошти в сільське господарство [1].

Крім того, ще одним важливим фактором для формування сприятливого інвестиційного клімату в країні є стабільність банківської системи. На жаль, на даний час в Україні банківська система переживає досить скрутні часи. Українські банки втрачають довіру іноземних кредиторів, а також, що найголовніше – довіру населення. Саме тому, сьогодні мізерним є кредитування юридичних та фізичних осіб банками, так само значно зменшився обсяг депозитів, які знаходяться на рахунках українських банків [1]. Для стабілізації банківської системи потрібно провести цілий комплекс різноманітних заходів, серед яких і формування належної та чіткої правової бази їх діяльності, проведення гнучкої та ефективної політики Національним банком України з метою належного контролю діяльності банків та мінімізації втручання в таку діяльність інших суб'єктів державного управління. Слід зазначити, що стан банківської системи є своєрідним індикатором соціальної та політичної ситуації в країні, тому, окрім всього іншого, важливим є соціальна та політична стабільність у державі.

Оцінка економічних чинників при формуванні та реалізації інвестиційної політики є важливим завданням, що з боку Уряду потребує проведення зазначених заходів спрямованих на зростання інвестиційної привабливості аграрного сектора України. Лише позитивна динаміка макропоказників, стабілізація курсу національної валюти, виважена інвестиційна політика дасть надію на позитивне зрушення у цьому надважливому для України питанні.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О. А. Механізми реалізації інвестиційної політики держави / О. А. Мельниченко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – № 1(48). – С. 78-84.
2. Україна в цифрах у 2014 році. Статистичний збірник. – Державна служба статистики. – К.: Держаналітінформ. – 2015. – 238 с.

ОНТОЛОГІЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бурлуцька Світлана Владиславівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку та аудиту

Донбаського державного педагогічного університету

Категорію розвитку слід розглядати як фундаментальну характеристику існування будь-яких систем. Розвитку як формі буття та онтологічній категорії, спрямованої на ідентифікацію існування об'єктів дійсності, присвячена досить значна кількість робіт. Результати критичної обробки наявних напрацювань з цього питання та примат системної парадигми цього дослідження обумовлюють наше розуміння розвитку як цілісного процесу. Цілісність характеризує розвиток з точки зору його просторової організованості та структурності. Разом з тим, неможна заперечувати процесуальний характер розвитку – механізм та його обумовленість.

Відповідно до «Еволюціоніки» Ю. Урманцева, феномен стійкості є фундаментальна властивість систем, що характеризує їх здатність до існування. Як зазначалося раніше, розвиток ідентифікує існування об'єктів дійсності. А отже, сформульована теза щодо несумісності «сталості» та «розвитку» діалектично суперечлива.

Ю. Урманцев пропонує таке визначення: стійкість є властивість системи «С» зберігати ознаки «О» завдяки певним обставинам відносно змін «З» обумовлених чинниками «Ч» [1]. Грунтуючись на цій дефініції В. Артюхов, у свою чергу, запропонував виділення чотирьох фундаментальних класів стійкості, реалізація яких залежить від системоутворюючих атрибутів [2, с. 99-101]:

1) $\{Ч\} = \emptyset, \{З\} = \emptyset$ – уявна стійкість: незмінність ознак системи обумовлюється автоматично через незмінність параметрів середовища або самої системи;

2) $\{Ч\} \neq \emptyset, \{З\} = \emptyset$ – інерційна (буферна стійкість): на систему діють внутрішні або зовнішні чинники, але вони не викликають змін ознак. Мається на увазі, що потужність впливу на систему набагато менше певного граничного значення (за математичним змістом такий клас стійкості є «стійкістю Ляпунова»). Разом з тим, за умов накопичення потужності впливу чинників, система може втратити стійкість;

3) $\{Ч\} = \emptyset, \{З\} \neq \emptyset$ – симетрична стійкість: без будь-якого зв'язку з впливом зовнішніх або внутрішніх чинників певні ознаки системи зберігаються відносно здійснених змін. Самовідтворення системи, її цикл розвитку буде симетричним якщо ознаки «нового» стану системи не відрізняться від «попередніх».

4) $\{Ч\} \neq \emptyset, \{З\} \neq \emptyset$ – справжня стійкість: на систему діють зовнішні або внутрішні чинники, їх потужності достатньо для змін, а отже для забезпечення незмінності ознак потрібні необхідні внутрішні механізми (математично такий клас стійкості є «стійкість Лагранжа»).

Поєднуючи отримані результати, можливо зробити висновок, сталий розвиток це поєднання цілісності розвитку та певного фундаментального класу стійкості. Вважаємо за доцільне сформулювати таке визначення: сталий

розвиток це властивість системи «С» зберігати ознаки «О» цілісності завдяки певним обставинам відносно змін «З» у результаті розв’язання протирічч обумовлених чинниками «Ч».

У онтологічному аспекті проблематики доцільне використання часткової онтології – онтології економічної. У методологічних наробках професора О. Ананьїна (ІЕ РАН) зазначається, що економічна онтологія, як загальна картина економічної реальності, «складається з системи базових понять... понятійних структур спрямованих на формування ідеальних об’єктів, що відображають властивості та закономірності об’єктів реального світу» [3, с. 4.] Загальне філософське розуміння онтології передбачає вивчення фундаментальних принципів буття, його сутнісних форм та властивостей.

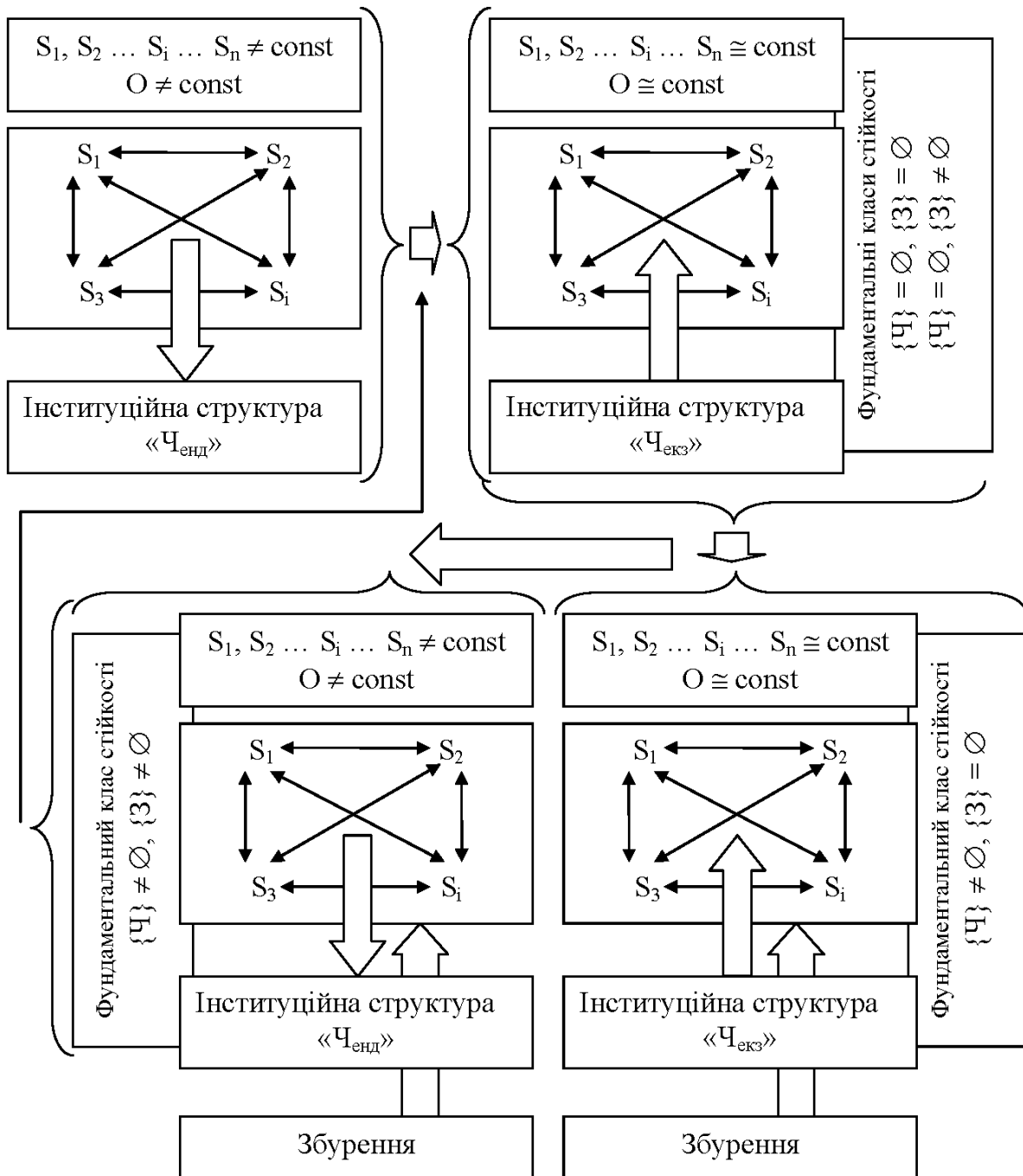


Рис. 1. Онтологізація теоретичної моделі сталого розвитку (існування) національної соціально-економічної системи

В межах даного дослідження ця теза може бути трансформована в вивчення принципів вивчення буття (існування) національних соціально-економічних систем. Онтологічне уявлення соціально-економічної системи є не тільки знання про об'єкт дослідження, але й використання цього уявлення в якості самого об'єкту. Методологічне конструювання онтологічної картини можливе шляхом онтологізації. Професор Р. Рахматуллін у результаті дослідження методологічного зв'язку об'єктів наукових теорій та їх практичного використання вказує на обов'язкову необхідність онтологізації теоретичних моделей – конструювання онтологізованого образу об'єкта та ситуації в якій об'єкт функціонує [4, с. 161]. Нагадаємо, що цілісність розвитку може бути розкрита через саморозвиток, як наслідок саморефлексії і саме це повинне бути відображено онтологізацією теоретичної моделі національної соціально-економічної системи (рис. 1).

В межах проблематики онтологізації моделей національних соціально-економічних систем В. Дементьев пропонує гіпотезу існування певної первісної спільності людей або соціального простору. Ця спільність складається з таких елементів [5, с. 9]:

- 1) множини людей (економічних агентів) спрямованих на оптимізацію своєї індивідуальної функції корисності;
- 2) загального обмеженого обсягу благ (ресурсів) для використання у виробництві та задоволенні потреб множини економічних агентів;
- 3) відсутність обмежень на доступ множини економічних агентів до обмежених благ (ресурсів);
- 4) відсутність обмежень для обміну інформацією між економічними агентами.

Якщо, відповідно до В. Дементьева, наявна множина економічних агентів з раціональною поведінкою в умовах обмеженості ресурсів, то їх взаємодія пов'язана з значним ступенем невизначеності. Але критерій раціональності потребує скорочення невизначеності. Відтворювання зв'язків, формування їх певної структури, детермінація (обмеження) можливих ступенів вільності економічних агентів забезпечує реалізацію поставленого завдання. Ці детермінанти ступенів вільності є первісною формою інститутів. Отже, індивідуальна поведінка є причиною формування соціальної та інституційної структури. Стійкість соціально-економічної системи її цілісність забезпечується цією інституціональною структурою (стійкою системою зв'язків). Таким чином, в умовах сталого стану системи (мається на увазі уявна або симетрична стійкість) інститути виступають як екзогенні змінні.

Розвиток соціально-економічної системи, як в наслідок протиріччя у взаємодії з іншими системами або оточуючим середовищем, так і в наслідок внутрішніх протиріччя, обумовлює нове підвищення рівня невизначеності, а отже і потребу у детермінації інституційної структури (самодетермінації). На цьому етапі інститути є змінними ендегенними. Множинна детермінація та саморефлексія (як прояв накопичення потужності впливу у буферній стійкості або дія механізмів справжньої стійкості) забезпечує цілісність саморозвитку та перехід інститутів та соціальних структур у клас ендегенних змінних.

Список використаних джерел:

1. Урманцев Ю. А. Эволюционика или общая теория развития систем природы, общества и мышления. – Пушино: ОНТИ НЦБИ АН СССР, 1988. – 79 с.

2. Артюхов В. Общая теория систем: самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисі. – М.: КД «Либроком», 2009. – 224 С.
3. Ананьин О. И. Онтологические предпосылки экономических теорий. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 50 с.
4. Рахматуллин Р. Онтологизация как компонент научного познания / Р. Рахматуллин // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2014. – № 12(50). Ч. 1. – С. 160-162.
5. Дементьев В. Методологический индивидуализм vs методологический холизм в институциональной политэкономии? / В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2015. – № 1. – С. 4-19.

ВПЛИВ ТЕОРІЇ СТЕЙКХОЛДЕРІВ НА РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Гаврисевич Анна Сергіївна

здобувач кафедри економіки підприємства

Київського національного університету технологій та дизайну

Соціальна відповідальність бізнесу або корпоративна соціальна відповідальність (далі – КСВ) – це концепція, яка відображає бажання організації добровільно приймати участь у покращенні та захисту оточуючого бізнес-середовища. Вона заснована на взаємодії між усіма учасниками бізнес-середовища: персоналом, споживачами, інвесторами та акціонерами, державними та недержавними установами. Таким чином, одним з факторів КСВ є комунікативна взаємодія, за допомогою якої визначають основні інтереси бізнес-сторін. Саме тому особливу увагу у вивченні КСВ приділено теорії стейкхолдерів, яка розкриває проблеми взаємодії бізнесу та суспільства.

Тісний взаємозв'язок між бізнес-середовищем та стейкхолдера призводить до появи особливої комунікації, яка стає інструментом інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності, сталого економічного, соціального та політичного розвитку. Це обумовлює необхідність поглибленого вивчення теоретичних та практичних основ комунікаційних можливостей у бізнес-середовищі.

Основні питання впливу теорії стейкхолдерів на бізнес-середовище було розглянуто у працях таких вчених: М. Фриман, Дж. Пост, А. Люплом, Р. Литц, Ф. Котлер, Арефьєва, А.В. Нагорнов, К.С. Солодухин, М.А. Петров, Н.С. Краснокутська та багато інших.

Метою дослідження є обґрунтування соціальної корпоративної відповідальності бізнесу, як аспекту взаємодії бізнесу та оточуючого середовища, з позиції теорії стейкхолдерів.

Вивчення сталого розвитку бізнесу з позиції попиту та пропозиції включає в себе вивчення певного рівня соціальних інвестицій, завдяки яким одна сторона максимізує прибуток, а інша – задовольняє потреби та бажання стейкхолдерів.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності, сталого розвитку, забезпечення охорони навколишнього середовища, корпоративного управління ідеологічно та інструментально пов'язана з теорією стейкхолдерів. Впровадження вище зазначених концепцій в організаціях та аналіз активності

взаємозв'язку з зацікавленими сторонами, за рахунок складання соціальної звітності є способом управління групою стейкхолдерів. Наявність таких даних є для стейкхолдерів способом мінімізації ризиків та невизначеності.

Теорія стейкхолдерів виникла як один із способів вирішення проблеми «прибутковість або відповідальність», що постає перед керівниками підприємств, організацій чи установ. Базовою ідеєю в рамках підходу до теорії стейкхолдерів є поштовх до успішного розвитку організації, що вимірюється рівнем задоволеності усіх сторін (або стейкхолдерів) бізнесу.

Поняття «стейкхолдер», у якого теперішньому розумінні, був запропонований Робертом Едвардом Фріменом у 1984 році – автором однойменної теорії. Він визначав «стейкхолдера», як «будь-якого індивідуума, групу або організацію, яка має істотний вплив на прийняття фірмою рішення або знаходить під впливом цих рішень» [6, с. 179]. Тому стейкхолдерів поділяють на такі види: внутрішні (власники компаній, найманих працівників, персонал компанії (але не ТОП-менеджерів) та зовнішні (споживачі, постачальники, держава, недержавні організації будь-якого типу власності).

Відповідно до теорії, одним з її базових положень, є те, що власники та ТОП-менеджери компанії повинні керувати нею так, щоб інтереси внутрішній та зовнішніх стейкхолдерів не були обмежені, щоб зберігався певний етичний баланс. При цьому саме така діяльність компанії і є фактичних підтвердження соціальної відповідальності бізнесу. За рахунок цього забезпечується перехід від вартості для акціонерів до вартості для стейкхолдерів, яка складається з особистої користі кожного стейкхолдера компанії. Орієнтованість компанії на стейкхолдерів забезпечує зростання рівня можливостей стабільного та сталого розвитку, і як наслідок, зростання вартості для акціонерів.

Разом с тим, рушійними силами бізнесу є цінності, цілі та принципи, які визначають стратегію підприємства, її дію та соціальну відповідальність. Аналіз зацікавлених сторін дозволяє визначити основні напрями розвитку соціальної відповідальності та проблем, що виникають у процесі розвитку.

Конкурентоспроможність та успіх підприємницької діяльності є результатом колективної роботи, в яку вносять свій вклад постачальники, інвестори, персонал, кредитори. Вклад стейкхолдерів являє собою цінний ресурс для створення конкурентоздатних та прибуткових організацій. Тому метою створення багатства є довгострокові інтереси організацій та зацікавлених сторін.

Таким чином, стосунки з зацікавленими сторонами є динамічним та комплексним процесом, який постійно видозмінюється в залежності від змін у розвитку бізнес-діяльності. Залучення стейкхолдерів та взаємодія з ними повинна реалізовуватися на постійній основі. Першочерговим повинно бути виявлення основних мотивів та можливих вигод для підприємницької діяльності. Необхідно звертати увагу на очікування зацікавлених сторін, яке реалізується за рахунок ділового, соціального, економічного оточення та можливості контролю за діями стейкхолдерів.

Корпоративна соціальна відповідальність – це довгостроковий процес, що базується на постійному діалозі між зацікавленими сторонами та компаніями, які постійно відображають свої досягнення у сфері соціальної відповідальності бізнесу. При побудові взаємодії між стейкхолдерами та бізнесом базовою є довіра та комунікаційна взаємодія.

Дійсно, ефективна комунікація бізнес-структур та стейкхолдерів є основою для підвищення рівня результативності діяльності підприємств, виявлення прихованих загроз та ризиків, подолання недовіри з боку держави, населення, засобів масової інформації, виявлення та залучення потенційних партнерів, інвесторів, кредиторів, визначення нових можливостей для підприємства, з метою реалізації поставленої мети та цілей.

Список використаних джерел:

1. Бас Ю. А. Концепція зацікавлених сторін у системі корпоративної соціальної відповідальності // Журнал «Наука й економіка». – 2013. – № 4(32). – С. 115-120.
2. Грицина Л. А. Концепції корпоративної соціальної відповідальності у концепції цивілізаційного розвитку світової економіки // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – С. 175-178.
3. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі; [пер. з англ. С. Яринич] // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства. – К.: Стандарт, 2005. – С. 4.
4. Попов С. А. Концепция актуального стратегического менеджмента для современных российских компаний. – М.: ИД «Юрайт». – 2012.
5. Репенко И. С. Стейкхолдерская теория фирмы: содержание, области исследования и пути применения / И. С. Репенко // Бизнес-образование как инструмент устойчивого развития экономики. – 2012. – № 3. – С. 179–180.
6. Freeman R. E. Strategic Management: A stakeholder approach. Boston. 1984.
7. André O. Laplume, Karan Sonpar, Reginald A. Litz Stakeholder Theory: Reviewing a Theory That Moves Us // Journal of Menedgmt. – 2013. – № 6. – P. 34.
8. Post J. E., Preston L. E., Sachs S. 2002. Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth. Stanford University Press.

ВПЛИВ ЗАГРОЗ В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Дубровін Олександр Віталійович

здобувач

Університету банківської справи

Економіка України сьогодні проходить випробування в умовах військової агресії, торгівельної війни зі сторони Росії, обвалу цін на світових ринках на основні товари українського експорту, падіння ВВП, зростання інфляції і бюджетного дефіциту, гострої кризи державних фінансів, грошової і банківської системи, відтоку капіталу, значної боргової залежності та загострення соціальної напруги в суспільстві. Масштабність загроз економіці України вимагають переосмислення суті та значення економічної безпеки держави та зумовлюють необхідність запровадження дієвого механізму упередження ризиків та загроз в реальному секторі економіки України, який найбільш вразливий до умов низького рівня інноваційно-інвестиційного розвитку держави, розширення експортного потенціалу, пільгового кредитування, активізації державних програм підтримки стратегічно важливих галузей економіки. В умовах сьогодення проблеми забезпечення стійкості національної економіки перед негативним впливом широкого кола загроз в контексті забезпечення економічної безпеки держави

широко досліджуються у працях вітчизняних науковців, зокрема О. Власюка, [4]. В. Шлемко, І. Бінько, [5]. В. Предборського [6], О. Саєнко, В. Мунтіяна [7], С. Пирожкова, Н. Юрків, А. Гальчинського, Б. Губського, С. Онищенко, О. Стародубцевої та багатьох інших.

Незважаючи на масштабні дослідження в даній сфері на сьогодні теорія економічної безпеки розроблена не в повній мірі. Про це свідчить відсутність у науковій літературі єдиного розуміння окремих понять в системі економічної безпеки, до того ж й саму економічну безпеку держави різні науковці трактують по-різному. Більшість зарубіжних і вітчизняних вчених притримуються позиції, згідно з якою в основу сучасного трактування економічної безпеки держави має бути покладений захист національної економіки, зокрема, національних економічних інтересів від сукупності ризиків та загроз, що виникають як всередині держави, так і за її межами. У Законі України «Про основи національної безпеки України» загрози безпеці розкриваються як наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам держави [2]. У Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, визначено, що економічна безпека держави – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [3]. Тут же подається подібне визначення загроз – як сукупність наявних та потенційно можливих явищ і чинників, що створюють небезпеку для реалізації національних інтересів у економічній сфері.

Найважливішими елементами економічної безпеки держави є забезпечення стійкості, стабільності, економічної незалежності та здатності до саморозвитку і прогресу національної економіки, тому економічна безпека національної економіки в сучасних умовах є фундаментальною основою економічної безпеки держави. Узагальнюючи напрацювання науковців визначено змістовну характеристику поняття «загрози» у системі економічної безпеки національної економіки, систематизовано та запропоновано багатокритеріальну класифікацію загроз економічній безпеці України. Узагальнено міжнародний досвід упередження, нейтралізації та зниження негативного впливу загроз на рівень економічної безпеки національної економіки, внаслідок чого вдосконалено теоретичні підходи до визначення економічної сутності загрози економічній безпеці держави.

Відповідно до «Стратегії національної безпеки України», затвердженої Указом Президента України від 26 травня 2015 року № 287-2015 [1], визначено, що основними загрозами національній безпеці держави сучасних умовах є:

– Корупція та неефективна система державного управління:
поширення корупції, її укорінення в усіх сферах державного управління;
слабкість, дисфункціональність, застаріла модель публічних інститутів,
депрофесіоналізація та деградація державної служби;

здійснення державними органами діяльності в корпоративних та особистих інтересах, що призводить до порушення прав, свобод і законних інтересів громадян та суб'єктів господарської діяльності.

– Економічна криза, виснаження фінансових ресурсів держави, зниження рівня життя населення:

монопольно-олігархічна, низькотехнологічна, ресурсовитратна економічна модель;

відсутність чітко визначених стратегічних цілей, пріоритетних напрямів і завдань соціально-економічного, воєнно-економічного та науково-технічного розвитку України, а також ефективних механізмів концентрації ресурсів для досягнення таких цілей;

високий рівень «тінізації» та криміналізації національної економіки, кримінально-кланова система розподілу суспільних ресурсів;

деформоване державне регулювання і корупційний тиск на бізнес;

надмірна залежність національної економіки від зовнішніх ринків;

неефективне управління державним боргом;

зменшення добробуту домогосподарств та зростання рівня безробіття;

активізація міграційних процесів унаслідок бойових дій;

руйнування економіки та систем життєзабезпечення на тимчасово окупованих територіях, втрата їх людського потенціалу, незаконне вивезення виробничих фондів на територію Росії.

Весь перелік загроз національній безпеці актуальний і для забезпечення економічної безпеки реального сектору економіки України. Однак, зважаючи на ґрунтовні напрацювання та достатньо високий інтерес у сфері економічної безпеки, поза увагою вчених залишається проблема усунення, зменшення негативного впливу та нейтралізація загроз економічній безпеці національної економіки.

На жаль, інституційні реформи здійснені в рамках трансформаційного періоду, характеризуються непослідовністю та фрагментарністю проведення, наслідком чого є відсутність стратегічного підходу розвитку національної економіки. Така ситуація, особливо в умовах політичної та економічної нестабільності є недопустимою, а реалізації державної політики є слабкою перед внутрішніми та зовнішніми викликами і загрозами економічній безпеці України.

Водночас масштабність корупції, неефективної системи державного управління (поширення корупції, її укорінення в усіх сферах державного управління), слабкість, дисфункціональність, застаріла модель публічних інститутів, депрофесіоналізація та деградація державної служби; є засобом зростання небезпеки для національної економіки і зниженням головного пріоритету – забезпечення національних інтересів, які полягають у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Зростання та поширення у всі сфери економічної діяльності «тінізації» становить значну загрозу соціально-економічному розвитку, економічній безпеці, системі державного управління, розбудові рівноправних, взаємовигідних міжнародних відносин.

Усе це створює суттєві перешкоди для реалізації державної економічної політики нашої держави і в підсумку – стабільного функціонування всієї економічної системи України.

З огляду на вище зазначене, необхідною умовою успішного вирішення зазначених проблем є створення дієвої системи упередження, нейтралізації та зниження негативного впливу загроз на рівень економічної безпеки держави [4].

Для стимулювання розвитку національної економіки необхідні заходи регулювання діяльності суб'єктів реального сектору економіки та попереджувати загрози і небезпеки безпечному її розвитку.

Суть економічної безпеки держави досягається здійсненням раціональної державної політики, збалансованої, скоординованої системою заходів, протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, без вироблення якої неможливо стабілізувати економічну ситуацію в державі.

Ефективність державної політики економічної безпеки визначається адекватністю її стратегії і тактики. Державна стратегія економічної безпеки повинна включати:

1. характеристику та класифікацію внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці держави;

2. визначення і моніторинг чинників, які підривають стійкість соціально-економічної системи держави;

3. визначення критеріїв і параметрів, які характеризують національні економічні інтереси і відповідають вимогам економічної безпеки держави;

4. формування економічної політики та необхідного механізму, що усуває або пом'якшує дію чинників, які підривають стійкість системи забезпечення економічної безпеки;

5. основні напрями забезпечення економічної безпеки держави;

6. управління системою економічної безпеки держави, координацію діяльності органів державної влади та управління щодо забезпечення економічної безпеки на різних рівнях системної ієрархії управління.

Удосконалення наявних і розроблення нових механізмів стратегічного управління економічною безпекою України значно вплине на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Тактика економічної безпеки змінюється залежно від дії внутрішніх і зовнішніх загроз, зміни пріоритетності економічних інтересів держави. Складність сьогоденної економічної і соціальної ситуації вимагає застосування різноманітних тактичних заходів щодо нейтралізації загроз реального сектору економіки для забезпечення економічної безпеки держави.

Список використаних джерел:

1. Стратегія національної безпеки України [Електронний ресурс] / Указ Президента України від 26.05.2015 р. № 287/2015 // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/287/2015#n14>

2. Про основи національної безпеки України [Електронний ресурс] / Закон України 19.06.2003 р. № 964-IV // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>

3. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України / Наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 р. № 1277 // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/>

4. Власюк О. С. Теорія і практика безпеки в системі науки про економіку: наукова доповідь / О. С. Власюк; Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки при Раді національної безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48.

5. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення [монографія] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. – К.: НІСД 1997. – 144 с.

6. Передборський В. А. Економічна безпека держави [монографія] / В. А. Передборський. – К: Кондор, 2005. – 391 с.

7. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.

РЕГУЛЯТОРНІ АСПЕКТИ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Душейко Дмитро Михайлович

викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти
Миколаївського національного університету
імені В. О. Сухомлинського

Регуляторна політика за своєю природою є інституціональною політикою в сфері економіки, оскільки механізм регуляторної політики найбільш точно може бути описаний саме за допомогою поняття інституту.

При тому, що інститут виступає базовою одиницею аналізу інституціональної економіки, поняття інституту достатньо важко визначити і використати у теоретичних і практичних дослідженнях. Інституціональна економічна традиція розглядає інститут, насамперед, як певне правило, шаблон поведінки економічного суб'єкту. Але й за такого підходу існує широкий спектр авторських трактовок інституту серед інституціональних економістів. Серед усього різноманіття визначень поняття інституту, найбільш методологічно-перспективним для практичних досліджень виглядає визначення, якого дотримуються одні з провідних російських інституціональних економістів О. О. Аузан, В. Л. Тамбовцев [1, с. 13-16]. Вони виводять поняття інституту, базуючись на понятті соціальної норми (соціального правила). Інститут, за їхньою логікою, від соціальної норми відрізняє наявність механізму зовнішнього примусу до його виконання, наявність санкцій (рис. 1).

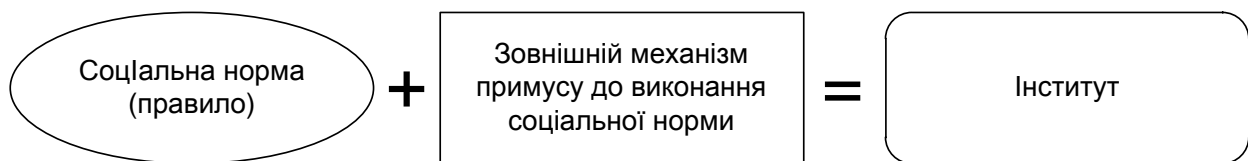


Рис. 1. Формування поняття інституту на основі соціальної норми

Узагальнено автором

Методологічна цінність даного визначення полягає в тому, що воно дає можливість ідентифікувати економічні інститути задля подальшого оперування ними в практичних дослідженнях, а також виділити суто регуляторний компонент державної політики. Зокрема такий підхід дозволяє виділити інститути для фіскальної політики. Наприклад, ставка податку на прибуток – суто фіскальна норма, яка встановлюється в рамках фіскальної політики. Ця норма визначає обсяг податку на прибуток для підприємств, які обрали певну систему оподаткування (в українському податковому законодавстві – загальну). Але процедури (правила) розрахунку, звітності та сплати податку на прибуток становлять предмет вже регуляторної політики. Відмітимо, що суто фіскальні норми достатньо нескладні – вони представляють собою лише числове значення ставки податку для пропорційного оподаткування або прив'язку значень ставки оподаткування до величини податкової бази для прогресивного оподаткування. Весь перелік ставок оподаткування фіскальної політики країни як правило можна розмістити на одному аркуші. Але при цьому для опису правил застосування цієї норми потрібні багатосторінкові документи. Правила

застосування норм фіскальної політики мають основні ознаки інститутів: а) вони є соціальними нормами (правилами); б) існують механізми контролю за їх виконанням і санкціонування за невиконання. Таким чином, норми фіскальної політики та правила їх застосування можна проілюструвати за допомогою моделі ядра та оболонки (рис. 2).

До інституційної регуляторної оболонки норми фіскальної політики слід віднести усі правила, пов'язані з її виконанням, які можна згрупувати наступним чином:

- визначення суб'єктів оподаткування (хто платник податку?);
- визначення бази оподаткування (що обкладається податком?);
- порядок оплати (кому, куди і як платити);
- звітність оподаткування (форми звітів, порядок їх подання);
- санкції за невиконання правил норми (обсяг та порядок покарання за невиконання правил).



Рис. 2. Ядро та регуляторна оболонка норми фіскальної політики

Розроблено автором

При цьому в юридичній площині норми фіскальної політики та правила їх виконання (інститути) об'єднуються в одних документах – кодексах, законах, підзаконних відомчих актах. Виконання регуляторної оболонки фіскальної політики супроводжується певними витратами, які по суті є трансакційними витратами фіскальної політики.

Такий підхід дає підстави вважати будь-яку державну економічну політику регуляторною політикою в широкому сенсі, тобто такою, через яку реалізовується регуляторна функція держави. Як правило, економісти використовують більш вузьке значення регуляторної політики – такої політики, яка модифікує, замінює або прибирає ті регуляторні норми (інститути), які визнаються неефективними для розвитку бізнесу, зокрема, малого й середнього.

Шляхом регуляторної політики представники держави формалізують правила (т. з. «регуляції»), за якими відбувається взаємодія між суб'єктами економіки. При цьому ці правила передбачають відповідальність і застосування санкцій за їхнє невиконання, тобто вони фактично й виступають тими самими інститутами, які так важко піддаються виокремленню та дослідженню.

Таким чином фінансову політику слід розглядати не тільки як політику впливу на економіку за допомогою фінансових норм – ставок оподаткування, а й як набір регуляторних норм, які супроводжують фінансові норми. Такий висновок є значимим при оцінці наслідків впливу фінансової політики на етапі її розробки (планування), а також при оцінці ефективності вже впроваджених норм фінансової політики.

Список використаних джерел:

1. Аузан А. А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория / А. А. Аузан. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 333 с.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БІОПАЛИВНОГО ВИРОБНИЦТВА

Климчук Олександр Васильович

*кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету*

Економіки багатьох країн, які є великими експортерами нафти і газу, зростають так швидко, що їхня потреба в енергії обмежує подальші обсяги експорту. Це посилює напруженість на глобальному енергетичному, і особливо нафтовому ринку. З великою ймовірністю можна стверджувати про те, що якщо швидке економічне зростання триватиме, то протягом найближчого десятиліття найважливіші постачальники енергетичних ресурсів можуть перетворитися на їх імпортерів. Тому сьогодні людство вступає в епоху природного газу, альтернативних видів енергії та водневого палива [1, с. 70].

Питання оптимального забезпечення економіки і населення різними видами енергетичних ресурсів з року в рік стає все більш проблемним не тільки в Україні, а й у більшості країн світового простору. Все частіше виникають міжнародні конфлікти через стрімке підвищення цін та загострення боротьби за розподіл і володіння енергоресурсами на світових енергетичних ринках. Відповідно, це призводить до постійного збільшення ризиків щодо стабільного енергозабезпечення та подолання межі критичного забруднення природного середовища внаслідок видобування та подальшого використання традиційних видів енергоносіїв. В результаті цього розв'язання проблем енергетичної безпеки наразі стає предметом підвищеної уваги не лише окремих країн або їх об'єднань (зокрема ЄС), а й також усієї світової спільноти.

Світова тенденція до лібералізації призвела в останні роки до зменшення державного втручання на ринках природного газу та електроенергії. Однак, це не означає, що держава взагалі перестала займатись енергопостачанням, натомість вона активно впроваджувала ринкові механізми підтримки відповідних технологій. У багатьох випадках, хоча і не у всіх, такі ринкові механізми використовуються для просування відновлюваних джерел енергії –

так, наприклад, на ринку електроенергії були введені фіксовані тарифи і гарантії збуту виробленої з них енергії [2].

На незахищеному ринку енергії відновлювана енергетика все ще рахується неконкурентоспроможною перш за все тому, що цей ринок як і раніше викривляється багаточисельними прямими і побічними субсидіями на користь існуючої енергосистеми і базується на створеній інфраструктурі в той період, коли енергетичний сектор знаходився у власності держави. І незважаючи на довготривалу перспективу відновлюваної енергії, ринок поки що недостатньо інвестує у наукові дослідження та розробки, тому уряди повинні стимулювати такі інноваційні процеси [3].

Світова економічна практика переконливо доводить, що у більшості випадків саме системний перехід до приватної власності в енергетичній сфері може здійснити реалізацію найефективніших організаційно-управлінських моделей господарювання. Для того щоб енергоефективність та відновлювану енергетику зробити привабливими для приватного сектору економіки, потрібно отримати гарантовану довіру, надійність і ефективність в процесі прийняття політичних рішень, а також на довготривалу перспективу забезпечити прибутковість фінансових надходжень у відновлювані джерела енергії [4].

Відносно невеликий вклад відновлюваних джерел енергії (окрім великої гідроенергетики) в сьогоденне світове енергопостачання вказує на те, що є і потенційний ринок, і простір для здійснення коротко- і довготривалих інвестицій, де чільне місце має зайняти біоенергетика. Саме тому потрібно розробити і надати прозорі сигнали, які б засвідчили про готовність урядів здійснювати реальну підтримку даного енергетичного сектору у довготривалій перспективі. Якщо ж будуть надходити невизначені сигнали із пропозиціями, де плани розвитку відновлюваних джерел поєднуються або перетинаються із планами розвитку інших низьковуглецевих технологій, то вони спровокують невпевненість і, безперечно, призупинять інвестиції.

На сучасному етапі розвитку біологічні палива починають займати одне із пріоритетних місць у загальній структурі відновлюваних енергоносіїв і розглядаються в світовій енергетиці як важливий ресурс для здійснення диверсифікації джерел енергії та забезпечення енергетичної безпеки. За проведеними дослідженнями, сумарний глобальний дохід у 2011 році від використання поновлюваних джерел енергії (сонячна, вітрова та біопаливо) збільшився на 31% (із 188,1 млрд. доларів США у 2010 р. до 246,11 млрд. дол. – у 2011 р.). Причому в 2011 році біопаливу вдалося досягти рекордного прибутку у 83 млрд. дол. США, що, за словами експертів, було пов'язано із збільшенням цін на біодизель та біоетанол, внаслідок високої вартості сировини [5].

Згідно з нещодавною доповіддю Міжнародної групи з управління ресурсами Програми з навколишнього середовища (ЮНЕП) організації об'єднаних націй, необхідна розробка фундаментального державного підходу щодо виробництва біопалива як екологічно чистого енергоносія. Оскільки використання біопалива відкриває значні перспективи для розвитку суспільства, економіки та подолання екологічних проблем, то уряди повинні враховувати питання розвитку цих енергоносіїв у своїх програмах з енергетики, екології, землекористування, водопостачання та розвитку сільського господарства. При цьому слід відзначити, що у сучасному суспільстві економічними та політичними інтересами починає керувати екологія.

Загалом слід відзначити, що діюча в країнах ЄС система фіскальної підтримки виробництва та споживання біопалива розроблена на довготривалій період і є ефективним заходом створення сприятливого середовища для формування ринкових відносин у даній галузі, а також має позитивні результати для розвитку відновлюваних джерел енергії на національних енергетичних ринках. Водночас, основним стримуючим фактором даної політики буде значна залежність від державного бюджету, особливо при виробництві необмеженої кількості біопалива, яке підпадає під встановлені податкові пільги. В результаті цього, система фіскальної політики не може постійно підтримувати розвиток біопаливного ринку, тому в кожній країні потрібно регулювати обсяги виробництва біопалива та контролювати рівень податкових пільг, встановлюючи обов'язкові планові показники для виробників біологічного палива.

За прогнозами експертів країни Європейського Союзу характеризуються досить потужним потенціалом для розвитку ринку біопалива, який потрібно розвивати із низького рівня (біля 2% від усього використання палива) на сучасному етапі до високих показників (біля 25%) його споживання транспортним сектором у 2030 році. На сьогодні в ЄС здійснено розробку чіткої науково обгрунтованої стратегії розвитку біопаливного виробництва, що здатна комплексно вирішувати можливі негативні наслідки надмірного зацікавлення галуззю біоенергетики, а тому передбачає виділення спеціальних земель для вирощування енергетичної біосировини із таким розрахунком, щоб не заподіяти шкоди природному навколишньому середовищу та не створювати проблем із забезпеченням населення продовольством. Однак в сучасних умовах попит на біологічні види палива значно перевищує існуючу пропозицію, що виступає найбільш дієвим ринковим стимулом для подальшого становлення галузі, не зважаючи на існування у деяких випадках продовольчої складової проблеми розвитку біоенергетики.

Тому розробка та впровадження енергоефективних технологій переробки біомаси на енергетичні потреби в сучасних умовах є досить актуальним питанням. Якщо оцінити ринкову вартість окремих видів біомаси відносно не важко, то передбачити в цілому попит на всі види продукції та процеси, які використовуються у біопаливному виробництві набагато складніше. В результаті цього, при врахуванні загальних критеріїв господарювання в умовах ефективної дії ринкового механізму, виробничу діяльність потрібно оцінювати на основі отримання максимальних фінансових результатів та досягнення економічної стабільності на ринку.

Отже, біопаливо сьогодні розглядається в Україні, як вагома альтернатива традиційному пальному, тому що його виробництво в найближчі роки буде мати високий рівень рентабельності. Виготовлення готового продукту для споживання є більш економічно вигіднішим, ніж масове експортування сировини. Власне виробництво біопалива зумовить зменшення цін на енергоносії, просування екологічної енергетики, зосередження уваги на розвитку біоенергетичних технологій. До того ж, інтенсивний та динамічний розвиток біоенергетики потребує комплексної оптимізації даного процесу, з урахуванням потреб як паливного, так і продовольчого сектору економіки, а також державного регулювання експорту біопаливної сировини.

Список використаних джерел:

1. Бобров Є. Невуглеводнева енергетична політика України у світовому контексті / Є. Бобров // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 68-79.
2. Renewables Global Status Report 2009 Update: Renewable Energy Policy Network for the 21st Century, 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ren21.net/pdf/RE_GSP_2009_Update.pdf
3. European Commission: Commission staff working document – Annex to the Communication from the Commission. The support for electricity from renewable energy sources – Impact assessment, 2005. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2005:1571:FIN:EN:HTML>
4. Hamilton K. Unlocking Finance for Clean Energy: The Need for «Investment Grade» Policy / K. Hamilton. – Chatham House, December 2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.chathamhouse.org.uk/files/15510_bp1209cleanenergy.pdf
5. Інвестиції у відновлювані джерела енергії. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newenergyfinance.com/>

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Коваленко Євген Володимирович

*асистент кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету*

Оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності в Україні ускладнюється тим, що складання соціальних звітів є не обов'язковим, єдиний стандарт відсутній, відповідно, такі звіти складає незначна кількість підприємств, а інформація, яка міститься у таких звітах, часто не дозволяє проводити порівняльний аналіз рівня соціальної відповідальності різних підприємств.

Згідно Царик І. М., найважливішими показниками рівня корпоративної соціальної відповідальності є заробітна плата, обсяг сплачених податків, витрати на благодійність, екологічні платежі та витрат на науково-технічну роботу [1]. Запропоновані показники є дійсно інформативними для визначення рівня соціальної відповідальності підприємств на регіональному чи загальнодержавному рівні, проте вважаємо, що цей перелік потребує деякого уточнення. Зокрема, замість показника «заробітна плата» більш доцільно використовувати показник «витрати на персонал», який більш повно відображає витрати підприємства на найманих працівників, так як включає ще й витрати на соціальні заходи. Також замість показника «обсяг сплачених податків» більш доцільно використовувати показник «податок на прибуток», який відображає, перш за, ефективність діяльності підприємства і економічну складову соціальної відповідальності бізнесу – ефективне використання ресурсів і одержання прибутку. А обсяг сплачених податків як показник такої інформації не дає і, разом з тим, включає у себе податки, які абсолютно не характеризують ефективність діяльності, наприклад податок із додатної вартості або акцизний збір. Враховуючи це, пропонуємо проводити аналіз рівня соціальної відповідальності бізнесу на мезо- і макрорівні на основі таких показників: витрати на персонал, витрати на виконання науково-технічних робіт, екологічні платежі, витрат на благодійність, податок на прибуток.

Згідно даних Державної служби статистики України, витрати підприємств на соціальну відповідальність за останні п'ять років зросли на 30% [2; 3; 4]. У межах загальної суми таких витрат окремі складові мають доволі різні темпи зростання. Так, обсяг податку на прибуток, хоча і мав хорошу тенденцію до зростання у 2010-2013 рр., у 2014 р. знизився до рівня 2010 р. Витрати на науково-технічні роботи зросли на 14%, витрати на персонал – на 34%, витрати на благодійність – на 56%. Найвищі темпи зростання були у обсягах екологічних платежів – більш, ніж вдвічі у порівнянні з 2010 р.

Структура витрат суб'єктів господарювання на корпоративну соціальну відповідальність протягом 2010-2014 рр. залишилась майже без змін: більше 80% складають витрати на персонал, і їх частка має певну тенденцію до зростання [2; 3; 4]. Друге місце за величиною у структурі витрат займає податок на прибуток (близько 10%). Частка інших видів витрат на соціальну відповідальність є незначною і у сумі складає близько 5%.

Витрати на персонал у розрізі суб'єктів господарювання за розміром мають відмінності як у абсолютному, так і відносному вимірі. Загальною тенденцією є зростання витрат на персонал у підприємств усіх розмірів як у загальній сумі, так і в розрахунку на одного працівника. Із зменшенням розміру підприємства темп зростання витрат на персонал у абсолютній сумі та в розрахунку на 1 працівника зростає. Тобто, малі і мікропідприємства протягом останнього п'ятирічного періоду нарощували витрати на персонал більшими темпами, ніж великі і середні підприємства.

Обсяг витрат на персонал у загальній сумі є більшим на великих підприємствах, ці витрати складають близько 45% загальних витрат на персонал суб'єктів господарювання. Хоча темп зростання витрат на персонал в розрахунку на 1 працівника на великих підприємствах є найнижчим, проте цей показник за своїм значенням залишається найбільшим серед підприємств усіх розмірів. Так, станом на 2014 рік великі підприємства витрачали в розрахунку на 1 працівника 80,8 тис. грн. на рік, що у 1,5 рази перевищує аналогічний показник на середніх підприємствах, у 2,5 – на малих і у 3,3 рази – на мікропідприємствах. У 2010 р. перевищення витрат на персонал на великих підприємствах у порівнянні із середніми, малими та мікропідприємствами складало відповідно 1,6; 2,8 та 3,5 рази, що свідчить про поступове, але повільне зменшення розриву у фінансуванні витрат на персонал як основної складової витрат на корпоративну соціальну відповідальність суб'єктами господарювання різних розмірів [3].

Очевидно, що великі підприємства мають кращі фінансові можливості щодо надання найманим працівниками соціальних гарантій і соціального пакету, здійснення виплат понад основну заробітну плату, які враховують рівень освіти, компетенцій і досягнень персоналу. Проте малі і мікропідприємства також поступово намагаються забезпечити гідний рівень винагороди за найману працю.

Частка витрат на корпоративну соціальну відповідальність у загальній сумі надходжень від реалізації товарів і послуг суб'єктів господарювання має незначну тенденцію до зростання: за останні п'ять років цей показник зріс лише на 0,4 пункти процента. Таке незначне зростання зумовлено тим, що за вказаний період обсяг витрат на корпоративну соціальну відповідальність зростав більшими темпами (1,3 рази), ніж обсяг реалізації продукції підприємств (1,2 рази). Враховуючи, що такий напрям як корпоративна соціальна відповідальність в Україні знаходиться на початковому етапі

розвитку, випереджаючи темпи зростання соціальних витрат бізнесу у порівнянні із темпом зміни обсягів реалізації товарів і послуг є хорошою характеристикою зміни свідомості власників і керівників підприємств і поступового утвердження корпоративної соціальної відповідальності як важливої складової менеджменту організацій в Україні.

Вважаємо, що важливим показником рівня соціальної відповідальності підприємства перед працівниками є наявність і дієвість колективного договору. Колективний договір як інструмент регулювання соціально-трудових відносин всередині організації є об'єктом регулювання на міжнародному і національному рівні, а також з боку професійних асоціацій та внутрішніх норм самого підприємства. Незважаючи на це, значна частина підприємств і найманих працівників залишаються неохопленими колективними договорами. Так, згідно даних Державного комітету статистики України станом на кінець 2013 року було укладено 88,3 тис. колективних договорів, якими було охоплено 8,3 млн. найманих працівників, що склало 79,8% штатних працівників. В цілому цей показник відповідає рівню країн Європейського союзу. Проте, при більш детальному розгляді, оцінка стану укладання колективних договорів значно погіршується. Якщо врахувати, що в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України зареєстровано 1,4 мільйони суб'єктів, на яких на умовах найму працюють 11,7 мільйонів працівників, то показник рівня охоплення колективними договорами для підприємств буде складати 63,1%, а для найманих працівників – 70,9%, що є недостатньо високими показниками.

Аналіз стану укладання колективних договорів в Україні на підприємствах за різними видами економічної діяльності свідчить про наявність значних відмінностей між ними. Так, найвищий відсоток працівників, охоплених колективними договорами, спостерігаємо у таких традиційно державних видах економічної діяльності як освіта (89,4%), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (90,7%). Найменш охопленими колективними договорами є працівники підприємств таких видів економічної діяльності як тимчасове розміщування та організація харчування (39,6%) і оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів та мотоциклів (34,2%). Майже усі види економічної діяльності демонструють спадну динаміку охоплення працівників колективними договорами за останні п'ять років, за виключення державного управління й оборони і фінансової та страхової діяльності. В абсолютному вимірі динаміка укладання колективних договорів має негативну динаміку як в цілому, так і за усіма видами економічної діяльності [2].

Отже, аналіз розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні свідчить, що ця концепція поступово розвивається і стає важливою частиною діяльності суб'єктів господарювання різних розмірів і видів економічної діяльності. Хоча в цілому динаміка показників розвитку соціальної відповідальності не демонструє стрімкого зростання, але в умовах перманентної економічної та політичної кризи свідчить про позитивний розвиток соціальної відповідальності бізнесу у нашій державі.

Список використаних джерел:

1. Царик І. М. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу в системі національної економіки: автореф. дис. ... к-та екон. наук: 08.00.03 / І. М. Царик; Черніг. держ ін-т ек. та упр-ня. – Чернігів, 2011. – 23 с.

2. Статистичний щорічник України за 2014 рік / [за редакцією І. М. Жук]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 586 с.

3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва у 2014 р. Статистичний збірник / [за редакцією М. С. Кузнецової]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 480 с.

4. Діяльність громадських об'єднань в Україні у 2014 р. Статистичний бюлетень / [за редакцією О. О. Кармазіної]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 145 с.

ОЦІНКА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Петрова Ірина Павлівна

*провідний економіст сектору проблем управління розвитком регіонів
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

У зарубіжних дослідженнях, зокрема Європейського банку реконструкції і розвитку [1], при аналізі готовності тієї або іншої країни до створення і реалізації державно-приватного партнерства (ДПП) під інституціональними основами розуміють створення відповідної інституціональної структури і більше уваги приділяють не проведенню або зміні законодавчих актів, а створенню стійкої інфраструктури ДПП.

Інституціональна структура ДПП в Україні значною мірою децентралізована, проекти ДПП можуть бути затверджені як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні, а також органами місцевого самоврядування. Недієва міжвідомча координація дій органів державної влади щодо підготовки і реалізації проектів ДПП. Відсутня система управління реалізацією механізму партнерської взаємодії держави та приватного сектору з чітким розподілом повноважень між органами державної влади у рамках підготовки і реалізації проектів ДПП та координацією їх діяльності. Це є однією з основних причин, що стримують розвиток ДПП в країні.

Для формування і реалізації проектів державно-приватного партнерства в Україні нагальною потребою є розвиток інституціонального середовища, який припускає створення спеціальних інститутів щодо регулювання і контролю реалізації проектів, взаємодії і координації дій суб'єктів економіки. Система інститутів розвитку державно-приватного партнерства включає фінансові і не фінансові інститути. До фінансових інститутів належать банки розвитку, інвестиційні, венчурні та інші фонди для довгострокового фінансування проектів ДПП, до нефінансових інститутів – інформаційні, консультаційні, методичні, організаційні, експертні та інші організації для надання відповідних послуг і сприяння підготовці і реалізації проектів ДПП. У складі інституціональної інфраструктури щодо створення спеціалізованих структур для розвитку ДПП важливим є формування ще одного органу – незалежного експертного органу, відповідального за проведення незалежної експертизи фінансово-економічного обґрунтування, перевірку і оцінку проектів ДПП на предмет відповідності цілям і завданням державної політики, розподілу ризиків

і таке інше. В Україні на сьогоднішній день відсутня така система інституціональної інфраструктури ДПП.

На сьогодні в Україні окремі функції щодо регулювання партнерської взаємодії держави та приватного сектору розосереджені у різних міністерствах, які мають свої регіональні підрозділи, що входять до складу місцевих органів виконавчої влади. Зокрема цими питаннями займаються Кабінет Міністрів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, інші міністерства і відомства (рисунок).

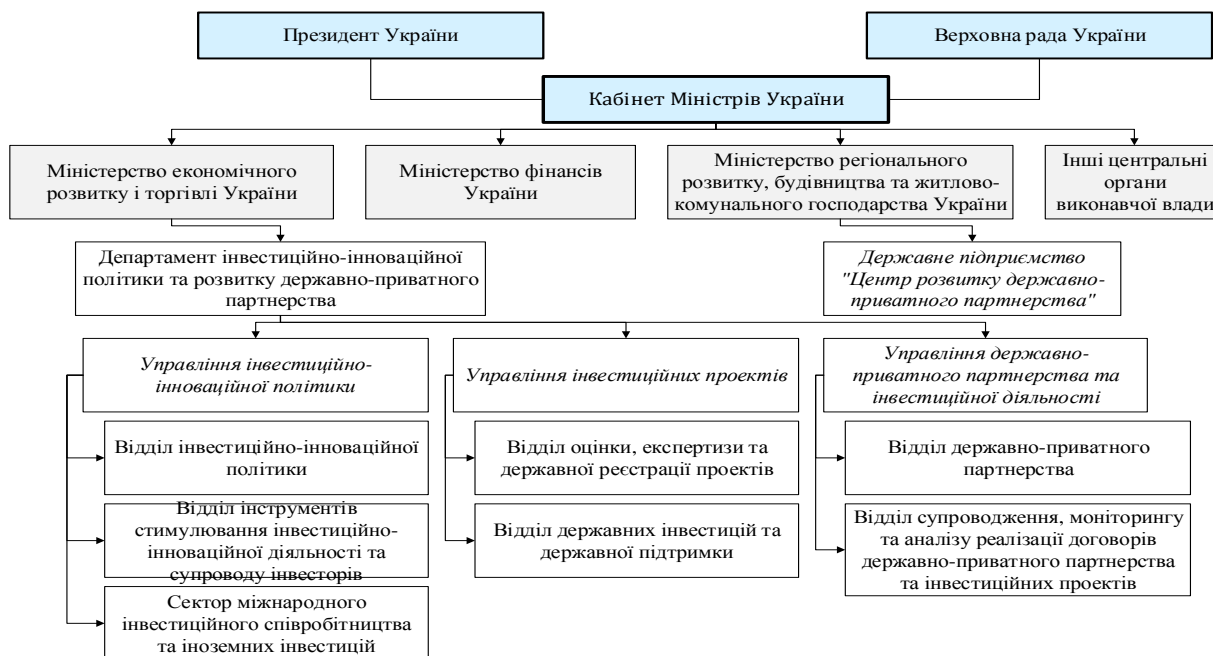


Рисунок. Організаційна структура управління процесом державно-приватного партнерства на державному рівні

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку України) є головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства. Реалізацію покладених на Мінекономрозвитку України завдань щодо державно-приватного партнерства виконує Департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства [2]. Департамент є самостійним структурним підрозділом центрального апарату міністерства. Але, виходячи із головної мети Департаменту, формування та забезпечення реалізації політики у сфері державно-приватного партнерства не є єдиним і головним напрямом його діяльності.

Окрім того, інші центральні органи виконавчої влади беруть участь у експертизі, погодженні та впровадженні проектів ДПП у відповідних сферах. Так, Міністерство інфраструктури України відповідає за затвердження документації для проектів ДПП, які пов'язані із автомобільними дорогами, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства затверджує конкурсні умови щодо концесій або оренди інфраструктури, яка пов'язана із водо- та тепlopостачанням та водовідведенням, Міністерство фінансів України відповідає за перевірку статусу проекту та визнання необхідності надання державної підтримки.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства у 2003 році створило спеціалізоване державне підприємство «Центр розвитку державно-приватного партнерства». Цілями діяльності Центру є розробка та впровадження ефективних механізмів реалізації проектів ДПП, проведення їх експертної оцінки, введення єдиної інформаційно-аналітичної системи проектів, консультування, організації, координації проектів державно-приватного партнерства у галузях житлово-комунального господарства та будівництва [3].

Крім державних органів влади, які регулюють діяльність партнерських відносин держави та приватного сектору, окремі організації сприяють розвитку державно-приватного партнерства в Україні. Зокрема, «Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства» [4] та «Експертний центр з питань державно-приватного партнерства та інфраструктури» [5].

У зв'язку з цим виникає особливо важлива та складна проблема координації діяльності органів влади і консолідації їхніх дій в укладенні договору в рамках ДПП. Для розробки і супроводу проектів державно-приватного партнерства необхідне утворення єдиного спеціалізованого органу по створенню, реалізації і моніторингу проектів ДПП.

До проблем розвитку інституціонального середовища слід віднести і кадрову складову. Для ефективного управління у сфері ДПП вкрай важливим є залучення кваліфікованих спеціалістів. Враховуючи, що таких спеціалістів не готують вітчизняні освітні установи, можна припустити, що в Україні загальна кількість спеціалістів державного управління, обізнаних у сфері ДПП і здатних складати проекти, надто мала. Для створення системи підготовки висококваліфікованих кадрів у сфері ДПП можуть бути сформовані навчальні програми для державних службовців.

Для усунення вищезазначених проблем і практичного впровадження державно-приватного партнерства в Україні необхідно:

утворення фінансових інститутів розвитку ДПП для інвестування і гарантування приватних інвестицій (Банк розвитку України, Інвестиційний фонд України, Венчурний фонд України, регіональні венчурні фонди);

утворення нефінансових інститутів розвитку ДПП (інформаційні, консультаційні, методичні, організаційні, експертні та інші організації);

утворення експертного органу розвитку ДПП для проведення незалежної експертизи фінансово-економічного обґрунтування, перевірки і оцінки проектів ДПП на предмет відповідності цілям і завданням державної політики, розподілу ризиків і таке інше;

утворення освітніх програм в учбових закладах для підготовки висококваліфікованих державних службовців у сфері ДПП;

утворення єдиного спеціалізованого органу з формування, реалізації і моніторингу проектів ДПП;

розробка системи управління у сфері державно-приватного партнерства з чітким розподілом повноважень між органами державної влади у рамках підготовки і реалізації проектів ДПП та координацією їх діяльності.

Список використаних джерел:

1. Evaluating the environment for public-private partnerships in Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States. The 2012 EECIS Infrascopes. Findings and methodology

[Електронний ресурс] / European Bank for Reconstruction and Development, Economist Intelligence Unit. – Режим доступу: http://www.eiu.com/Handlers/WhitepaperHandler.ashx?fi=EECIS_Infrascope.pdf&mode=wp&campaignid=EECISInfrascope2012.

2. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Положення про департамент інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства» від 29.04.2013 р. № 431 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-polozhennja-pro-departament-investiciino--doc144699.html>

3. Державне підприємство «Центр розвитку державно-приватного партнерства» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://center-dpp.com.ua/index.php/uk>

4. Український центр сприяння розвитку публічно-приватного партнерства [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrppp.com/uk/history>

5. Американці створили в Києві експертний центр з питань ДПП [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-ekonomist.com/7003-amerikanc-stvorili-v-kiyev-ekspertniy-centr-z-pitan-dpp.html>

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Прохорчук Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Міжнародного університету бізнесу і права

Коректне з'ясування ключових проблем, що гальмують розвиток інноваційної складової української економіки, можливе лише за умови врахування вирішального значення, якого набули в Україні на початку ринкової трансформації суб'єктивні рішення, що приймаються на рівні як державних органів управління, так і окремих потужних суб'єктів господарювання, які мають монопольне становище на ринку.

Оскільки інструменти планового державного регулювання економіки були усунені, а ефективна влада, політична консолідація суспільства, визначені правила ринкової поведінки – відсутні, то виникла ситуація, за якої державні органи та окремі суб'єкти господарювання одержали сприятливі умови для отримання доходів рентного типу. Тому формування та реалізація політики економічної трансформації часто підпорядковувалися не загальнонаціональним інтересам, а інтересам вузького кола господарюючих суб'єктів, наближених до влади. Це призвело, зокрема, до посилення структурних перекосів в економіці і закріпленню пріоритетності експортоорієнтованих і водночас – низькотехнологічних галузей. Такому розвитку подій сприяла і міжнародна кон'юнктура (зокрема, періоди високого попиту на продукцію чорної металургії, сектор якої у вітчизняній економіці є значним) [1].

З урахуванням цієї обставини, нами визначено головні чинники, які гальмують розвиток інноваційної складової вітчизняної економіки:

– фактична спрямованість державної політики на закріплення моделі економіки, що ґрунтується переважно на низькотехнологічних укладах;

– нерозвиненість ринкових інституцій. Склалася ситуація, за якої об'єктивна незрілість ринкового середовища посилюється невідповідною державною економічною політикою.

Інші чинники, до яких можна віднести недосконалість (фактично, відсутність) стратегічного інноваційного менеджменту, недостатність інституційного забезпечення інноваційної діяльності, відсутність попиту на інновації, – є фактично похідними від названих.

Слід зазначити, що завдяки низькотехнологічним галузям було зупинене кризове падіння вітчизняної економіки та досягнуто певне її зростання. Проте, така модель, через вичерпність її ресурсів, дала лише короткостроковий ефект, тому подальше зволікання із зміною пріоритетів державної підтримки може позбавити Україну перспективи входження до числа економічно розвинутих країн [2].

Дійсні пріоритети державної економічної політики виявляються насамперед у розподілі державного фінансування на певні технологічні уклади. Цей розподіл і визначає формування відповідної економічної моделі.

Таким чином, в Україні формувалася і закріплювалася модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних укладах, що може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку винятково за рахунок дешевої робочої сили.

Така економічна модель за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не передбачає інвестицій у людський капітал (навіть якщо існує реальна можливість таких інвестицій), не формує внутрішній платоспроможний попит на інновації та інноваційну продукцію, не створює належних стимулів до інноваційної діяльності. Найбільшим ризиком, що супроводжує закріплення такої моделі, є занепад головного джерела інноваційної економіки – системи продукування і трансляції знань, тобто науки і освіти. Оскільки за такої моделі не формується попит на кваліфікованих працівників, то знання втрачають інструментальне значення, відповідно – не формується (або скорочується) попит на якісну освіту; падає рівень суспільної престижності професій вчителя, вченого, науковця. Згідно з результатами соціологічних досліджень, професію вченого вважають престижною лише 1,2% громадян України, серед молоді – менше відсотка [3]. А це вже становить реальну загрозу становленню інноваційної економіки в перспективі.

Одним з найбільш дієвих механізмів державного впливу на забезпечення інноваційної перебудови структури економіки є законодавче стимулювання інноваційної діяльності на всіх її етапах і створення нормативно_правового середовища, найбільш сприятливого для високотехнологічних галузей виробництва, становлення та розвитку специфічної інфраструктури інноваційної діяльності.

В Україні формування нормативно-правової бази наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності незавершене і позбавлене системного підходу, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної політики у цих сферах і стримує створення інноваційної інфраструктури.

За підрахунками, законодавство, що стосується інноваційної діяльності, налічує 13 законодавчих актів, понад 50 нормативно_правових актів Уряду, близько 100 різноманітних відомчих документів. Водночас, нормативно_правова база інноваційної діяльності є фрагментарною, суперечливою і неповною мірою відповідає засадам економіки, «що ґрунтується на знаннях». До цього часу відсутні: достатня ефективність захисту прав інтелектуальної власності; не створені правові умови для функціонування

венчурного капіталу як ринкового інституту; процедури створення окремих суб'єктів інноваційної діяльності безпідставно ускладнені [4].

Відсутні також законодавчо встановлені критерії інноваційності проектів і розмежування інвестиційних та інноваційних проектів. Недостатньо внормовані питання об'єктивної експертизи та конкурсних засад у бюджетному фінансуванні наукових, науково-технічних, інноваційних програм і проектів.

Найважливішим завданням, яке сьогодні постає не тільки перед державою, а й перед усіма суб'єктами господарювання є забезпечення інноваційного типу економічного розвитку. Він має бути заснований на побудові інноваційної моделі розвитку економіки, що передбачатиме постійну розробку та ефективно опанування в оптимальних масштабах науково-технічних нововведень (інновацій), нових технологій, видів продукції, організаційних рішень в поєднанні із висуванням на перший план факторів інтелекту, інформатизації, науково-технологічних інновацій, культури, екологічної та соціальної рівноваги, підвищенням ролі нематеріальних активів в інтенсифікації інноваційної діяльності, розвитком інформаційних технологій, глобалізацією інноваційних процесів через трансферт технологій в процесі еволюції від індустріально-орієнтованої економіки до економіки, що заснована на знаннях [4].

Завдання з формування інноваційної системи нового типу, яка б забезпечила конкурентоспроможність вітчизняної економіки на основі використання вітчизняного наукового потенціалу і технологій було покладено на Стратегію інноваційного розвитку України на 2009–2018 роки та на період до 2039 року. Поглиблення цієї стратегії знайшло відображення у проекті «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів» [5]. Остання являє собою комплексну модель інноваційного розвитку України на основі чітко визначених стратегічних пріоритетів та ключових заходів, в якій закладені такі основні пріоритети: адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності; переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит і споживача; створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва; системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

Проте сьогодні стратегії інноваційного розвитку мають суто теоретичний характер, основні заходи до виконання поставлених завдань є недостатньо обґрунтованими. Поставлені задачі та методи їх досягнення не мають жодної конкретики, не визначені і джерела фінансування. Між поставленими завданнями та механізмами їх досягнення слабо прослідковується причинно-наслідкові зв'язки. Аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності засвідчують неготовність економіки України до адекватної відповіді як на зовнішні, так і на внутрішні виклики та загрози. Зростає відрив національної економіки України від економік розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно за рівнем та якістю життя. Аналіз стратегій інноваційного розвитку України показує, що всі вони мають суто теоретичний характер. Відсутність чіткого бачення пріоритетів призводить до того, що практично жодна програма сьогодні не виконується відповідно до поставлених завдань. Щоб забезпечити економічний розвиток і вихід на міжнародні ринки конкурентоздатної продукції держава повинна брати участь у цьому процесі і в

перше чергу через державні заклади та залучення інвестицій. Це дозволить сформувавши цільові проекти з розвитку стратегічних галузей і підприємств.

Список використаних джерел:

1. Концепція Державної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=564&id=2493#1>

2. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14.

3. Горбулін В. П. Державне управління науково-технічними та економічними процесами реалізації Україною стратегічного курсу на європейську і євроатлантичну інтеграцію / В. П. Горбулін – К.: ДП «НВЦ» Євроатлантикінформ», 2010. – 272 с., с. 4.

4. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації [Електронний ресурс] – Режим до ступу: URL: http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf

5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiya

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ ТУРИСТИЧНОЮ ФІРМОЮ

Сидоренко Світлана Валентинівна

*завідувач лабораторії туристичного та готельного бізнесу
Національного університету харчових технологій*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Головним завданням управління людськими ресурсами є ефективне використання здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства і суспільства в цілому. При цьому важливим є збереження здоров'я кожного окремо взятого індивіда і встановлення відношень конструктивної співпраці між членами трудового колективу, незалежно від приналежності до різних соціальних груп. У будь-якому бізнесі, а в туристичному особливо, через складність і багатогранність побудови взаємодії на етапах «виробник – споживач», «виробник – виробник», «виробник – менеджмент», «споживач – менеджмент», у кожному його елементі присутній чинник взаємодії управлінського і виробничо-реалізаційного процесів, стабільність і якість яких безпосередньо залежать від мотивації співробітників.

Мета та завдання статті. Обґрунтування ролі мотивації в удосконаленні діяльності туристичної фірми на основі систематизації існуючих розробок і з цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління людськими ресурсами є одним із найважливіших компонентів менеджменту туристичної фірми. Високий рівень мотивації працівників є запорукою постійно зростаючого рівня якості туристичних послуг, що автор обґрунтовує, досліджуючи проблему на різних рівнях.

Виходячи з особливостей якісних характеристик послуги, вона не зможе залишити у її споживача доброго враження без участі в ній людського чинника. Саме цей чинник стимулює потенційного клієнта платити істотно більше, ніж

ця послуга могла б коштувати в умовах, коли вплив людського чинника був би менш значущим. Мотиваційний менеджмент передбачає створення пріоритетних умов для творчої та високопрофесійної діяльності безпосереднього виробника послуг.

Кожен менеджер, якщо він бажає успіху для свого підприємства, покликаний спиратися на знання мотивів і стимулів у професійній та індивідуальній діяльності співробітника на абсолютно будь-якому рівні ієрархії підлеглості.

Відзначимо, що можливості ефективного мотивування необхідно закладати як у методології, так і в організації управління. Крім того, у практиці українського менеджменту необхідно враховувати міжособову культуру, сімейний стан, соціальну обстановку, політичні чинники, менталітет, патріотизм, ентузіазм, терплячість та ін. Слід мати на увазі, що існує мотивація на рівні топ-менеджменту і мотивація на рівні безпосереднього управління. При цьому вони розрізняються масштабами діяльності менеджера і рівнем системи управління в цілому.

Основа (база) мотивації складається з певної низки заходів, які у разі успішної реалізації здатні збільшити ступінь якості послуги майже в два рази. Курортні готелі в даний час є невід'ємною складовою туристичної індустрії. Згідно зі статистичними даними досліджень, що проводяться в готелях міжнародних готельних мереж, негативний вплив людського чинника дуже складно зменшити більш ніж на 5%. У впродовж останнього десятиліття цей показник почав уважатися за допустиму норму відхилення рівня якості туристичної та готельної послуги [2].

Мотиваційний менеджмент у туристичному бізнесі є процесом управління, побудованим на пріоритетах мотивації ділової поведінки, тобто на створенні умов зацікавленості в результаті та прагненні до його досягнення. Для сучасної туристичної фірми це дуже важливо, оскільки ця зацікавленість безпосередньо відбивається на процесі надання послуг. Причому ступінь зацікавленості вищих ступенів менеджменту в активізації просування туристичної послуги і виведення її на конкурентоспроможний рівень визначає якість вироблених співробітниками трудового колективу матеріалізованих і нематеріалізованих споживчих цінностей. Наприклад, достатньо складно мотивувати співробітника на високоякісне обслуговування у разі, коли безпосередній керівник вносить певний дисбаланс, пов'язаний із пріоритетністю його особи.

Фахівці західної школи управління, проводячи оцінку рентабельності організаційних одиниць, що спеціалізуються в галузі сервісної діяльності, дійшли висновку про те, що ступінь мотиваційного сприйняття впливає на рівень прибутку підприємства [5]:

$$Z = X (y+m),$$

де Z – прибуток підприємства сервісної діяльності; X – сума грошових коштів, що проходять від потенційних споживачів послуг; y – ступінь задоволеності клієнтури в процесі придбання сервісної послуги; m – ступінь мотиваційного сприйняття у потенційного виробника послуги.

Менеджменту необхідно визначати шляхи зниження відсотка відторгнення сприйняття мотиваційних програм, направлених як на колектив взагалі, так і на окремих виробників споживчих цінностей, а не займатися виключно удосконаленням систем заохочень і покарань. Завжди необхідно пам'ятати, що є непорушне правило, згідно з яким кожен із клієнтів повинен стояти на

першому місці та будь-який співробітник повинен усвідомлювати ступінь своєї індивідуальної значущості в загальному процесі [4]. Інакше, навіть якщо первинна кількість мотивованих працівників до немотивованих складає 70 до 30%, то через якихось три-чотири місяці цей відсоток буде вже 40 до 60%.

Загальний підхід в управлінні людськими ресурсами на підприємстві туристичного сектора включає цілий комплекс взаємопов'язаних видів діяльності:

- визначення потреби в працівниках першої лінії взаємодії (безпосередніх виробників споживчих цінностей), у менеджерах різних кваліфікаційних та професійних категорій, здатних забезпечити безперебійне якісне виробництво послуг, виходячи із стратегії діяльності компанії, її цілей і філософської спрямованості;

- аналіз ринку праці;

- відбір кандидатів на вакантні посади згідно з встановленим в компанії вимогами, адаптація персоналу;

- планування кар'єри співробітників фірми, їх професійного і адміністративного зростання;

- забезпечення оптимальних умов праці, зокрема сприятливої для кожного співробітника трудового колективу соціально-психологічної атмосфери;

- організація виробничих процесів у поєднанні з аналізом витрат і результатів діяльності, встановлення необхідних співвідношень між кількістю устаткування і чисельністю персоналу різних груп або департаментів туристичної фірми;

- управління продуктивністю праці;

- розробка систем мотивації ефективної діяльності;

- обґрунтування структури доходів, ступеня їх диференціації, проектування систем оплати праці;

- організація винахідницької та раціоналізаторської діяльності;

- участь у проведенні переговорів про оплату праці між представниками працедавців і працівників;

- розробка і практична реалізація соціальної політики підприємства;

- профілактика, залагодження і ліквідація конфліктів [1].

Обсяг робіт з кожного з цих напрямів залежить від розмірів туристичного підприємства, характеристик послуг, ситуації на ринку праці, кваліфікаційних особливостей персоналу, соціально-психологічної ситуації в організації та за її межами, а також цілої низки інших чинників. Відзначимо, що в турфірмах особливо яскраво проявляється необхідність створення атмосфери конструктивної співпраці, при якій кожен член трудового колективу буде зацікавлений у якнайповнішій реалізації своїх здібностей. Це дає не тільки відмінний результат, але і значно знижуватиме ступінь відторгнення стандартів якісного надання послуг під час проведення тренінгів або реалізації програм навчання на робочих місцях. Створення такої атмосфери є найбільш складним завданням управління персоналом. Воно вирішується на основі розробки систем мотивації, об'єктивної оцінки результатів праці, вибору стилю управління, відповідного конкретній ситуації. Більше того, існує пряма залежність рівня зацікавленості топ-менеджменту в сприятливому робочому мікрокліматі з рівнем і якістю виробничо-реалізаційних процесів у турфірмі.

У свою чергу, управління персоналом і забезпечення нормальних умов праці базується на:

- соціально-психологічній діагностиці;
- аналізі та регулюванні групових і особистих взаємовідношень;
- управлінні виробничими і соціальними конфліктами, стресами;
- інформаційному забезпеченні системи кадрового управління;
- оцінці та підборі кандидатів на вакантні посади;
- аналізі кадрового потенціалу і потреби в персоналі;
- плануванні та контролі ділової кар'єри;
- професійній і соціально-психологічній адаптації працівників;
- управлінні трудовою мотивацією;
- правових основах трудових стосунків;
- психофізіології, ергономіці та естетиці праці.

Існують різні чинники, що діють на людей у рамках організації. Перш за все, це ієрархічна структура організації, де основний засіб впливу – стосунки влади і підпорядкування (зв'язка «менеджмент – виробник»), в якій часто застосовується примітивний, але достатньо дієвий спосіб натиску на людину зверху через розподіл матеріальних благ.

Особливу роль у системі мотиваційного менеджменту відіграють також ринкові відносини, засновані на купівлі-продажі продукції та послуг, стосунках власності, дотриманні інтересів продавця і покупця. Від того, якому з конкретних чинників надається пріоритет, залежить формування іміджу турфірми.

Управлінський цикл включає всі основні управлінські функції: планування, організацію діяльності, регулювання, контроль, координацію. При цьому планування є початком і основою всієї управлінської діяльності. Планові програми показують, що, як, коли і ким повинно бути виконано. План передбачає також вивчення попереднього розвитку діяльності компанії, аналіз поточної ситуації та постановку завдань для реалізації на майбутнє.

Стратегічне планування є свого роду особливим управлінським процесом створення і підтримки відповідності між цілями фірми та її потенційними можливостями. Саме рамки стратегічного планування визначають розробку цілей, місії, плану розвитку господарського портфеля, а також стратегію зростання туристичної фірми.

Планування у поєднанні з ухваленням зважених управлінських рішень може викликати високий ступінь мотивації у співробітників турфірми, який виражатиметься в бажанні виконати поставлене завдання найефективніше. Таким чином, завжди необхідно пам'ятати про те, що мотивація як важіль стимулювання членів трудового колективу має бути найважливішою управлінською функцією сучасного керівника.

Функції планування, організації, координування, стимулювання (мотивації) і контролю виконуються менеджерами всіх рівнів управління: вищого, середнього управлінського персоналу і нижчого (основного), пов'язаного безпосередньо з виробниками послуг. Витрати часу і зусиль на виконання тієї чи іншої функції менеджменту безпосередньо залежать від місця менеджера у службовій ієрархії і його особистого потенціалу.

Вся система управління, у тому числі і в галузі мотивації, побудована на конкретних принципах, закономірностях і правилах поведінки керівників у рамках здійснення ними управлінських функцій. При цьому ключовим є принцип оптимального поєднання централізації та децентралізації в управлінні, ефективного розподілу (делегування) повноважень під час ухвалення

управлінських рішень. Ефективне управління мотивацією позитивно впливає на рентабельність у разі застосування в усіх функціях менеджменту фірми.

Список використаних джерел:

1. Волгин А. П. Управление персоналом в условиях рыночной экономики. Опыт ФРГ / А. П. Волгин, В. П. Матирко, А. А. Модин – М.: Дело. 1992. – 454 с.
2. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента / Э. А. Уткин – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем» ЭКМОС 2009. – 337 с.
3. Солонкина О. В. Психодиагностика в социально-культурном сервисе и туризме: учеб. пособие / О. В. Солонкина, Д. М. Рамендик – М.: Академия, 2001. – 578 с.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙ У КОМПЛЕКСНОМУ ВИКОРИСТАННІ ВІДХОДІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Тимчак Віра Степанівна

аспірант

Житомирського національного агроекологічного університету

Досвід високорозвинених держав світу засвідчує, що в останнє десятиріччя серед багатьох чинників, котрі зумовлюють економічне зростання та підвищення конкурентоспроможності всіх галузей агропромислового комплексу все більш визначальними стають інновації. Галузі, в яких здійснюється динамічний розвиток науки і технологій, за ефективним механізмом комерціалізації їх результатів належать за показником конкурентоспроможності до числа абсолютних лідерів через: досягнення високого рівня продуктивності праці; вміння оперативно реагувати на зміни ринкового попиту, формувати майбутні потреби, оновлювати товарну номенклатуру, знижувати витрати; здатність принципово змінити структуру економіки тощо.

Харчова промисловість переробляє багатокomпонентну сировину, в основному, сільськогосподарського походження з метою одержання з неї, як правило, одного якого-небудь компонента: цукру – із цукрового буряка, крохмалю – з картоплі й зерна, рослинного масла – з насіння соняшника, ріпака та ін. При цьому для одержання основної продукції сировина використовується лише на 15-30%, інша частина залишається у відходах. Практично всі ці відходи є вторинними сировинними ресурсами, тому що містять найцінніші речовини – вітаміни, клітковину, білок, мікроелементи. Однак, вміст сухих речовин у вторинних сировинних ресурсах харчової промисловості становить усього 5-10%, вони дуже нестійкі при зберіганні, швидко закисають, зброджуються, втрачаючи цінні компоненти та забруднюючи навколишнє середовище. Зберігання їх у такому стані можливо без втрат тільки протягом 2-3 діб. Тому виникає необхідність розробки та застосування інноваційних технологій щодо підвищення ступеню і глибини переробки відходів харчової галузі за рахунок більш повного отримання з них всіх корисних компонентів, забезпечивши одержання додаткової товарної продукції.

Грунтовне дослідження різних аспектів розвитку інноваційної діяльності в агропромисловому комплексі здійснили у своїх працях вітчизняні науковці:

А.В. Барабаш, В.М. Геєць, Л.В. Дейнеко, О.Г. Дерев'яно, Л.А. Євчук, Г.О. Єресько, П. Саблук, В. Юрчишин, В. Яценко та ін. Питанням пошуку резервів зростання економічної ефективності використання ресурсозберігаючих технологій, переробки відходів виробництва присвячені наукові праці Сонжаровського В.О., Лебединського Ю.П., Сизенко Є.І., Комарова В.І., Лебедева Є.І., Голикової Н.В. та ін. Незважаючи на значний інтерес вчених та практиків до вирішення проблем використання відходів різних галузей агропромислового комплексу, поки що відсутній системний підхід до комплексної переробки відходів на інноваційній основі підприємств харчової промисловості.

Метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямів використання інновацій у комплексному використанні відходів харчової промисловості.

В процесі розвитку харчової промисловості збільшуються об'єми утворення різних видів відходів і побічних продуктів виробництва. За таких умов важливого значення набувають заходи щодо оптимальних напрямів застосування інновацій у комплексній переробці відходів харчової промисловості. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені і удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги [2, с. 53].

Стратегія комплексного використання відходів харчової промисловості повинна зосереджуватись на інноваційних та наукоємних технологіях, які спрямовані на підвищення економічної ефективності виробництва та збереженню довкілля (табл. 1).

Таблиця 1

**Інноваційні технології комплексного використання відходів
у харчовій промисловості**

Класифікація підприємств харчової промисловості за виробничою спеціалізацією	Види відходів, які отримані у результаті виробництва основної продукції підприємствами харчової промисловості	Інноваційні технології органічної переробки відходів харчової промисловості
Спиртзаводи	Відходи з виробництва картопляного крохмалю дуже об'ємні, містять багато вологи, малотранспортабельні і не можуть довго зберігатися. У них переходить біля 40,0% сухих речовин картоплі. Якщо використання картопляної мезги на кормові цілі можна вважати задовільними, то клітинний сік і сокові води поки ще не знаходять застосування і забруднюють атмосферу.	Інноваційною є технологія переробки клітинного соку на кормові дріжджі.
Хлібзаводи	Відходами хлібопекарського і макаронного виробництва є	Новим є технологічне рішення отримання

	пил і крихта. Середній їх вихід становить 0,15% до маси переробленої сировини – муки. Ці відходи в основному реалізуються на корми тваринам.	кислотного декстрину з мірошницького пилу, висівок і борошняного змету.
Плодовочеві комбінати	Основними відходами плодоовочевої промисловості при виробництві консервів і соків є вижимки і витертки томатів, томатний м'якуш, вижимки моркви і буряка.	Сушіння у завислому шарі з попередньою грануляцією відходів є інноваційним напрямком утилізації рослинних відходів із подальшим їх вико ристанням як сировини для комбікормів, мікробіологічної, фармацевтичної та інших галузей.
Соко-винні заводи	Відходи очищення різних плодів, в асортименті фруктової сировини біля 70,0% припадає на яблука, вижимки яких складають до 35,0–40,0%. Яблучні вижимки можуть застосовуватися як добавка при виробництві пюре, отриманні оцту, спирту, пектинових препаратів.	Впроваджуються технології одержання фруктово-глюкозних порошоків з фруктових жмихів, які утворюються в процесі виробництва соків та екстрактів. Ця цінна сировина, яка містить багато білка, цукру, вітамінів, в основному йде на корм тваринам.
Цукрозаводи	Відходами цукрової промисловості при переробці буряка є жом, меляса, дефекаат, жомопресова і дифузійна вода, рафінадна патока. Тільки відходи жому становлять 83,0% до маси переробленого буряка (65–70 млн. т в рік). Жом є цінним кормовим продуктом, але в кислому вигляді він втрачає 50,0% сухих речовин.	Найбільш раціональним способом зберігання жому з найменшими втратами цінних речовин є його сушіння. Для налагодження випуску сухого жому треба здійснити перехід на комбінування цукрового виробництва з жомосушильним.
Пивзаводи	Основну частину відходів складають солодова пивна дробина та надлишкові дріжджі.	Розроблено ефективну технологію сушіння рідкої пивної дробини. Дробина в сухому вигляді на відміну від сирої зберігається півроку містить вітаміни та необхідні мікроелементи. Використовуються як корм для різних видів тварин.

Джерело: узагальнено на основі джерела [6]

Перехід харчової галузі на інноваційний шлях розвитку потребує розв'язання низки проблем, а саме: ефективного оцінювання, регулювання та вибору пріоритетних напрямів інноваційного розвитку у комплексному використанні відходів підприємств харчової промисловості (рис. 1).



Рис. 1. Графічна модель вибору перспективних напрямків інноваційного розвитку у використанні відходів харчової промисловості
Джерело: власні дослідження

Кожен з етапів вибору напрямків інноваційного розвитку використання відходів харчової промисловості поєднує такі елементи: етапи – види інформації про інноваційний напрям розвитку – джерела надходження інновацій – методи збору і аналіз інформації – форма реалізації інформації при ухваленні рішень щодо вибору інноваційного розвитку галузі.

Отже, наведені технології вторинного використання відходів харчової промисловості, дають можливість отримання інноваційного продукту, а саме: кормових дріжджів з картопляного клітинного соку; кислотного декстрину з мірошницького пилу, висівок і борошняного змету; рослинних відходів із подальшим їх використанням як сировини для комбікормів, мікробіологічної фармацевтичної та інших галузей; фруктово-глюкозних порошоків з фруктових жмивів; сухого жому з найменшими втратами його цінних речовин та сухої дробини з вмістом вітамінів та необхідних мікроелементів. Подальше використання інноваційних продуктів спрямоване на підвищення економічної ефективності того чи іншого виробництва.

Втім, вибір перспективних напрямків інновацій для переробки відходів харчової промисловості має ґрунтуватися на інформації про напрям їх розвитку та форми реалізації прийнятих рішень щодо вибору інноваційного розвитку галузі.

Список використаних джерел:

1. Айвазян С. С., Чубакова Е.Я. Использование вторичных сырьевых ресурсов в пивоваренной промышленности. М.: Пищевая промышленность. – 2007. – № 7.
2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 року N 40-IV (із змінами, внесеними згідно із Законами N 2285-IV від 23.12.2004, ВВР, 2005, № 7-8, ст. 162).
3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
4. Наукова і інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2014.
5. Кириченко О. До проблеми розвитку харчової промисловості // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 82-84.
6. Писаренко В. Н., Писаренко П. В., Безотходные технологии при переработке сельскохозяйственной продукции: Агроекология, Полтава 2008.

РЕСУРСОЕФЕКТИВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА: ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА

Хадарцев Олександр Валентинович

*асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Сьогодні загальною метою розвитку України є гармонійна інтеграція у Європейське і світове економічне співтовариство. Постають завдання для національного господарства – у доволі короткі терміни подолати шлях, який розвинені країни минули протягом багатьох років, а то й десятиріччя. Схвалена Указом Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» передбачає досягнення 25 ключових показників у економічній, соціальній, культурній та інших сферах, зокрема:

- входження у першу 30-ку країн у рейтингу Світового банку «Doing Business»;
- входження до 40 кращих держав світу за глобальним індексом конкурентоспроможності, який розраховує Всесвітній Економічний Форум (WEF);
- зростання національного ВВП на одну особу до 16 000 доларів США (за паритетом купівельної спроможності);
- зниження енергоємності національного ВВП до 0,2 тони нафтового еквівалента на 1000 доларів США валового внутрішнього продукту за даними Міжнародного енергетичного агентства.

Яким чином наша економіка зможе досягнути таких перспектив? Знову ж таки, в Стратегії «Україна – 2020» наголошено, що «Україна отримала інструмент та дороговказ для своїх перетворень» ратифікувавши Угоду про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом,

Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Відповідно одним з напрямів перетворень має стати вектор розвитку – забезпечення сталого розвитку держави, «з сильною економікою та з передовими інноваціями». Тому саме від того, як ми скористаємось власним і залученим ресурсним потенціалом, залежить наше майбутнє.

Таким чином, для виконання поставлених завдань економічна політика держави має бути жорстко спрямована на оптимізацію, раціональне і ефективне використання усіх видів ресурсів у суспільному виробництві. Це можливо лише за рахунок впровадження широкого спектру техніко-технологічних, економічних та організаційно-управлінських інновацій у всіх сферах господарської діяльності. Істотне зростання інноваційної активності цілком реально досягти у відносно нетривалий час, маючи багатий накопичений досвід розвинених країн та фінансову підтримку міжнародних організацій. Спрямованість України на вступ до Європейського Союзу (ЄС), передбачає інтенсифікувати інноваційний розвиток на основі національного інноваційного потенціалу, оскільки особливістю сьогоденного рівня розвитку є саме низька ресурсна ефективність [1, с. 34]:

- техніко-технологічна відставання від рівня розвинених країн світу;
- висока ресурсомісткість – енерго-, матеріало-, фондо- та трудомісткість виробництва;
- низький рівень продуктивності праці.

Правомірним є твердження, що саме через інноваційну складову національна економіка досягне високого рівня ресурсоефективності, а відповідно підніметься на вищий щабель конкурентоспроможності. Результати досліджень фахівців співпадають у тому, що забезпечення стійкості та гармонії економічної системи, добробуту і безпеки, 2/3 досягнутих результатів та успіхів залежать саме від ефективності, і в першу чергу ефективності управління системою, а лише на 1/3 від інших чинників, у тому числі наявного ресурсного забезпечення [2, с. 94].

Інвестиційно-інноваційний розвиток є одним зі стратегічних пріоритетів економічної політики України, що має забезпечити надходження в українську економіку протягом 2015–2020 рр. 40 млрд. долл. США, а це дозволить здійснити реалізацію системи заходів щодо стимулювання структурної перебудови економіки [3, с. 87].

Проте ресурсоефективність та інновації повинні стосуватись не лише економічного середовища держави а й самої економічної політики, методів та інструментів її реалізації, оскільки сьогодні пряма підтримка займає лівову частку в загальній державній допомозі в Україні, тоді як дії спрямовані на створення рівних умов і прозорого конкурентного середовища є незначними. За висновками аналітиків, більшість програм горизонтальної допомоги в Україні неефективні або залишилися на етапі законодавчого впровадження [4, с. 10]. При цьому існує позитивний досвід країн пост-радянського простору щодо ефективного економічного розвитку через створення конкурентного середовища, що спонукало до активізації інновацій і зростання ресурсоефективності.

Тому ресурсоефективна економічна політика має стати ресурсоефективною не лише за поставленими цілями і завданнями, а й за своїм змістом.

Список використаних джерел:

1. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / За ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.
2. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень: монографія / А. Б. Качинський. – К.: НІСД, 2013. – 104 с.
3. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
4. Чи потрібна Україні промислова політика? Аналітична записка [Електронний документ] / Незалежний центр досліджень державної політики «Центр економічної стратегії» – 25.07.2015 р. – Режим доступу: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2015/07/ces_industrial_policy_20150810_ukr.pdf

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ЗАСАДАХ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ. СВІТОВИЙ ДОСВІД І ШАНС ДЛЯ УКРАЇНИ

Шевцова Ганна Зіівна

*кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України*

Хімічна промисловість є одним із базових сегментів сучасної світової економіки. Її особлива роль виявляється у двох аспектах. По-перше, вона виробляє велику кількість проміжних і кінцевих продуктів (близько 70 тис. найменувань), що забезпечує її участь у різноманітних продуктових ланцюжках.

Глобальний ланцюжок доданої вартості хімічної промисловості можна представити наступним чином: нафта і газ → нафтохімія → базові хімікати → полімери → спеціальна хімія → активні інгредієнти [1; 2].

По-друге, виробляючи сировину і напівфабрикати для багатьох інших секторів економіки і ринків, хімічна галузь багато в чому визначає їхню конкурентоспроможність і темпи розвитку. Отже, генеруючи власні продуктивні та технологічні нововведення, вона створює платформу і стимули для активізації інноваційних процесів і реалізації стратегій сталого розвитку на всіх стадіях глобальних ланцюжків вартості. У цьому сенсі сучасна хімічна індустрія вважається одним з найбільш прогресивних напрямків виробництва.

Вивчення сучасних тенденцій розвитку світового хімічного бізнесу та узагальнення низки матеріалів міжнародних та національних галузевих організацій (CEFIC, ECHA, ICCA, ACC) дозволило виділити наступні моменти.

За останні десять років обсяги річного виробництва хімічної продукції у світі зросли в 2,3 рази і в 2014 р. становили близько \$5,4 трлн [3]. Світовим лідером галузі є Китай (34,0% світового виробництва).

Більшість міжнародних топ-компаній хімічного бізнесу, зокрема BASF, Dupont, Dow Chemical, AkzoNobel, Lanxess, DSM, Bayer та ін., опанували певні ніші величезного китайського ринку (переважно у виробництві спеціальних хімікатів високого технологічного переділу) і продовжують реалізовувати

стратегії експансії через інвестування у будівництво нових заводів, розширення діючих потужностей, R&D. Проте їх стримує грамотна промислова політика Китаю, наприклад, шляхом застосування наступного обмеження: іноземні компанії можуть виходити на китайський ринок тільки через створення спільних підприємств з китайськими партнерами і передачею ним передових хімічних технологій.

Інший напрямок неоіндустріальної стратегії – стимулювання урядом Китаю формування державних хімічних компаній – переробників нафтохімічної сировини і виробників хімікатів (Sinopet, ChemChina, PetroChina, Sinochem) та сприяння їх розвитку як центрів консолідації галузевих активів та потужних гравців світового рівня.

Помітним трендом і елементом стратегії розвитку на ринках нафтохімічної продукції стала значна вертикальна консолідація галузі. На цей ринок вийшли такі транснаціональні нафтові компанії, як ExxonMobil, Shell, British Petroleum, TOTAL. Через свої конкурентні переваги енерго-сировинного характеру вони зайняли у сегменті міцні позиції, а по деяких продуктах (етилен, поліетилен, бензол, тощо) – навіть лідируюче становище.

Ще однією характеристикою структурних змін на світовому ринку хімічної продукції стало формування нових центрів виробництва і торгівлі і зміцнення позицій компаній країн, що розвиваються (Мексика, Саудівська Аравія, Індія, Корея та інші країни Близького та Середнього Сходу). Їхня висока конкурентоспроможність пов'язана з дешевою вуглеводневою сировиною, низькою вартістю робочої сили та меншими питомими капітальними витратами.

Тривалий час хімічні компанії розвинутих країн реалізовували традиційні стратегії, які ґрунтувалися на отриманні додаткової вартості від використання основних активів. У 1970-1980-х роках основна увага акцентувалася на вдосконаленні базових функцій і технологічних процесів. Ключовим трендом 1990-х років стали консолідація і реструктуризація, які мали на меті досягнення ефекту масштабу виробництва і зниження витрат.

Застосування таких стратегій у докризовий період забезпечувало глобальному хімічному бізнесу високу ефективність, яка перевищувала відповідні показники таких базових галузей промисловості, як металургія і деревообробка.

Криза 2008-2009 рр. продемонструвала, що потенціал застосування традиційних стратегій у розвинутих країнах значною мірою вичерпується. Проте у країнах, що розвиваються, куди переміщується виробництво багатотоннажних базових хімікатів, стратегія використання капіталоемних активів і дешевих ресурсів і досі є актуальною.

У сучасних умовах в основі довгострокових стратегій хімічних корпорацій розвинутих країн лежить неоіндустріальний підхід, заснований на диверсифікації портфелю інвестицій і концентрації виробництва навколо ключових компетенцій. Мова йде, передусім, про високі технології глибокої переробки і виробництво наукоємної малотоннажної продукції.

В цілому, аналіз світової практики формування і реалізації стратегічних напрямків неоіндустріального розвитку хімічного виробництва свідчить, що вибір цих напрямків у рамках певної національної промисловості залежить від характеру наявних та (або) потенційних конкурентних переваг і можливостей їх залучення і втілення у глобальних ланцюжках доданої вартості. На сьогоднішньому етапі можна чітко виділити два таких напрямки: (1) розвиток

багатотоннажного базового хімічного виробництва (ранні стадії ланцюжків) на основі доступу до дешевих ресурсів чи високоефективних технологій їх використання; (2) розвиток наукоємних малотоннажних виробництв у сегментах спеціальної і тонкої хімії (кінцеві стадії ланцюжків) на основі інноваційних технологій. Важливим чинником утримання і зміцнення переваг національних виробників хімічної продукції у глобальній конкуренції є активна державна політика їх підтримки і стимулювання.

Сучасний критичний стан хімічної галузі України доволі красномовно характеризують такі цифри: кумулятивний індекс хімічного виробництва в 2013-2015 рр. становив 58,2, фінансовим результатом до оподаткування великих і середніх підприємств у 2014 р. стали збитки на суму 35,5 млрд. грн.

Зрозуміло, що таке становище зумовлено впливом складного комплексу ситуативних, системних і надсистемних чинників різної природи. Але саме зараз, коли гостро відчуваються наслідки відсутності в останні роки стратегічного бачення напрямків розвитку хімічної промисловості, вкрай потрібна розробка відповідної актуальної моделі з урахуванням поточних умов і обмежень та успішного світового досвіду.

При опрацюванні неоіндустріальної моделі варто пам'ятати, що в структурі наявного виробничого потенціалу хімічної галузі України переважають великотоннажні енергоємні базові хімічні виробництва, які працюють ще з 1960-1980-тих років. Основу їхньої колишньої конкурентоспроможності становили поставки дешевих енерго-сировинних ресурсів.

Але на сучасному етапі резерви розвитку цих виробництв майже вичерпані: екстенсивні чинники зникли слідом за дешевими ресурсами, а кардинальне підвищення ефективності техніко-технологічної бази потребує великих інвестицій в інноваційне оновлення і модернізацію, які наразі є досить ризикованими в силу неконтрольованості багатьох процесів.

Втім, у найближчій перспективі може виявитися доцільним запровадження системи тимчасових заходів для стимулювання відновлення, модернізації і ефективного використання наявного потенціалу базових виробництв, які традиційно складають основу експортної спеціалізації української хімічної промисловості. Особливого ставлення та додаткової підтримки потребують такі виробництва, коли вони є ранніми стадіями ланцюжків доданої вартості, яка повністю виготовляється в межах України.

Отже, стратегічні пріоритети розвитку хімічної промисловості мають бути пов'язані з оптимізацією її структури, диверсифікацією та пошуком своїх продуктово-технологічних ніш у глобальних ланцюжках доданої вартості, зокрема на їхніх завершальних стадіях шляхом створення наукомістких малотоннажних та екологічно чистих виробництв. Критерієм вибору перспективних проектів тут має бути наявність відповідних передумов у вигляді конкурентних переваг ринкового, науково-технічного і ресурсного характеру.

В умовах девальвації національної валюти особливої актуальності набувають процеси імпортозаміщення, отже нова продукція має бути орієнтована на внутрішній товарний ринок, який у певних цінових сегментах характеризується усталеним попитом. Мова йде про пестициди та іншу агрохімічну продукцію, реагенти для очищення природних і стічних вод, антипірени, товари побутової хімії, мийні засоби та засоби для чищення, допоміжні хімічні матеріали для харчових виробництв, діагностичні матеріали, фармацевтичні препарати тощо.

Реалізація обох напрямків – підтримка процесів модернізації наявного потенціалу виробництва базових хімікатів і стимулювання розвитку виробництва інноваційної хімічної продукції з високою доданою вартістю – має відбуватися паралельно, що доцільно розглядати як модернізацію поточних і створення майбутніх центрів прибутку. Саме тепер, коли через геополітичні війни впала ціна на енерго-сировинні ресурси, у традиційних для України хімічних виробництв з'явився новий шанс для відновлення, стабілізації роботи і генерування грошових потоків з метою реінвестування в новітні технологічні платформи.

Список використаних джерел:

1. Kannegiesser M. Value Chain Management in the Chemical Industry: Global Value Chain Planning of Commodities / M. Kannegiesser. – Heidelberg: Physica-Verlag Heidelberg, 2008. – 270 p.
2. Кондратьев В. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике [Электронный ресурс] / В. Кондратьев. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/globalnyje_cepochki_dobavlennoj_stoimosti_v_sovremennoj_ekonomike_2014-03-17.htm
3. Global Business of Chemistry, (2015). [online] / American Chemistry Council. – Available at: <http://www.americanchemistry.com/Jobs/EconomicStatistics/Industry-Profile/Global-Business-of-Chemistry> [Accessed 22 Jan. 2016].

ПІДХОДИ ДО СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

Штулер Ірина Юрївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Національної академії управління*

В основі дослідження будь-яких економічних процесів лежить вивчення, аналіз та систематизація теорій його походження. Ретроспективний аналіз дає нам змогу зрозуміти першопричини, мотиви та основні ідеї походження та розвитку економічних категорій та явищ. Дослідження наукових концепцій відбувається на основі переосмислення ідей дослідників-основоположників та дає змогу виводити власні трактування процесів та явищ, що досліджуються та способи вирішення поставлених наукових завдань. Особливо цінними є ідеї та рішення, що породжуються як результат взаємодії різних і протилежних сторін, властивостей, тенденцій у складі тієї або іншої системи або між системами, процес зіткнення протилежних прагнень і сил.

В різні часи, як науковці, так і політики та керівники держав в різний спосіб намагалися побудувати/створити своєрідний економічний клімат для своєї країни, а зокрема для внутрішньої економіки. Тобто намагалися віднайти та утримати такий стан економіки, який би забезпечував країні належний рівень її розвитку. Однак економічна система будь-якої країни знаходиться в постійній і складній взаємодії з зовнішнім середовищем, і відповідно, впливають один на одного.

Як слушно зазначає Савченко Т.Г. «У роботах кожного видатного вченого-економіста можна віднайти наукові ідеї пов'язані із дослідженням економічної рівноваги, які можуть виражатись у формі: ґрунтовних теорій; окремих

наукових положень; латентному врахуванні певних аспектів економічної рівноваги у своїх дослідженнях» [5].

Французький фізіолог XIX сторіччя Клод Бернар першим помітив, що всі вищі живі організми активно і постійно протидіють тому, щоб фактори зовнішнього середовища порушили ті умови, які необхідні для підтримки життєдіяльності організму [7].

Основи теорії економічної рівноваги були закладені ще У. Кеннаном і Р. Ешбі у першій половині 20 століття.

При систематизації теорій економічної рівноваги, для спрощення сприйняття інформації, варто керуватися наступними принципами відбору:

- хронології – суть даного принципу полягає у врахуванні часового проміжку при виникненні наукових концепцій;
- сприйнятність – рівень врахування суб'єктивної природи індивідуумів;
- керованості – можливість віднесення певної наукової концепції до школи або течії.

Суть теорій економічної рівноваги можна розкрити тільки за умови їх вивчення у межах відповідних наукових шкіл та течій. Такий підхід надасть можливість зрозуміти методологічну основу та передумови формування теоретичних концепцій економічної рівноваги, а також встановити взаємозв'язки між ними.

Відповідно до вищевизначеного підходу, А. Філіпенком було визначено, що основні ідеї, що потім переросли в теорію економічної рівноваги, знайшли своє відображення в низці теоретичних концепцій, серед яких:

- органістична концепція Г. Спенсера, який характеризував розвиток як зростання різноманітності, різноманітності системи;
- системна теорія Е. Дюркгейма;
- системно-процесуальна конструкція П. Сорокіна;
- ряд альтернативних моделей, у т.ч. моделі взаємодіючих соціокультурних полів П. Бурдьє;
- цивілізаційна теорія А. Тойнбі та О. Шпенглера;
- формаційна система К. Маркса [6].

В сучасній науці за фундаментальні дослідження, спрямовані на вивчення економічної рівноваги, нобелівську премію з економіки отримали: Д. Хікс, К. Ерроу, Ж. Дебре, Д. Харсаньї, Д. Неш, Р. Зелтен.

Їхні роботи вивчають окремі види економічної рівноваги (перш за все, ринкову рівновагу) або використовують поняття «економічна рівновага» як загальний принцип аналізу економічних процесів, не деталізуючи його зміст.

На основі знання та розуміння базових теорій економічної рівноваги можуть бути розроблені базисні та альтернативні сценарії світового економічного розвитку. Також, слід зауважити, що багато з розрахованих у моделі показників щодо темпів і пропорцій світового економічного розвитку знайшли своє підтвердження в реальних параметрах 2000 року. Зокрема це стосується динаміки економічного зростання розвинутих країн та країн, що розвиваються, структури світового експорту, питомої ваги експорту в світовому валовому продукті, структурних зрушень в економіці різних країн та ін. [6].

Тому, практичне значення даної наукової проблеми посилюється у посткризових умовах функціонування глобальних фінансових ринків, які

характеризуються істотним рівнем невизначеності майбутніх тенденцій та високою волатильністю ключових індикаторів.

Сучасна методологія економічного розвитку має у своєму розпорядженні весь необхідний інструментарій для здійснення оцінки наявного стану та визначення головних тенденцій розвитку світового господарства. Однак, слід пам'ятати, що математична формалізація теорій економічної рівноваги повинна проводитись із детальним поясненням застережень, обмежень та припущень, які визначають умови формалізації [6].

Вдале застосування та використання напрацьованих століттями концепцій та теорій дозволить уникнути розбалансування в розвитку будь-якої економічної системи навіть тоді, коли в сучасних умовах господарювання висуваються нові вимоги до функціонування економічної системи. Головним та болючим питанням залишається – пошук ідеального стану коли економічна система і зовнішнє середовище знаходяться в постійній і складній взаємодії та впливаючи один на одного, забезпечували б країні належний рівень її розвитку.

Як висновки з цього дослідження і перспективи подальших наукових пошуків у даному напрямку полягають в забезпеченні формування та підтримки рівноважних станів економічної системи. Адже на стан економічної системи впливають певні динамічні процеси і відповідно сталість внутрішнього середовища (кожної окремої країни) безперервно порушується і так само безперервно відновлюється [7]. Явище незмінності внутрішнього середовища системи при досить значному коливанні умов зовнішнього середовища досліджується у концепції гомеостазу економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Бурлуцький С. В. Соціальне партнерство та корпоративна відповідальність: гомеостатичний підхід: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/51113/1/120-125.pdf>
2. Горский Ю. М. Основы гомеостатики. (Гармония и дисгармония живых, природных и искусственных систем) / Ю. М. Горский. – Иркутск: Изд-во ИГЭА, 1998. – 337 с.
3. Економічна теорія. За ре. Базилевича Б. В.: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // http://pidruchniki.com/1246122039915/politekonomiya/ekonomichna_sistema_sutnist_tsili_osnovni_strukturni_elementi_tipi_ekonomichnih_sistem
4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 1997. – 395 с.
5. Савченко Т. Г. Генезис теорій економічної рівноваги. Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6317/1/Genesis%20of%20economic%20equilibrium%20theories.pdf>
6. Філіпенко А. Методологія гео економічного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://soskin.info/ea/2007/5-6/200705.html>
7. <http://www.quickwiki.com/>

EKSPORT POLSKIEGO ALUMINIUM: STAN DOTYCHCZASOWY I PROGNOZY

Wzorek Agata

*mgr, doktorant Wydziału Zarządzania
AGH Akademia Górniczo – Hutnicza, m. Kraków, Polska*

Łamasz Bartosz

*mgr, doktorant Wydziału Zarządzania
AGH Akademia Górniczo – Hutnicza, m. Kraków, Polska*

Rynek aluminium w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie i ma coraz większe znaczenie dla gospodarki krajowej. Na koniec 2014 roku wartość branży, mierzona jako suma przychodów ze sprzedaży krajowej i eksportu, wyniosła 13,5 mld zł. Natomiast wartość rynku produkcji wyrobów aluminiowych przekroczyła 12 mld zł, co stanowi 0,8% polskiego PKB oraz 23% produkcji sprzedanej całego przemysłu metalowego. Prognozy ekspertów przewidują dalszy wzrost produkcji.

W analizie stanu dotychczasowego ograniczymy się do roku 2014, ze względu na brak obecnie nowszych danych. W latach 2013-2014 konsumpcja półproduktów aluminiowych w Polsce była wyższa niż ich produkcja, jednak w przypadku wyrobów gotowych produkcja znacznie przewyższała krajowe zużycie. Polska była i jest nadal znaczącym eksporterem wielu wyrobów wykonanych z aluminium [1].

W tabeli 1 przytoczono dane statystyczne dotyczące krajowej produkcji branży aluminiowej. Pokazano również jaki procent stanowi polska produkcja aluminium wtórnego i wyrobów aluminiowych na tle innych krajów Unii Europejskiej. Na podstawie zaprezentowanych wartości można wywnioskować, że szczególnie dużą popularnością wśród krajowych producentów cieszyły się: aluminium wtórne, profile, pręty i sztaby, a także walcówka i drut. Natomiast najmniej konkurencyjna Polska była w produkcji folii aluminiowej oraz wyrobów płaskich o grubości powyżej 0,2 mm.

Tab. 1

**Wartość produkcji branży aluminiowej w Polsce
na tle rynku Unii Europejskiej w 2013 roku (mln zł)**

Segment rynku	Produkcja Polska	Produkcja UE	Produkcja krajowa jako procent produkcji unijnej
Aluminium wtórne i pierwotne nieobrobione	2 090,4	39 524,7	5,29%
Profile, pręty, sztaby	1 736,8	35 973,2	4,83%
Wyroby płaskie pow. 0,2 mm	801,2	41 573,2	1,93%
Folia	302,9	17 189,5	1,76%
Walcówka i drut	199,3	2 482,2	8,03%

Źródło: GUS, Raport Nowa Stal 2014

Przyglądając się udziałowi wartości wyrobów z aluminium, eksportowanych z Polski w roku 2014 (tab. 2) można zauważyć, iż największe grupy towarów to: konstrukcje z aluminium (ponad 20%), oraz sztaby, pręty i kształtowniki (ponad 16%). Najmniejszy procent stanowią: skrętki, kable, taśmy plecione z aluminium (0,58%), artykuły gospodarstwa domowego, części i wyroby sanitarne (1,49%) oraz rury i przewody rurowe (1,76%).

Tab. 2

Wartość (w tys. zł) i udział wyrobów aluminiowych eksportowanych z Polski w 2014 roku

Produkt	wartość	udział (%)
sztaby, pręty i kształtowniki	977 956,9	16,18%
druty aluminiowe	254 761,7	4,22%
blachy grube, cienkie oraz taśmy o grubości >0,2 mm	491 157,3	8,13%
folie aluminiowe o grubości ≤0,2 mm	573 828,6	9,50%
rury i przewody rurowe	106 587,50	1,76%
konstrukcje z aluminium oraz części (bez budynków prefabrykowanych)	1 249 537,0	20,68%
beczki, bębny, puszki i skrzynki aluminiowe o pojemności ≤ 300 litrów	534 639,4	8,85%
skręty, kable, taśmy plecione z aluminium, nieizolowane elektrycznie	35 043,2	0,58%
artykuły gospodarstwa domowego, części i wyroby sanitarne z aluminium	90 039,1	1,49%
pozostałe artykuły z aluminium	1 728 961,7	28,61%
Razem	6 042 512,4	100%

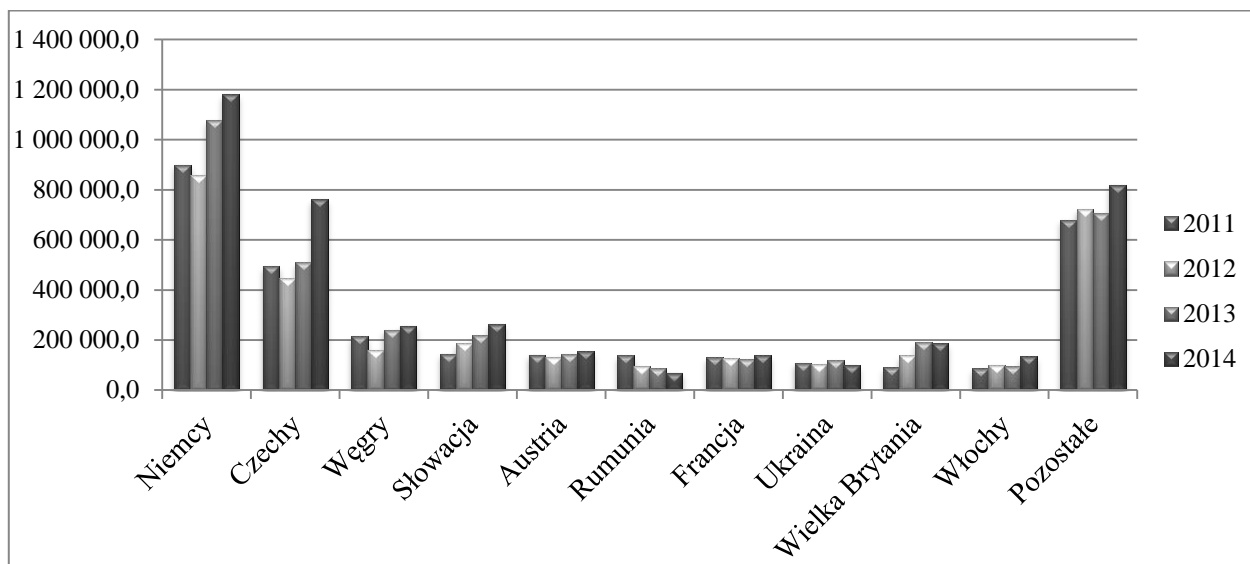
Źródło: Opracowanie własne na podstawie [2]

W dalszej części opracowania przedstawione zostaną kierunki, wartość i dalsze perspektywy zmian w eksporcie polskiego aluminium.

1. Kierunki i wartość eksportu aluminium

W latach 2011-2014 największym odbiorcą polskich wyrobów z aluminium były Niemcy (por. rys.1) – na kwotę blisko 900 mln zł w roku 2011, która w roku 2014 wzrosła do 1,17 mld zł. Widać zatem, że w ostatnich latach na rynku utrzymuje się tendencja wzrostowa. Znaczącymi partnerami dla Polski (poza Niemcami) były także: Czechy (760 mln zł w roku 2014), Węgry (250 mln zł), Słowacja (260 mln zł), Austria (150 mln zł), Rumunia (67 mln zł), Francja (137 mln zł), Ukraina (98 mln zł), Wielka Brytania (180 mln zł) i Włochy (133 mln zł).

Eksport do poszczególnych krajów nieznacznie zmieniał się na przestrzeni lat. Analiza danych pokazała wyraźny wzrost eksportu wyrobów z aluminium na Słowację, do Wielkiej Brytanii i Włoch, a także spadek sprzedaży na rynek Rumunii. Jednak ogólnie zachowany został stabilny, powolny lecz systematyczny wzrost produkcji towarów aluminiowych eksportowych z Polski. Rozwijają się także nowe kierunki zbytu jak: Belgia (66 mln zł w 2014 r.), Słowenia (blisko 60 mln zł w 2014 r.) czy Litwa (51 mln zł w 2014 r.). Polska branża wyrobów aluminiowych wchodzi zatem na nowe rynki europejskie.



Rys. 1. Główne kierunki i wartość aluminium eksportowanego z Polski w latach 2011-2014 (w tys. zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [2]

Wzrastający eksport do rozwiniętych gospodarczo krajów Unii Europejskiej świadczy o wysokiej jakości sprzedawanego aluminium oraz wytworzonych z niego wyrobów, a także o umiejętności krajowej branży aluminiowej przystosowania się do dość wymagających i restrykcyjnych przepisów rynkowych państw unijnych.

2. Perspektywy zmian w eksporcie polskiego aluminium

Na przestrzeni kilku ostatnich lat obserwowany jest systematyczny wzrost eksportu aluminium z Polski (patrz rys. 1). W najbliższych latach można spodziewać się dalszego jego rozwoju. Wskazuje na to kilka czynników:

- dobrze rozwijająca się współpraca z kluczowymi partnerami Polski jak: Niemcy, Czechy, Węgry, Słowacja, Austria, Francja i Wielka Brytania;
- otwieranie się branży na nowe rynki zbytu;
- dobra koniunktura globalna;
- rozwój przedsiębiorstw produkujących wyroby aluminiowe;
- wypieranie miedzi przez aluminium (np. z aplikacji elektrycznych);
- raporty, prezentacje giełdowe i prognozy banków inwestycyjnych.

Niezwykle ważnym produktem, który w istotny sposób wpływa na wartość aluminium eksportowanego z terytorium Polski są powstające z niego odpady i złom.

Tab. 3

Wartość obrotu odpadami i złomem aluminium w Polsce w latach 2011–2014 (mln zł)

Rok	2011	2012	2013	2014
Import	597 609,2	578 801,4	907 698,6	1 029 050,3
Eksport	746 603,6	822 505,2	772 292,7	844 157,0

Odnosząc się do wartości rynku eksportowanych odpadów i złomów aluminium (por. tab. 3), warto zwrócić uwagę, że od 2011 do 2014 roku eksport utrzymywał się na względnie stałym poziomie – między 746 603 a 844 157 mln zł. Ten rodzaj aluminium trafia przede wszystkim do Niemiec (w 2014 roku wartość eksportowanych odpadów i

złomów aluminium wyniosła 520 mln zł), Austrii (71 mln zł) i Wielkiej Brytanii (41,5 mln zł) [1]. Co ciekawe, w wyniku szybkiego przyrostu wartości importu i dość stabilnej w ostatnich latach wartości eksportu, w roku 2013 Polska stała się po raz pierwszy importerem netto odpadów i złomów aluminium. Przewiduje się, że ta zależność powinna zostać zachowana w najbliższych latach. Wydaje się, że jest to zjawisko jak najbardziej pozytywne, bowiem ten rodzaj «produktu aluminiowego» jest najtańszy. Skoro polskie koncerny coraz chętniej decydują się na jego sprowadzanie (a nie sprzedaż) i wykorzystywanie w procesie przetwarzania, mają szansę na redukcję ponoszonych przez nie kosztów produkcji.

3. Podsumowanie

Rynek aluminium w Polsce jest stosunkowo młody, jednak rozwija się dość dynamicznie. Obecnie Polska jest znaczącym eksporterem produktów i półproduktów aluminiowych do krajów Unii Europejskiej, a także na Ukrainę, choć najważniejszym partnerem dla Polski w ostatnich latach nadal pozostają Niemcy. Biorąc pod uwagę wzrost znaczenia tego metalu, a także dobrą koniunkturę gospodarczą można prognozować, że eksport aluminium z Polski będzie w najbliższych latach zachowywał tendencję stabilnego wzrostu. Na szczególną uwagę zasługuje eksport złomów i odpadów, który jest jednym z najbardziej prężnie rozwijających się kierunków eksportu aluminium z Polski. Istotnym jest również fakt powstawania coraz to nowych przedsiębiorstw zajmujących się produkcją wyrobów aluminiowych, a także ich recyklingiem.

Literatura:

1. Rynek aluminium w Polsce 2013/2014, Raport przygotowany przez Magazyn Nowa Stal, nr 6(24), Grudzień 2014.
2. Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego przygotowywane przez Główny Urząd Statystyczny w latach 2007-2014 (data dostępu: 15.01.2016 r.).
3. Bilans Gospodarki Surowcami Mineralnymi Polski i Świata, Instytut Gospodarki Surowcami Mineralnymi Polskiej Akademii Nauk, Pracownia Polityki Surowcowej, Kraków w latach 2007-2014 (data dostępu: 15.12.2015 r.).

НАПРЯМ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

КОНЦЕПЦІЯ ЕКОПЕРЕВЕЗЕНЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ РІЧКОВИХ ПОРТІВ

Валявська Наталія Олександрівна

*асистент кафедри транспортних технологій і логістики
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

Україна має значні природні ресурси та унікальне для Європи місце розташування, але водночас, є однією з найбільш екологічно забруднених країн регіону. У рейтингу країн за станом навколишнього середовища, в 2014 році Україна посіла 102-е місце із 132-х країн. Індекс виводять на основі 10 показників, серед яких: стан води та повітря, біологічне розмаїття, хвороби, спричинені екологією. Проте, низька якість транспортної інфраструктури України, яка наявна у всіх її складових, стає значною перешкодою для використання екологічного транспорту. Ситуація ускладнюється недостатньою взаємодією між різними галузями транспортного сектору, низькими інвестиційними вкладеннями, застарілою системою регулювання та високим ступенем зносу основних фондів [1].

Екологічний підхід до діяльності, в даний час, є важливою умовою для сталого розвитку сучасної економіки. Логістика, без якої неможливо уявити виробництво і торгівлю, пов'язана з переміщенням транспортних потоків і переробкою вантажів, що апріорі є видом діяльності, забруднюючим навколишнє середовище. Тобто екологічні проблеми є нагальними у всіх галузях народного господарства, не є винятком і логістична діяльність, вплив якої на навколишнє природне середовище на різних етапах свого функціонування є недостатньо досліджений.

Як показує досвід зарубіжних країн, акцент впроваджуваних логістичних рішень зміщений на подолання таких явищ, як забруднення повітря викидами твердих часток дизельного палива, оксидами азоту, вуглеводнями, шумовим забрудненням, перенасиченість дорожніх мереж транспортом. Тим самим, необхідно відзначити, що екологістика може застосовуватись практично на всіх етапах логістичних процесів (виробнича логістика, збутова логістика, складська логістика, логістика транспортування тощо), чого не можна стверджувати про екоперевезення (рис. 1) [3].

Удосконалення класичної логістичної системи ґрунтується на виділенні «екоперевезень» як складової транспортної підсистеми, яка базується на загальних принципах екологістики на всіх етапах її застосування. Таким чином, екоперевезення повинні ґрунтуватись на використанні традиційних методів і моделей загальної теорії логістики, але з урахуванням мінімально негативного впливу на навколишнє середовище. При цьому, екоперевезення можна розглядати як один із інструментів при виборі перевізника або способу

доставки вантажу, адже питання екології для сучасних клієнтів є важливим додатковим фактором.

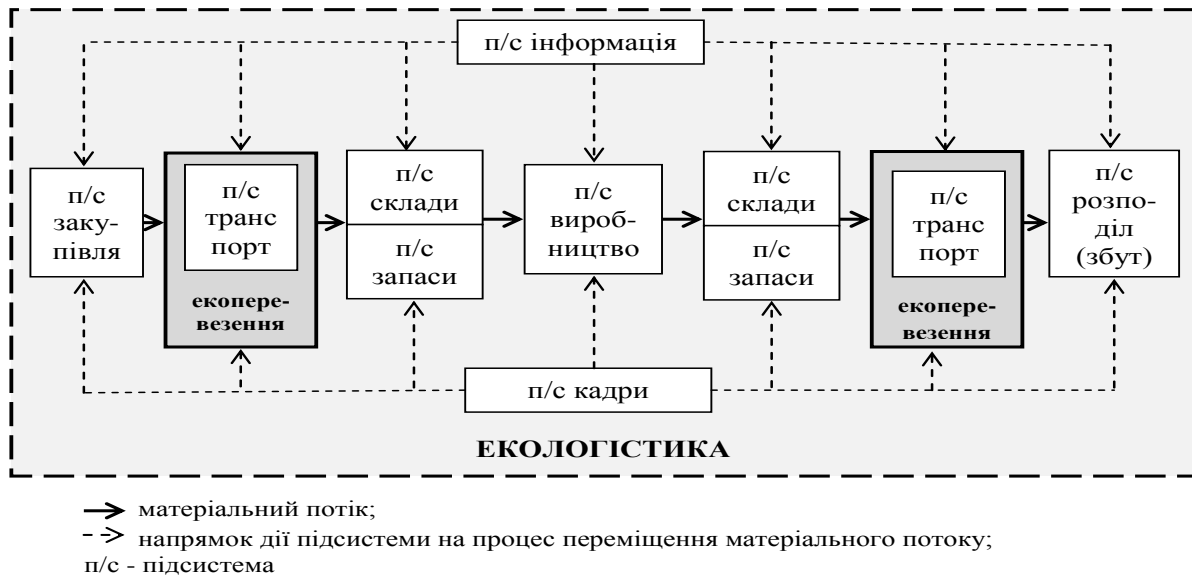


Рис. 1. Удосконалена класична логістична система з урахуванням складової «екоперевезень»

Автором запропоноване власне визначення «екоперевезень». Екоперевезення – це процес перевезень, який зорієнтований на задоволення потреб клієнтів (перевізників) при мінімальних витратах з урахуванням мінімізації забруднення навколишнього середовища.

Примітно, що завдяки впровадженню концептуальних підходів «екоперевезень», за своєю природою доцільно використовувати річковий транспорт. По-перше, це економія коштів. Під час кризи всі шукають можливість зекономити, а вартість перевезення тонни вантажу судном у кілька разів менша, ніж при автотранспортуванні. По-друге, це екологія. Впродовж останніх років Євросоюз прийняв дуже суворі критерії щодо викидів вуглекислого газу, пилу та шкідливих речовин, а також рівня гучності. Однак в умовах кризи Європа не дуже квапиться вкладати серйозні інвестиції, наприклад, у відновлювану енергетику, а відмовлятися від проголошених стандартів якось не годиться. Отже, найбільші резерви досягти цих екостандартів має все ж таки транспорт. Йдеться про накладання дедалі нових обмежень на автомобільний транспорт (заборона руху вантажівок у центрах міст, нові збори і податки, суворіші стандарти безпеки і гігієни праці водіїв) та одночасне надання преференцій для річкових і морських перевезень [3]. Саме тому одним із основних напрямків реформування транспортного сектору економіки повинно стати виокремлення річкового транспорту, як пріоритетного шляху забезпечення екологічного функціонування всієї транспортно-логістичної системи України.

Запорукою ефективного функціонування річкового транспорту, у співвідношенні з іншими видами, в довгостроковій перспективі є екологічно орієнтована стратегія, яка повинна здійснюватися на державному рівні з урахуванням органічного поєднання економічних, екологічних та соціальних складових, що, на думку автора, може стати одним із інструментів підвищення рівня конкурентоспроможності річкових портів.

Забезпечення виконання цих цілей потребує розробку відповідної концепції екоперевезень (КЕП). У ній повинні бути закладені конкретні методи та заходи щодо досягнення необхідних результатів, при цьому варто враховувати інтереси держави, порту, вантажоперевізників (рис. 2).

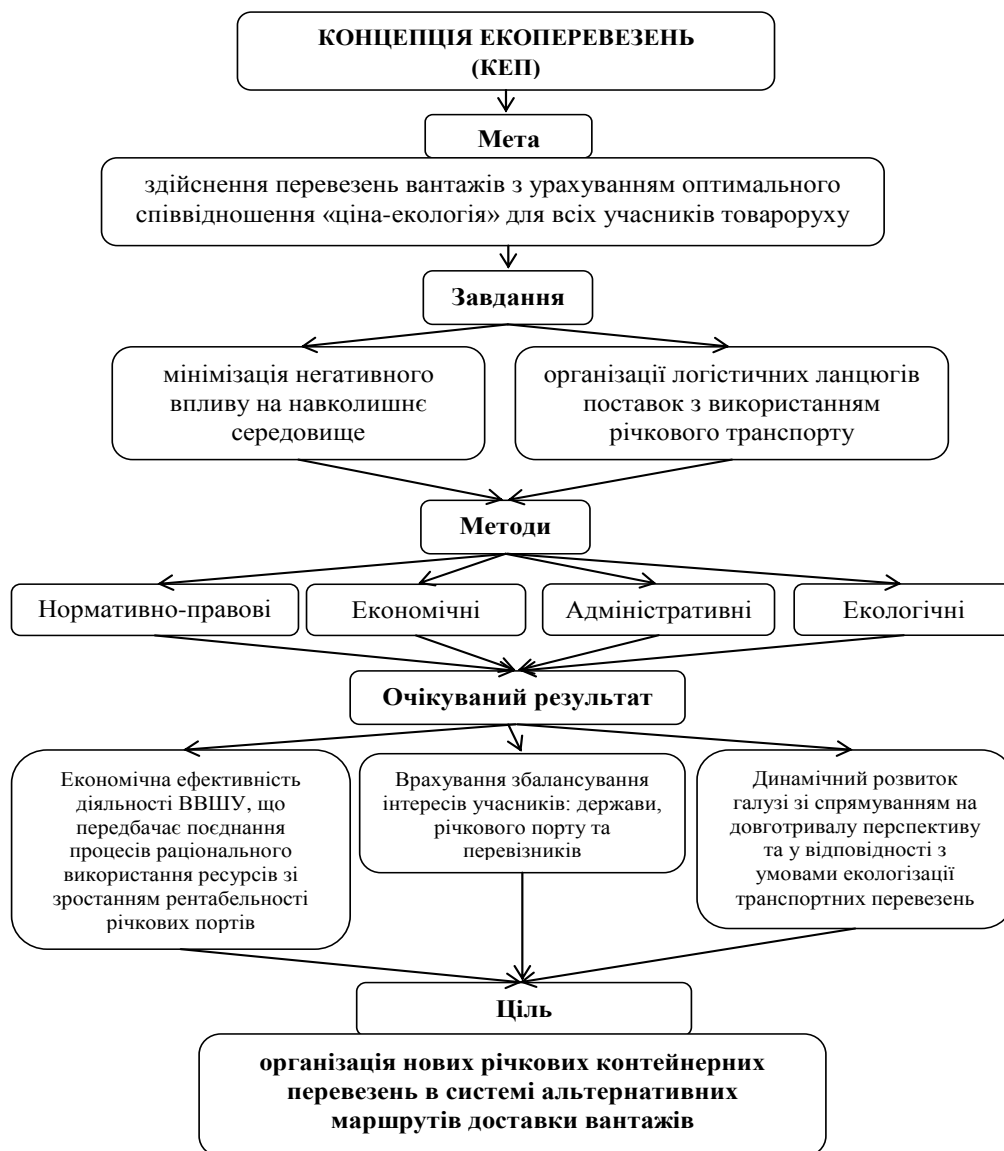


Рис. 2. Схема концепції «екоперевезень»

У логістичному розвитку повинні бути закладені такі інструменти, які дозволять забезпечити розвиток внутрішнього водного транспорту, реалізацію його стратегічних та конкурентних переваг: екологічності, безпеки, низької собівартості перевезень масових вантажів, відносно невисоких інфраструктурних витратах, високого рівня енергозбереження [2].

Саме контейнерні перевезення з використанням річкового транспорту України можуть зайняти провідне місце в логістичному ланцюзі постачань з метою мінімізації транспортних витрат з урахуванням соціально-екологічних наслідків.

Вже сьогодні, в Європі близько 70% усіх вантажів перевозиться в контейнерах. За останнє десятиріччя має місце значне зростання обсягів транспортування морським та річковим флотом масових небезпечних

вантажів – навалочних (руди, кокс, мінеральні добрива тощо), нафтопродуктів, хімічних речовин та інше [1]. Навіть ці вантажі вже перевозять у контейнерах. Такий підхід до транспортування надає можливість забезпечити фізичну й комерційну схоронність вантажу, а також знизити екологічне навантаження на навколишнє середовище.

Загалом можна зробити висновок, що впровадження КЕП повинно призвести до стимулювання логістичних операторів залучати річковий транспорт в свої ланцюги поставок, тим самим, створюючи нові вантажопотоки. Крім того, здійснення цих заходів виділить роль річкових портів в загальній системі логістичного товароруку.

Список використаних джерел:

1. Костюк О. С. Проблеми та перспективи розвитку «зеленої» логістики в Україні / О. С. Костюк, М. В. Канюка // Маркетинг та логістика в системі менеджменту – Marketing and logistics in the system of management: тези доповідей ІХ Міжнародної науково-практичної конференції (Львів, 8–10 листопада 2012 р.) / Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 213–215.
2. Мельник О. В. Застосування аутсорсингу на підприємствах водного транспорту. Економіка і держава: зб. наук. пр. – К.: Економіка і держава, 2015 – Вип. 11. – С. 119-122.
3. Сумець О. М., Бабенкова Т. Ю. Логістичні системи і ланцюги поставок: Навчальний посібник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2012. – 220 с.

ВИБІР ТА ОБГРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬТЕРНАТИВ РОЗВИТКУ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Гаврилюк Надія Миколаївна

аспірант кафедри економіки

Національного транспортного університету

Внаслідок економічної кризи в Україні, окупації території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та проведення антитерористичної операції на сході України більшість вітчизняних автотранспортних підприємств вже знаходиться на межі банкрутства або в найближчому майбутньому буде охоплена кризовими явищами, що призводить до нестабільності ринкових відносин між суб'єктами господарювання, погіршення їхнього фінансового стану та платоспроможності. Зниження обсягів виробництва вітчизняних підприємств призведе до зниження обсягів вантажних перевезень. Тож АТП, які не розвиватимуться та не вдосконалюватимуть процес надання транспортних послуг, не зможуть бути конкурентоспроможними на ринку та досягти успіху. Особливо актуальним в сучасних умовах господарювання є правильний вибір та обгрунтування стратегічних альтернатив для АТП.

Метою дослідження є розробка сучасних актуальних стратегічних альтернатив розвитку АТП на основі аналізу сучасного стану макро- та мікросередовища діяльності автотранспортних підприємств.

Аналіз сильних і слабких сторін, що характеризує дослідження внутрішнього середовища підприємства, є базою для подальшого вдосконалення діяльності АТП, оскільки можливості і переваги необхідно нарощувати і підсилювати, а

дії загроз та слабких сторін – знижувати, виключати їх негативний вплив або перетворювати в свої переваги. Внутрішнє середовище АТП можна характеризувати враховуючи такі фактори: процес надання послуг, організація, фінанси, кадри, маркетинг, логістика тощо.

Основними слабкими сторонами автотранспортного підприємства є спрацювання рухомого складу, простої рухомого складу, застаріла матеріально-технічна база, застаріле устаткування, велика частина застарілого технологічного обладнання та технологій з ТО та ремонту, вузький перелік транспортних послуг, порівняно низький рівень якості транспортних послуг, що надаються, погано скоординована система комунікацій на АТП тощо.

Результати аналізу сильних сторін дали можливість виокремити такі основні з них: кваліфікований кадровий склад, досвід роботи, імідж надійного партнера, сприятлива репутація, орієнтованість керівництва на оновлення транспортних послуг, наявність спеціалізованого рухомого складу, наявність ремонтно-технічної інфраструктури, налагоджена система комунікацій зі споживачами тощо.

На загальнодержавному рівні можливості та загрози підприємства характеризують за такими факторами: економіка, політика, законодавство, науково-технічний прогрес, природно-географічні фактори, демографія, соціально-культурні фактори тощо. До факторів мікросередовища, які впливають на рішення в діяльності підприємства, відносяться: споживачі транспортних послуг, постачальники, посередники, конкуренти, фінансові інститути, інвестори, органи державного управління, громадськість.

Характеризуючи конкурентну ситуацію на транспортному ринку, варто звернути увагу на те, що в умовах ринкової економіки конкуренція набуває якісно нових рис, оскільки тепер усі види транспорту розвиваються за рахунок власних джерел фінансування. Конкуренція на ринку транспортних послуг у зв'язку з виникненням безлічі дрібних приватних компаній та активним освоєнням східного напрямку перевезень іноземцями, у поєднанні з жорсткою податковою політикою і подорожчанням ресурсів, поставили транспортні компанії перед необхідністю мобілізувати всі внутрішні резерви. Очевидним є те, що ефективна діяльність транспортних компаній вже неможлива без широкого використання інформаційних технологій і персональних комп'ютерів [1]. Найвищий рівень конкуренції спостерігається в сегменті транспортно-експедиторських послуг, що пов'язано з великою кількістю компаній, що працюють в сфері організації вантажоперевезень, і досягненням відносного балансу між попитом і пропозицією на ринку.

Інфляційні процеси, які відбувалися в Україні протягом 2014-2015 років, мають значний негативний вплив на розвиток АТП. Підприємствам важко пристосовуватися до швидких змін в цінах на ресурси та матеріали, зокрема на паливе, що необхідне для ведення основної діяльності. Тому, більшість АТП не в змозі підтримувати рівень прибутковості в умовах постійного зростання витрат.

Зменшення торговельних обмежень з боку країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати російського ринку лише у середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно європейських стандартів [2].

З метою подальшого успішного функціонування підприємства на ринку транспортних послуг необхідно реформувати наявний господарський «портфель», зосередивши увагу на найбільш перспективних для підприємства видах надаваних послуг, здатних забезпечити підприємству збільшення доходу від реалізації транспортних послуг. Для того щоб вірно виробити стратегію і правильно вибрати той чи інший її варіант необхідний всебічний багатоаспектний аналіз всіх умов і ресурсів автотранспортного підприємства. З цією метою нами був проведений SWOT-аналіз типового автотранспортного підприємства. Результати SWOT-аналізу та їх узагальнення представлено у вигляді матриці «Стратегічні альтернативи розвитку типового АТП» (рис. 1). Автотранспортне підприємство, яке постійно проводить аналіз ринку, пошук нових споживачів, аналізує реакцію споживачів на різні характеристики послуг, ціни, має велику перевагу перед своїми конкурентами.

<u>Стратегія зростання (розвитку):</u>	<u>Стратегія обмеженого зростання:</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Збільшення обсягів перевезень за рахунок пошуку нових ринків, розширення бази замовників, в тому числі і за кордоном. - Збільшення обсягу та підвищення якості надання транспортних послуг завдяки сучасному автопарку, висококваліфікованим робітникам, стабільній та ефективній організаційній структурі управління. - Розширення переліку надання послуг, в тому числі логістичних, за допомогою диверсифікації діяльності та виходу на нові ринки. - Збільшення частки ринку на основі використання фактору економії витрат за рахунок масштабів перевезень та цінової переваги. - Своєчасне задоволення потреб замовників за рахунок постійного аналізу цих потреб та змін середовища. - Підвищення ефективності діяльності АТП через використання концепції логістичного контролінгу в управлінні. - Оптимізації логістичних витрат та прибутку підприємства. - Використання інструментів логістики в діяльності АТП завдяки новим інформаційним технологіям. - Формування господарських зв'язків щодо постачання товарів або надання послуг, їх розвиток, корегування і раціоналізація. 	<ul style="list-style-type: none"> - Поліпшення результатів діяльності АТП шляхом вдосконалення бізнесу і задіяння всіх резервів підприємства. - Акумуляування сил на збереження стійких позицій на ринку транспортних послуг та швидке реагування на мінливі умови зовнішнього середовища через посилення функцій контролінгу. - Покращення роботи з постійними клієнтами та залучення нових через акумуляування сил співробітників на виконанні логістично-контролінгових функцій. - Надання послуг з ТО та ремонту автомобілів іншим підприємствам та приватним перевізникам за рахунок неповної завантаженості виробничо-технічної бази та наявності ремонтно-технічної інфраструктури. - Управління логістичними витратами за допомогою підвищення ефективності логістичного контролінгу на підприємстві. - Збереження кадрового потенціалу та покращення його мотивації, підвищення іміджу надійного партнера та сприятлива репутація дозволить мінімізувати загрози при виході на нові ринки. - Підвищення конкурентоспроможності автотранспортного підприємства на засадах бенчмаркінгу. - Формування обґрунтованих транспортних тарифів на основі ефективної захисної політики ціноутворення.

<u>Стратегія розвитку (ефективного капіталовкладення):</u>	<u>Стратегія виживання:</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Формування потужної стабільної клієнтської бази за рахунок нових географічних зон впливу, підвищення якості та розширення номенклатури послуг. - Покращення системи комунікацій на АТП за допомогою впровадження сучасних інструментів логістики та контролінгу. - Придбання нових автомобілів, зокрема середньотонажних, устаткування та технологічного обладнання. - залучення інвестицій та використання кредитних коштів для розвитку АТП. - Впровадження новітніх технологій для транспортування вантажів. - Найм відповідних фахівців та підвищення кваліфікації персоналу. - Посилене використання засобів маркетингу, логістики та контролінгу в управлінні автотранспортним підприємством і покращення організації роботи відповідних служб чи відділів. - Створення інформаційної бази даних та постійний моніторинг всіх процесів на підприємстві. 	<ul style="list-style-type: none"> - Збереження існуючого стану на основі активізації виконання маркетингово-логістичних функцій та пришвидшеного пристосування до кон'юнктури ринку транспортних перевезень. - Підвищення ефективності управління логістичними процесами на АТП з метою оптимізації розподілу ресурсів та ліквідації простою рухомого складу. - Оптимальне використання наявного кадрового потенціалу та подолання консервативного мислення за рахунок впровадження новітніх програм розвитку персоналу. - Пошук шляхів залучення інвестицій та використання кредитів з метою оновлення спрацьованого рухомого складу та застарілої матеріально-технічної бази. - Пошук реальних конкурентних переваг для подолання жорсткої конкуренції на ринку транспортних послуг. - Зниження собівартості надання транспортних послуг та досягнення кращого рівня обслуговування за допомогою ефективної організації роботи всіх відділів АТП. - Впровадження нових систем обміну інформацією між всіма учасниками процесу надання транспортних послуг. - Санація АТП (організаційна, економічна, фінансова, маркетингова, соціальна).

Рис. 1. Стратегічні альтернативи розвитку типового АТП

АТП, як і будь-яке підприємство, існує для споживачів, і тільки клієнти, потреби яких задовольняються, дають можливість підприємству вижити в кризових умовах ринку, а у випадку ефективної діяльності отримувати прибуток і розширювати сферу послуг [3, с. 265].

Виявлені можливості, загрози, сильні та слабкі сторони функціонування типового АТП дали змогу визначити такі основні стратегії: зростання, розвитку, обмеженого зростання та виживання. Впровадження розроблених шляхів реалізації цих стратегій на практиці допоможе автотранспортному підприємству розвиватись відповідно до тієї ситуації в якій воно знаходиться та бути конкурентоспроможним на ринку. Найбільш об'єктивним в сучасних умовах господарювання є впровадження стратегії обмеженого зростання, яка забезпечує розвиток АТП «від досягнутого» і направлена на оптимізацію всіх бізнес-процесів. Вагомий акцент в процесі реалізації даної стратегії на практиці покладено на зміну систем, структур і процесів управління на основі логістики та контролінгу, що забезпечить менеджерів необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Аналітична записка «Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2014-2015 рр.», Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1635/>. Назва з екрану.
2. Науменко А. П. Розвиток міжнародних автомобільних перевезень в рамках транспортних коридорів Європи та України [Електронний ресурс] / А. П. Науменко, Д. О. Макаревич // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури, 2013. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/468/456> – Назва з екрану.
3. Шевченко І. В. Забезпечення стратегічного управління на автотранспортних підприємствах / І. В. Шевченко, Ю. А. Паламарчук // Вісник Хмельницького національного університету, 2011. – № 3. Т. 3. – С. 263-266.

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

Гармідер Лариса Дмитрівна

доктор економічних наук,

професор кафедри міжнародного маркетингу

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

Бегма Павло Олегович

аспірант

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

За останні роки незалежності України значно знизився рівень інтелектуального, трудового та наукового потенціалу як окремих підприємств та організацій, так і металургійної галузі в цілому. На сьогоднішній день ми маємо дефіцит робочих та інженерних кадрів високої кваліфікації. Висококваліфіковані кадри, які були підготовлені ще в часи СРСР, вибувають, а необхідної їм заміни не відбувається. Перш за все це пов'язано з руйнуванням налагодженої системи навчання та підвищення кваліфікації персоналу, погіршенням рівня освіти в цілому. Ця проблема може стати в недалекому майбутньому одним із факторів суттєвого зниження потенціалу української металургії. Оскільки для виправлення ситуації із забезпеченням підприємств висококваліфікованими кадрами потрібні значні фінансові ресурси і час. Таким чином, вивчення сучасних підходів щодо управління трудовим потенціалом на підприємствах металургійної галузі набуває значної актуальності. Все це спрямовує на пошуки нових форм управління, на розвиток потенційних можливостей персоналу, на пошук нових мотиваційних форм.

За останні десятиріччя в країнах Західної Європи, США, Японії управління трудовим потенціалом зазнало радикальних змін. З'явився новий погляд на робочу силу як один з ключових ресурсів економіки. Людський чинник стає головним фактором виробництва. Ефективність виробництва значною мірою залежить від якості, мотивації та характеру використання робочої сили в цілому та кожного працівника окремо. Постає питання щодо використання нових підходів в управління трудовим потенціалом, а саме підходи, які базуються на інноваційному розвитку.

Роль трудового потенціалу у менеджменті металургійних підприємств останнім часом ігнорувалась. Сьогодні, в нових умовах ринку, більшість підприємств починає інтегрувати управління людськими ресурсами з визначенням довготривалої перспективи. Слід відмітити, що трудовий потенціал металургійної галузі розвивається в результаті системного відтворення, що передбачає формування механізму управління відповідно до завдань стратегічного розвитку металургійних підприємств.

Останнім часом деякі науковці стверджують про появу нового концептуального підходу в управлінні персоналом – це застосування логістичного менеджменту. У зв'язку з цим, використання логістичного підходу в управлінні персоналом організації не випадково. Багато питань, належать до понятійному апарату і термінології логістики, у міру розвитку ринкових відносин постійно уточнюються і змінюються, наповнюючись новим змістом. Слід зазначити, що у сфері управління персоналом логістика майже не використовується. В сучасних наукових колах можна зустріти такі терміни як «фінансова логістика», «банківська логістика», «інформаційна логістика» та «кадрова логістика».

В загальному випадку логістична концепція підвищення ефективності управління трудовим потенціалом металургійних підприємств виступає складовою частиною логістики матеріальних потоків. Дійсно, якщо в розрізі системного підходу розглядати підприємство як об'єкт логістичного впливу, то управління їм передбачає роботу і з матеріальними, і з інформаційними, і з трудовими, і, звичайно, з фінансовими потоками. Тоді весь ресурсний потенціал підприємства (сировина, матеріали, фінанси, інформація, кадри, імідж і т.д.) можна показати в розвитку, тобто в кожний фіксований момент часу підприємство буде представлене сукупним запасом з цих ресурсів.

Варто відмітити, що основною метою використання логістичного підходу до управління трудовим потенціалом є забезпечення підприємства потрібними кадрами необхідної кваліфікації, в потрібний час (враховуючи потребу в людських ресурсах на даний час і на перспективу), у необхідній кількості та в потрібному місці (для виконання конкретних робіт), необхідними структурним підрозділам підприємства з найвигіднішими витратами (на оплату праці та інші витрати по утриманню персоналу).

Для металургійних підприємств використання логістичного підходу до управління трудовим потенціалом є особливо актуальним, оскільки металургійна галузь характеризується високим науково-технологічним рівнем виробництва продукції. Тому підприємства металургійної галузі постійно потребують висококваліфікованої робочої сили.

Провідні західні спеціалісти в галузі логістичного менеджменту Д. Бауерсокса та Д. Клосса [2] виділяють основні рушійні сили сучасної глобалізації:

- зростання світової економіки;
- емансипація новітніх технологій;
- розвиток та інтеграція макрорегіональних господарських структур;
- нові можливості для формування глобальних логістичних ланцюгів (каналів);
- реалізація процедур дерегулювання, яка проводиться багатьма країнами, для прискорення і здешевлення просування матеріальних потоків.

Як зазначає Ташбаєв І.Е. [3] у своїй роботі, що сучасний логістичний менеджмент являє собою композицію структури системи логістичного

управління з функціонально-орієнтованими сферами діяльності (виробництво, фінанси, маркетинг, інновації, персонал тощо), об'єднаних єдиною метою (цілями). Він забезпечує управління наскрізними інтегрованими процесами в бізнесі, які пов'язані з просуванням продукції (послуг) і супутніх йому потоків від моменту виникнення потреби в продукції (послуги) до моменту задоволення даної потреби з метою підвищення ефективності діяльності фірми.

У більшості робіт сучасних науковців логістичний менеджмент використовувався тільки для матеріальних потоків. Але проблема застосування логістичного підходу до управління персоналом дуже актуальна. Управління персоналом є однією із головних складових логістичного менеджменту.

Як зазначають Буріков С.І. та Тинтарев Е.М. [1] для систем логістичного управління характерно: цільова обумовленість, оптимальність витрат, детермінованість фазових процесів, суб'єктна приналежність, об'єктна орієнтація, адресна спрямованість, предметна (ресурсна) визначеність організаційно-структурна (функціональна) складність і взаємопов'язаність, правова обумовленість і спроможність (правомочність), альтернативна (обов'язковість, необхідність, достатність) затратність та економічний (вартісний) зміст. При цьому в якості основних груп ознак, з позиції людського фактора характеризують об'єкти, виступають: об'єкти діяльності людей, стадії діяльності, цілі діяльності.

Формування ефективного управління трудовими потоками підприємства забезпечить вирішення ряду завдань:

- встановлення оптимальної відповідності чисельності працівників з різними професійно-кваліфікаційними і соціально-психологічними характеристиками з об'ємом виконуваної роботи, кількістю робочих місць і структурою робіт;
- забезпечення інтенсивного розвитку та найбільш повного використання потенціалу робітників та підвищення ефективності їх праці;
- досягнення оптимального поєднання структури персоналу з різним функціональним змістом праці та інші задачі.

В даний час назріла необхідність зміни інструментів і методів організації системи управління персоналом організації на базі логістичної концепції та процесного підходу. Якщо у розрізі системного підходу, розглядати підприємство як об'єкт логістичного впливу, то управління ним передбачає роботу і з матеріальними, і з інформаційними, і трудовими, і, звичайно, фінансовими потоками. Тоді весь ресурсний потенціал підприємства (матеріальний, фінансовий, інформаційний, трудовий, іміджевий і т. д.) можна показати у розвитку, тобто в кожний фіксований момент часу, підприємство буде представлене сукупним запасом з цих ресурсів.

Таким чином, основу концепції управління персоналом сьогодні складають: зростаюча роль особистості працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності до завдань, які стоять перед підприємством.

Список використаних джерел:

1. Покровский А. К. Управление персоналом в условиях логистического менеджмента: Учебное пособие / МАДИ (ГТУ). / А. К. Покровский – М., 2007. – 132 с.
2. Бауэрсокс Д. Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауэрсокс, Д. Дж. Клосс. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. – 640 с.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ РИНКУ

Гужвенко Сергій Михайлович

*старший викладач кафедри логістики та виробничого менеджменту
Сумського національного аграрного університету*

Процес управління підприємством реалізується в багатьох функціях. До числа яких входять: планування й прогнозування; організація; координація й регулювання; облік, контроль і аналіз; активізація й стимулювання. Кожна функція характеризується властивим їй технологічним процесом обробки інформації й способом впливу на об'єкт.

Функція планування є основою для прийняття управлінських рішень і являє собою управлінську діяльність, що передбачає вироблення цілей і завдань управління виробництвом, а також визначення шляхів реалізації планів для досягнення поставлених цілей.

Підприємство може здійснювати будь-які види господарської діяльності, якщо вони не заборонені законодавством і відповідають цілям, передбаченим в уставі підприємства. Але умовах глобалізації традиційний розподіл економіки на сектори або галузі втратив свою актуальність. На перше місце вийшли системи взаємодії фірм і організацій. Настала епоха мережевої економіки, за якої об'єднуються у кластери технології, підприємства, великі, середні й малі виробничі структури. За допомогою інформаційних мереж об'єднуються люди з їх творчими здібностями, знаннями. Практично можливе об'єднання в мережі будь-якої галузі людської діяльності – промисловості, науки, освіти, агроіндустрії, транспорту, охорони здоров'я, індустрії розваг та інших сфер. І щоб процес виробництва й реалізації продукції у конкретному підприємстві здійснювався безупинно, необхідно скоординувати всі його стадії в часі та просторі, що може бути досягнуто тільки на основі сучасної планової системи.

На сьогодні вітчизняні підприємства все більше і більше застосовують логістичний підхід до свого управління. На основі логістики базується управління постачанням, збутом, складським та транспортним господарством, відносинами між постачальниками та споживачами, вимоги до якості продукції, а, отже, змінюється і планова діяльність на такому підприємстві.

До основних джерел інформації, яка забезпечує процес планування діяльності підприємств, належать: статистичні збірки даних, дані перепису населення; книги, каталоги, проспекти; річні фінансові звіти підприємств (оприлюднення яких не порушує чинне законодавство); результати конкурсів, тендерні пропозиції; інформація бірж, банків, галузева; таблиці курсів акцій; судові рішення; дані періодичного друку, зокрема спеціалізовані; дані міжнародних організацій, таких як ООН, ФАО, Міжнародного валютного фонду, Європейської організації по співпраці та розвитку, Ради Європи; результати наукових досліджень; мережа Інтернет і інші джерела [1, с. 31].

На сьогодні пріоритетним є стратегічне планування перед оперативним. Для забезпечення високої надійності складеного стратегічного плану необхідно вивчати поведінку зовнішнього середовища і насамперед всього ринку, ідентифікуючи можливі ситуації, з якими може зіштовхнутися підприємство. В логістиці також розглядається принцип, згідно з яким стратегічне планування орієнтується більше на цілі, ніж на процеси, і на те, що діяльність неможлива без інновацій. Стратегічним плануванням генерується ланцюг технічних планів, в яких ідентифіковані цілі й дії в оперативних щоденних ситуаціях для реалізації принципу «JIT – «just in time» («точно у визначений час») [2]. В оперативних планах зусилля менеджменту вже акцентуються на діях, наприклад, на процесах збуту та розподілу, і віддається перевага не галузі економіки, а регіону.

Найважливішим кроком на шляху інноваційного розвитку є створення системи інформаційної підтримки всіх етапів планово-виробничої діяльності підприємства. Сучасні підприємства роблять спроби створювати бази стратегічних даних, які формуються за допомогою цільового підбору інформації, яка поступає з безлічі джерел і є процесом перетворення сукупності даних в стратегічну інформацію на основі їх аналітичної обробки з орієнтацією на конкретне вживання в процесі реалізації стратегічних планів [3, с. 126].

Підприємства збирають та накопичують інформацію про: сильні і слабкі свої сторони, про загрози і можливості з оцінкою рівня ризику, які існують в зовнішньому середовищі (так званий SWOT-аналіз); про рівень конкуренції, умови конкурентного середовища і критерії конкурентоспроможності в галузі; про стан та напрями розвитку економіки в цілому; про ситуацію на суміжних ринках. Чим якіснішою є отримана інформація, тим більше достовірними стають плани, а це, своєю чергою, закладає основи для здійснення обґрунтованого управлінського впливу на об'єкти управління в організації [4, с. 103].

З огляду на сучасні ринкові тенденції доцільно розглянути концепції побудови планових логістичних систем.

Першою концепцією планової логістичної системи вважається Manufacturing Requirements Planning (MRP), сутність якої полягає у мінімізації витрат, які пов'язані із запасами на складах і виробничих ланках. Концепція MRP стала основою для побудови MRP-систем, головним завданням яких є забезпечення наявності на складі певної кількості необхідних матеріалів/комплектуючих у будь-який момент часу у межах терміну планування. Система планування, що реалізована на базі MRP-концепції, дає змогу регулювати постачання комплектуючих для виробництва продукції, контролювати запаси на складі і саму технологію виробництва. Використання MRP-систем дає змогу зменшити обсяг постійних запасів сировини на складі.

Подальшим розвитком MRP-системи стала «MRPII Standart System», у цій системі реалізовані такі функції: планування продажу продукції; управління попитом; планування виробництва; планування потреби у матеріалах; специфікація продукції; управління запасами на складі; постачання згідно плану; управління на рівні виробничого цеху; планування виробничих потужностей; контроль входу сировини/виходу готової продукції; фінансове планування; комплексна оцінка результатів діяльності підприємства. Відтак сутність MRPII-концепції полягає в тому, що прогнозування, планування і контроль процесів виробництва здійснюється впродовж всього життєвому

циклу продукції, починаючи від придбання сировини і завершуючи відвантаженням готової продукції споживачу [4; 5, с. 193-207].

Наступною стала Enterprise Resources Planning (ERP) [3; 4, с. 193-207]. ERP-системи призначені для планування всіх видів ресурсів підприємства. В основу ERP-систем покладено принцип створення єдиної бази даних, що містить всю корпоративну бізнес-інформацію. У ERP-системах реалізовані такі функціональні блоки: планування виробництва продукції; управління попитом на продукцію; укрупнене планування виробничих потужностей; виробниче планування; планування потреб у матеріалах; перевірка та коригування планів по потужностях; управління закупками, запасами, продажами; управління фінансами; проектний менеджмент. Для ERP-систем обов'язковою є наявність можливості електронного обміну даними з іншими модулями, а також моделювання економічних ситуацій, пов'язаних із плануванням і прогнозуванням з урахуванням умов зовнішнього середовища, зокрема конкурентного.

Концепція ERPII це результат удосконалення ERP у напрямі більшої взаємодії підприємства з клієнтами та контрагентами. Функціональні блоки ERPII систем мають таке наповнення: довгострокове й оперативне планування розробки нових видів продукції; складання виробничих планів відповідно до планів збуту продукції; довгострокове й оперативне управління виробництвом на підставі виробничого плану; планування руху сировини і матеріалів; планування та облік руху готової продукції; планування потреби у сировині, напівфабрикатах та інших товарно-матеріальних цінностях для забезпечення ритмічного виробництва продукції; обробка, аналіз і затвердження заявок від підрозділів підприємства на придбання необхідних матеріалів; забезпечення необхідними матеріалами всіх операцій виробничого циклу; оптимізація розміщення матеріалів, розмірів і термінів партій поставок; планування щоденного відпуску матеріалів у виробництво; розрахунок дефіциту матеріалів на основі даних про складські залишки й оперативні виробничі потреби; планування; побудова баз даних і класифікаторів матеріалів для підприємства; забезпечення глибокого рівня деталізації елементів витрат [5, с. 193-207].

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що розвиток сучасних планових систем діяльності підприємств відбувається з урахуванням умов глобалізації ринкових відносин, пов'язаний із необхідністю удосконалення ведення різних видів обліку, складання довго- та короткострокових планів, зменшення витрат підприємства за рахунок зменшення запасів сировини і готової продукції на відповідних складах. Найновіші планові системи враховують вплив факторів зовнішнього оточення і сприяють швидшій адаптації підприємства до зміни цих факторів, що вкрай необхідне у сучасних умовах ведення бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Басовский Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: [учеб. пособие] / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФА, 2003. – 259 с.
2. Заборська Н. К. Основи логістики: навчальний посібник / Н. К. Заборська, Л. Е. Жуковська – Одеса: ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011.
3. Сокольська Р. Б. Особливості інформаційного забезпечення планування діяльності підприємств в умовах недосконалої конкуренції / Р. Б. Яковенко, Т. В. Акімова, А. С. Просенко // Науковий вісник ХДУ, серія «Економічні науки», вип. 9, ч. 7. – 2014. – С. 123-128.
4. Порохня В. М. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / В. М. Порохня, Т. О. Безземельна, Т. А. Кравченко. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКСПЕРТНОЇ ГРУПИ ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Дідик Андрій Миколайович

кандидат економічних наук,

*здобувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Ринкові умови господарювання, посилення конкурентної боротьби, кризові явища та інші обставини зумовлюють необхідність використання різних важелів забезпечення полівекторного розвитку підприємств, одними із яких є податкові механізми. Чимало таких важелів можна ефективно застосувати за умови наявності достовірної інформаційної бази щодо фактичної податкової конкурентоспроможності підприємства.

Як свідчать проведені власні дослідження, формування експертної групи та ідентифікування рівня довіри до експертів є першим етапом узагальненої послідовності оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства. Ефективність усіх подальших етапів багато в чому буде залежати від фаховості таких експертів. Саме вони аналізуватимуть параметри порівняння податкової системи підприємства та можливостей зовнішнього податкового середовища, аналізуватимуть фактичний стан справ, ідентифікуватимуть проблеми, а також формуватимуть висновки і рекомендації. Очевидно, що такі експерти повинні відбиратися за певними критеріями. Насамперед, важливо, щоб кожен член експертної групи ґрунтовно володів знаннями сфери оподаткування діяльності підприємств і був практиком у ній. Причому, позиція експерта повинна бути максимально об'єктивною та незалежною від зовнішніх впливів різних суб'єктів.

Вивчення теорії і практики [1-3] дає змогу запропонувати формування тимчасового комітету під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємств, у склад якого можуть входити як працівники суб'єкта господарювання, так і фахівці із зовнішнього середовища. Це забезпечуватиме вищий рівень об'єктивності, неупередженості та незалежності такого оцінювання.

Специфіка діяльності експертів під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства виявляється багато в чому в тому, що їм доводиться мати справу з двома різними аспектами податків: з одного боку, це податкова система підприємства і все, що з нею пов'язано, а з іншого – проектування фактичного стану такої системи на можливості зовнішнього податкового середовища. При цьому, важливо наголосити на тому, що завдання експертів – не констатувати факт відповідності існуючої податкової системи підприємства нормам чинного законодавства, а виявити, чи така система оптимізована із можливостями зовнішнього податкового середовища (що значно складніше, аніж вирішення завдання встановлення факту відповідності).

Таким чином, за цих умов зростає рівень суб'єктивізму, що ставить додаткові вимоги до фаховості експертів.

Слід пам'ятати і про те, що робота експертів під час оцінювання податкової конкурентоспроможності підприємства не обмежується тільки оцінюванням як таким. За його результатами повинні бути представлені висновки і, що основне, рекомендації для керівників суб'єкта господарської діяльності щодо більш кращого використання можливостей зовнішнього податкового середовища. А це у свою чергу свідчить про чималий рівень відповідальності експертів, адже можуть пропонуватись конкретні управлінські рішення щодо зміни окремих елементів податкової системи підприємства, які впливатимуть на об'єкт, базу оподаткування, періоди визначення податкової бази, строки та порядок сплати податків тощо. Потенційні такі зміни можуть як незначними, так і кардинальними (наприклад, коли змінюватиметься форма підприємництва чи ліквідуватимуться певні напрями діяльності). Не слід забувати і про те, що експерти повинні вміти обґрунтувати керівництву і власникам підприємств свою позицію доцільності та необхідності змін і зроблено це має бути шляхом наведення конкретних фактів, цифр та розрахунків.

Огляд й узагальнення літературних джерела, а також вивчення практики діяльності вітчизняних підприємств дає змогу зробити висновок про те, що експерт повинен бути практиком, який у тому числі ґрунтовно обізнаний з нормами чинного податкового законодавства. Причому, важливо, щоб знання експерта були не тільки статичними, але й динамічними (минуле – теперішнє – майбутнє). Це необхідно з огляду на те, що податкова системи України є вельми динамічною і чимало змін в ній очікується уже найближчим часом.

Список використаних джерел:

1. Абаев Л. Ч. Экспертные методы в исследовании проблем международных отношений: теоретические и практические аспекты / Л. Ч. Аабев // Проблемы национальной стратегии. – 2012. – № 6(15). – С. 29-45.
2. Колпакова Т. А. Определение компетентности экспертов при принятии групповых решений / Т. А. Колпакова // Радиоелектроніка, інформатика, управління. – 2011. – № 1. – С. 40-43.
3. Мартемьянов Ю. Ф. Экспертные методы принятия решений: учеб. пособие / Ю. Ф. Мартемьянов, Т. Я. Лазарева. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2010. – 80 с.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Камаран Али Хассан

аспирант кафедры экономики предприятия

Одесского национального экономического университета

Опыт стран с переходной экономикой свидетельствует о высокой роли ПИИ в осуществлении структурной перестройки экономики, инвестиционной реконструкции и модернизации производства. ПИИ облегчают решение таких важных для экономики задач, как обеспечение выхода инновационной

продукции на внутренний и внешний рынки, замещение импорта и переход промышленного производства на стадию устойчивого экономического роста. Особое значение в этих условиях приобретает разработка новых форм и методов привлечения иностранного капитала в экономику страны. Таким образом, в современных условиях важность приобретают задачи эффективного привлечения и использования внешних финансовых ресурсов, в том числе прямых иностранных инвестиций.

Анализ инвестиционного климата Иракского Курдистана по всей совокупности критериев показывает, что с целью его улучшения необходимо остановиться на основных направлениях:

1. Обеспечение постоянства законодательства относительно условий иностранного инвестирования.

2. Совершенствование нормативно-правовой базы, в первую очередь, за счет присоединения к многосторонним международным соглашениям и внесение изменений в действующие законодательные акты, обеспечивающие право собственности иностранного инвестора на земельный участок под недвижимость; дифференцированный подход к налоговым и иным льготам иностранным инвесторам учитывая объемы и сферы иностранного инвестирования; замену фиксированной ставки налога на прибыль «плавающей» с предоставлением права регионам самостоятельно принимать ее величину в пределах определенного законом коридора; введения Закона «о соглашениях о разделе продукции».

3. Определение оптимальных масштабов и темпов приватизации государственного имущества.

4. Оптимизация уровня государственного регулирования экономики.

5. Надежность и оперативность организационного и информационно-методического обеспечения иностранного инвестирования.

Важным аспектом является и уменьшение степени вмешательства со стороны правительственных структур и местной власти. Их роль должна сводиться лишь к обеспечению благоприятных условий развития инвестиционной деятельности.

С целью обеспечения стабильности и обоснованности правового поля нужно как можно быстрее согласовать действующие, разработать и принять новые законодательные акты, устанавливающие единые правила функционирования и развития всех без исключения предпринимательских структур, как по размерам, так и по форме собственности.

Прежде всего, такую работу необходимо провести в направлении гражданского, трудового и налогового кодексов, в сфере законодательства о защите прав интеллектуальной собственности, патентов, политики передачи технологических и научных разработок, а также в отрасли прямых иностранных инвестиций [1, с. 97-98].

Решение проблемы финансового обеспечения инвестиционной деятельности нуждается в разумном сочетании финансового, информационного, нормативного, правового и институционального обеспечения, которое позволит системно подойти к решению вопроса реформирования системы финансового обеспечения путем усовершенствования его основных форм:

- 1) самофинансирования за счёт собственных финансовых ресурсов;
- 2) финансирования за счет заёмных средств;
- 3) привлечения финансовых ресурсов с помощью фондового рынка.

Что касается обеспечения необходимых условий для использования предприятиями собственных средств на инвестиционные цели, то здесь роль

государства сводится к формированию рациональной амортизационной и налоговой политики и способствующего законодательного обеспечения.

Повышение финансовой самостоятельности предприятий возможно на основе снижения налоговой нагрузки субъектов ведения хозяйства, широкого внедрения ускоренной амортизации активной части основных фондов, реорганизации системы оплаты труда и других мероприятий. В виду недостаточности средств государственного бюджета на оказание финансовой помощи развитию производственного потенциала, правительство должно поощрять попытки накопления, а не потребления собственного финансового потенциала субъектов хозяйственной деятельности и стимулировать их.

Для улучшения ситуации по привлечению прямых иностранных инвестиций известных в мире ТНК, необходимо вводить ряд стратегических мер по улучшению инвестиционного климата. Немаловажным фактором является возможность прогнозирования уровня цен, то есть контроль за инфляционными процессами [2, с. 71].

Не менее важным фактором является укрепление банковской системы. Эффективно налаженная и действующая банковская система способствует формированию у инвесторов уверенности в целесообразности своей деятельности в данной стране, так как является залогом бесперебойного и надежного процесса перевода их прибылей в страну-базирования, а также притока зарубежных инвестиций в Иракский Курдистан.

К дополнительным направлениям повышения инвестиционной привлекательности Иракского Курдистана можно отнести следующие:

- использование лучших достижений зарубежных экономик по улучшению инвестиционной деятельности, что фактически означает анализ проектов и их результатов для определенной страны и определение приемлемости проектов для Иракского Курдистана, в первую очередь, в соответствии с национальными особенностями ведения бизнеса;
- создание и развитие специализированных центров по бизнес-планированию, консультированию, проектному управлению;
- создание предпосылок для развития инвестиционной инфраструктуры, например таких, как презентации инвестиционных проектов, выставки данных проектов, встречи с инвесторами и т. п.;
- поддержка отечественных инвестиционных проектов со стороны государства.

Исследования показывают, что Иракский Курдистан является наиболее политически стабильным регионом Ирака, а льготы, которые предлагает правительство региона иностранным инвесторам, оказывают значительную экономическую для ведения бизнес-деятельности в Иракском Курдистане. Инвестиционная среда Курдистана в течение последних лет характеризуется постоянно растущим объемом инвестиций, в числе которых местные инвестиции, прямые иностранные инвестиции и инвестиции совместных иностранных и местных партнерств.

ПИИ в системной модели зависят от природы необходимых системных преобразований, глубины и эффективности их воплощения в жизнь. При этом модель допускает значительно менее активное участие иностранных фирм на первоначальном этапе по сравнению с реконструктивной моделью вследствие существенных затрат, которые могут возникнуть в связи с созданием производственных единиц и издержками на обучение и организацию сбыта продуктов.

Список использованных источников:

1. Красножон С. Рыночная ориентация инвестиционной деятельности // Рынок ценных бумаг. Вестник Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку. – 2005. – № 9-10 – С. 27-32.
2. Таничев А. В. Управление прямыми иностранными инвестициями в условиях глобализации экономики: Автореф. дис. канд. экон. наук / А. В. Таничев. – СПб. – 2003. – 27 с.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИРОБНИЦТВА СОЇ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО СОЄВОГО РИНКУ

Кельман Ольга Вячеславівна

аспірант

Одеського державного аграрного університету

Стратегічним напрямом розвитку аграрного сектора й економіки України є підвищення рівня інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, ефективності галузей, забезпечення стабільності ринків; розширення участі України у забезпеченні світового ринку сільськогосподарською продукцією. Значне місце у структурі сучасного сільськогосподарського виробництва належить сої. Виробництво даного виду продукції на глобальному рівні стрімко зростає, від неї значною мірою залежить продовольча безпека цивілізації.

Різним аспектам виробництва та функціонування ринку сої в Україні присвячені праці вітчизняних вчених А.О. Бабича, А.О. Бабич-Побережної, В.І. Січкаря, В.Г. Михайлова, В.Ф. Петриченка, В.Г. Позднякова, В.А. Назарова та інших. Поряд із цим, назріла потреба подальших досліджень проблем підвищення економічної ефективності виробництва сої відповідно до сучасних змін внутрішнього та світового ринку.

Метою дослідження є вивчення сучасного стану виробництва сої в Україні в контексті останніх тенденцій розвитку міжнародного соєвого ринку.

Соєа посідає центральне місце у розв'язанні проблеми білка та олії, четверте місце у світі за обсягами виробництва зерна після кукурудзи, пшениці та рису, перше місце за обсягами біологічної фіксації азоту. Білок сої має майже той самий амінокислотний склад, що й білки тваринного походження, що дає змогу виготовляти з неї багато продуктів харчування, таких як: заміники ковбас, курячого та індичого м'яса, молоко, сир, кондитерські вироби, харчове борошно. Цінним концентрованим кормом є соєва мука і макуха, а солома і полова – ідеальним кормом для овець [1; 2].

Завдячуючи високій ефективності в годівлі тварин, обсяги використання соєвого шроту в Китаї зросли до 34,9 млн т, у країнах Європейського Союзу – до 32,3, США – 27,8, Бразилії – 12,6, Мексиці – 4,3, Японії – 3,8, Таїланді – 3,4, Індії – 2,9 млн т. Соевий шрот став основою розв'язання проблеми кормового білка в світі, з його використанням пов'язують нарощування виробництва м'яса, молока і яєць. Україна має великі можливості та значний потенціал для подальшого збільшення власного виробництва сої [3].

У світі виробляється до 100 млн тонн рослинної олії, третина з якої соєва. Ось дані для порівняння: соняшnikової виготовляється 13,1, бавовняної 4,7,

ріпакової 21,2 млн тонн [5]. У найближчі 10 років прогнозується ріст попиту на сою і збільшення її виробництва на 70-80 млн т, як цінний високобілковий корм для молочної і м'ясної великої рогатої худоби, свиней, птиці, звірів і риби.

У Державному реєстрі сортів рослин, придатних для поширення в Україні на 2015 рік, на сьогодні нараховується 171 сорт сої культурної, з них 56 сортів вітчизняної селекції та 115 – іноземної. Якщо у 2013 році її висівали на площі 111,3 млн. га, то у 2015 році її посіви досягали 118 млн. га. За ці два роки валовий збір зріс з 276 до 315 млн. т. Таким чином, за двоєрічний період площі під соєю збільшились на 6%, а валовий збір – на 14,1% [2].

У наші дні США подолали 100-мільйонний рубіж у виробництві сої. Впритул до цієї країни наблизилась Бразилія, де у 2015 році виростили 100 млн. т насіння цієї культури, і Аргентина, де валовий збір склав 54,5 і 60 млн. т відповідно у 2013 і 2015 роках. Стабільно значні площі займає соя у Китаї, Індії, Парагваї, Канаді, Уругваї, Росії. Рівень урожайності в США, Бразилії, Парагваї та Канаді у наші дні досягає 30 ц/га, в Аргентині та Уругваї – 26-29 ц/га. В Індії вирощують по 10-13 ц/га, в Китаї – по 18-19 ц/га [3].

Використовуючи розроблені технологічні карти для типових підприємств зон України було проведено розрахунки рівня собівартості 1 т сої урожаю 2016 р. на сільськогосподарських підприємствах України (табл. 1).

Таблиця 1

Економічне обґрунтування виробництва сої (в розрахунку на 1 га)

При урожайності – 15,6 ц/га (середня урожайність за останні 5 років в Україні)				
Статті витрат	од.вим.	кількість	Ціна за одиницю,грн	Вартість всього,грн
Насіння	кг	100	12,00	1200,00
Міндобрива:нітроамофоска	кг	200	10,40	2080,00
Засоби захисту рослин:				
Протруювач: Максим	л	0,75	660,00	495,00
Планріз	л	0,18	70,00	12,60
Гербіциди: Базагран М	л	3,0	199,00	597,00
Селект	л	1,8	638,00	1148,40
Хармоні	г	0,008	12012,00	96,10
Пальне	кг	43,2	18,70	807,84
Мастила				40,39
Ремонт				323,87
Загально – виробничі витрати та інші				544,10
Амортизація				351,07
Заробітна плата:				
механізовані роботи	люд/год	9,50	40,00	380,00
ручні роботи	люд/год	2,5	20,00	50,00
Орендна плата за землю				680,00
Разом витрат на 1 га	грн			8806,36
Собівартість 1 тонни	грн			5645,10
Витрати на збут 1 тонни продукції	грн			397,74
Повна собівартість 1 тонни	грн			6024,84

Найбільші посіви культури розміщені у Хмельницькій області – 226,2, Київській – 190,2, Вінницькій – 165,9, Кіровоградській – 152,2, Полтавській – 150,5, Черкаській – 131,9, Житомирській – 116,3, Херсонській – 97,5, Сумській – 92,3 [1].

Таблиця 2

Динамика виробництва сої в Україні

Рік	Площа, тис. га	Урожай, ц/га	Валовий збір, тис. т
2001	73,0	10,1	73,9
2002	98,2	12,7	125,0
2004	256,0	14,2	363,3
2005	427,1	14,3	611,5
2006	714,8	12,4	889,6
2007	582,4	12,4	722,2
2008	537,9	15,1	812,8
2009	622,3	16,8	1042,3
2010	1038,0	16,1	1671,0
2011	1110,0	20,4	2264,4
2012	1411,0	17,6	2400,0
2013	1351,0	20,5	2763,0
2014	1793	21,6	3872,9

Значний інтерес до української сої проявляє європейська недержавна асоціація «Дунайська соя», яка організована у 2012 році й включає 195 членів з 16 країн Європи. Головне її завдання полягає у інтенсифікації вирощування високоякісної нетрансгенної сої в країнах Європи. Поскілки за кількістю вирощування сої Україна займає перше місце в Європі, то завдяки цій програмі для неї відкривається досить об'ємний ринок для експорту. Але головна умова – це відсутність будь-яких домішок ГМО. Передбачається, що ціна на таку сою буде на 40-50 євро вищою. У «Дунайській сої» вважають, що в Україні є шанс стати «Бразилією Європи», поскілки потреби у сої такої якості сьогодні становлять біля 5 млн. т, а в найближчій перспективі будуть сягати 8 -10 млн. т. В 2014 – 2015 маркетинговому сезоні країни ЕС в цілому експортують 12,7 млн. т товарного насіння сої та 19,3 млн. т соєвої муки. Українська соя за якістю повністю відповідає вимогам ЕС, наша країна займає досить зручне розташування по відношенню до європейських країн, у нас напрацьований значний досвід вирощування цієї культури на значних площах, в наявності є достатня кількість створених традиційними селекційними методами сортів різних груп стиглості. Дякуючи цій програмі, в українських аграріїв відкриваються величезні можливості для подальшого розвитку соєсіяння.

Ринок сої можна сміливо вважати одним з найбільш швидкозростаючих аграрних ринків минулого століття. Перспективи розвитку ринків сої і соєвих продуктів в Україні зумовлені різними чинниками: внутрішніми і зовнішніми, економічними і соціальними. Так, за дослідженнями Української асоціації виробників і переробників сої розвиток цієї культури в Україні сприятиме підвищенню продуктивності продукції тваринництва і птахівництва та зниженню їх собівартості. Враховуючи зростаючі потреби світового ринку, Україна знаходить й усе більше утверджується на місці провідного експортера соєвих бобів, а, враховуючі, достатньо високі біржові ціни, це сприятиме

збільшенню валютних надходжень, забезпеченню продовольчої безпеки країни та рівня добробуту її населення.

Список використаних джерел:

1. Бабич А. О. Селекція, виробництво, торгівля і використання сої у світі / А. О. Бабич – А. А. Бабич – Побережна – Київ, 2011. – 547 с.
2. Мізерна Н. Соя: сьогодення – майбутнє / Н. Мізерна А. Носуля Пропозиція. – 2016. – Спецвипуск. – С. 40-41.
3. Січкач В. І. Зернобобові культури в Україні: що вирощувати? / В. І. Січкач // 2016. – Спецвипуск. – С. 34-39.
4. Маслак О. Привабливість ринку сої / О. Маслак // Макроекономіка. – 2011. – № 18(217). – С. 6-7.
5. Січкач В. І. Сучасна технологія вирощування та переробки сої / В. І. Січкач, В. В. Шерстобітов : Одеса СГІ-НЦНС, 2012. – 51 с.
6. Бабич А. О. Соевий пояс і розміщення виробництва сої в Україні / А. О. Бабич, А. А. Бабич – Побережна // Пропозиція. 2010. – № 4. – С. 52-56.
7. Селекція та генетика бобових культур: сучасні аспекти та перспективи : матеріали Міжнародної наукової конференції [ТЕЗИ] (Одеса, 23-26 червня 2014 р.) Селек.-ген. Інститут 2014 – 271 с.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ ПРИНЦИПУ СТРУКТУРНОСТІ

Кізима Вікторія Любомирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри туризму

Львівського національного університету імені Івана Франка

Розвиток і діяльність туристичного підприємства як відкритої системи здійснюється у взаємодії з зовнішнім середовищем. Однією із умов існування даної системи є певна відповідність між середовищем та системою. Відповідно, до порушення функціонування або до руйнування цієї системи можуть призвести будь-які зміни у середовищі або ж у системі. Система може різними шляхами пристосуватися до змін у середовищі. Одним із способів пристосування є зміна кількість або якість елементів, з яких складається система. Також можливо змінити зв'язки між елементами системи, щоб досягти нового синергетичного ефекту.

Таким чином, під структурою туристичного підприємства слід розуміти його внутрішній устрій, який характеризує склад служб, підрозділів та систему зв'язків, підпорядкованості, а також взаємодію між ними.

Одним із визначальних принципів системи є принцип структурності туристичного підприємства. Проте поняття структури в туристичній галузі може трактуватися як багатопланове й нечітке і ототожнюватися з поняттям форми чи сутності.

Розглядаючи туристичне підприємство як систему, принцип структурності слід трактувати як спосіб зв'язку між елементами цілого.

Оскільки, структура – це закономірний зв'язок і впорядкованість елементів і процесів будь-якої цілісної системи, що відображає взаємозв'язок як змісту, так

і форми цієї системи. Відповідно, для туристичного підприємства як системи, важливим є той факт, що структура не статична, а динамічна.

Динамічність структури туристичного підприємства характеризується гнучким складом, що може змінюватися, можуть замінюватися окремі елементи, проте основні свої ознаки зберігаються.

Поряд з цим при сталих параметрах, змінюється розташування елементів, структура зв'язків між ними, змін зазнають вхідні і вихідні інформаційні потоки.

Зовнішні фактори також можуть впливати на зміни в структурі туристичного підприємства. Елемент може зайняти інше місце в структурі системи туристичного підприємства, а на його місце стане інший елемент. Також можлива така ситуація, коли з одним елементом системи пов'язана вся структура, тоді заміна його стає неможливою, оскільки вона призведе до суттєвої трансформації структури системи туристичного підприємства [3, с. 47].

Від того чи правильно побудована структура системи туристичного підприємства залежить можливість організувати максимально ефективним чином діяльність підприємства. При правильній побудові структури можна мінімізувати витрати на виробництво туристичних послуг, а також забезпечити раціональне використання часу під час її виробництва та реалізації.

Слід зазначити, що на структуру сучасного туристичного підприємства впливає ряд факторів, а саме:

- розмір туристичного підприємства;
- сучасний стан туристичної галузі;
- технологічний рівень;
- тип туристичного підприємства (за видом діяльності).

Відповідно, для туристичного підприємства виділяють поняття виробничої, загальної та організаційної структури.

Не заперечним є той факт, що процес виробництва туристичної послуги складний, обсяг клієнтів туристичного підприємства непостійний, а трудомісткість значна. Таким чином, для безперебійного функціонування такого механізму як туристичне підприємство необхідно представити його у вигляді певної структури – складових частин і зв'язків між ними. Правильне структурування підприємства дає можливість на кожному етапі виробництва туристичних послуг зосередити увагу працівника кожної окремої ланки на одній вузькій частині процесу, а реалізацію різних його частин доручити різним фахівцям.

У процесі структурування об'ємних технологічних процесів виробництва туристичних послуг, таких як «Розробка туристичного продукту» та «Реалізація туристичного продукту», слід застосовувати певні алгоритми, що в свою чергу забезпечить оптимізацію роботи служб і підрозділі підприємства і туристичного підприємства загалом.

За для злагодженої роботи служб, перш за все слід структурувати дії окремих працівників туристичного підприємства, які відповідають за певну ділянку роботи. Основний технологічний процес виробництва туристичних послуг розбивають на декілька технологічних циклів, а їх в свою чергу на технологічні операції, що є меншими за обсягом. Відповідно, виконання основного технологічного процесу виходить достатньо простим і реалізовується тільки послідовністю виконання задач на нижчих технологічних рівнях процесу виробництва туристичного продукту.

Для сучасного туристичного підприємства структурність як властивість системи виступає як спосіб його організації. При цьому, ще на стадії впровадження діяльності туристичного підприємства необхідно проводити його декомпозицію на компоненти, встановлювати їхні функції і зв'язки між ними. Оптимальна структура туристичного підприємства повинна реалізовувати мету підприємства, при цьому обмежуватися мінімальною кількістю складових.

Слід зазначити, що невід'ємними властивостями структури туристичного підприємства як системи повинні бути мобільність та адаптивність, тобто легкість пристосування до нових вимог і цілей, що періодично змінюються.

Таким чином, туристичному підприємству як і будь-якій системі притаманні якості структурності, організації системи як цілого. Загалом туристичне підприємство як система завжди є чимось більшим, ніж проста сума складових її елементів і підсистем. При правильному застосуванні принципу структурності, забезпечується ефективність і довготривалість функціонування туристичного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Лапко О. Реформування системи управління інноваційною діяльністю в регіонах. Регіональна економіка. – 1999. – № 1. – С. 65-74.
2. Мунін Г. Б., Карягін Ю. О., Роглев Х. Й., Руденко С. І. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу. – К.: Кондор, 2008. – 460 с.
3. Лубков А. Р. Синергетический подход к исследованию экономических систем. – 2008. – 119 с.
4. Лоскутов А. Ю., Михайлов А. С. Введение в синергетику: Учеб. руководство. – М.: Наука, – 1990. – 272 с.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА КУКУРУДЗИ В УКРАЇНІ

Коновал Олена Іванівна

асистент кафедри організації агробізнесу

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Забезпечення стабільного розвитку сільськогосподарських підприємств України потребує значних інвестиційних ресурсів, розширення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямків їх вкладень. Сучасний стан розвитку економіки характеризується низькою активністю іноземних інвесторів у сільське господарство України, а також нестачею внутрішніх інвестиційних резервів. Тому потенційні інвестори як в середині України, так і за її межами зацікавлені у визначенні пріоритетних напрямів вкладання коштів на рівні регіонів, галузей, підприємств.

Одною з найбільш рентабельних сільськогосподарських культур в Україні є кукурудза. Значний ґрунтово-кліматичний потенціал для виробництва зерна кукурудзи є важливим чинником конкурентоспроможності зерна цієї культури на зовнішніх ринках. Україна з обсягом виробництва 20–21,5 млн т поставляє на експорт біля 14 млн т зерна кукурудзи.

Протягом 2000-2014 рр. в Україні зібрана площа посівів під кукурудзою на зерно збільшилась з 1278,8 тис. га до 4626,9 тис. га, урожайність – з 30,1 ц/га до

61,6 ц/га, а валові збори – з 3,85 млн т до 28,5 млн т [1, с. 81-83]. Виробництвом зерна кукурудзи в Україні займаються сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм та господарства населення. У 2014 р. на долю сільськогосподарських підприємств приходилось 84,7% виробленого обсягу зерна кукурудзи [1, с. 94]. Рівні рентабельності виробництва зерна кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах протягом останніх трьох років становили: 19,8% у 2012 р., 1,5% у 2013 р. та 26,2% у 2014 р. [2, с. 39].

Збільшенню обсягів та підвищенню ефективності виробництва зерна кукурудзи сприяє вирощування цієї культури у тих регіонах, де для цього є найбільш сприятливі умови. Закарпаття – це один з регіонів, що має значний природній і виробничий потенціал для виробництва зерна кукурудзи. Протягом 2000 – 2014 р. зібрана площа кукурудзи на зерно у всіх категоріях господарств Закарпатської області збільшилась з 26,6 тис га до 42,9 тис. га. Обсяг виробництва зерна кукурудзи збільшився при цьому з 99,9 тис. т до 196,4 тис. т або майже у 2 рази [1, с. 233-235]. Рівні рентабельності виробництва зерна кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах Закарпатської області протягом останніх трьох років становили: 13,0% у 2012 р., -3,2% у 2013 р. та 13,0% у 2014 р. [2, с. 39].

Результати групування сільськогосподарських підприємств за рівнем рентабельності виробництва зерна кукурудзи свідчать, що понад 17,4% із загального обсягу зерна кукурудзи було реалізовано у 2014 р. зі збитком, а 30,6% обсягу зерна кукурудзи було реалізовано із рівнем рентабельності понад 50% (табл. 1). Дещо краща ситуація спостерігається у підприємствах Закарпатської області. Дані таблиці 1 свідчать, що підвищення рівня спеціалізації і концентрації виробництва зерна кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах мають незначний вплив на показники ефективності виробництва продукції, так як величина зібраної площі на одне підприємство суттєво не змінюється по досліджуваних групах підприємств.

Результати досліджень свідчать, що ефективність виробництва зерна кукурудзи у значній мірі залежить від рівня інвестиційного забезпечення вирощування кукурудзи в сільськогосподарських підприємствах. Підприємствам із збитковим та низькорентабельним виробництвом зерна кукурудзи (I і II групи підприємств) необхідно вибирати стратегію зменшення витрат, яка реалізується через запровадження інноваційних ресурсозберігаючих технологій вирощування цієї культури. Впровадження ресурсозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур дозволить раціонально використати паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива і засоби захисту рослин та інші матеріальні ресурси, створить умови для одержання високих та стабільних врожаїв, які не залежать від погодних умов.

Для визначення інвестиційної привабливості районів, галузей сільського господарства, підприємств, які займаються виробництвом сільськогосподарської продукції розроблені методики, які базуються на використанні нормативно-рейтингового методу оцінки [3; 4]. При цьому використовуються показники еколого-економічного характеру (урожайність, питома вага культури в структурі посівних площ, показник продуктивності використання кліматичних умов тощо) та показники економічного характеру (рівень рентабельності, прибуток на 1 га посіву, витрати на 1 га тощо). Вважаємо, що такий підхід, коли при визначенні рівня інвестиційної привабливості галузі використовуються показники економічної ефективності виробництва продукції, одержаної, зазвичай, з використанням застарілих технологій є не в повній мірі об'єктивним. На нашу думку, при використанні нормативно-рейтингового

методу оцінки інвестиційної привабливості виробництва продукції рослинництва доцільно використовувати фактичні показники економічної ефективності виробництва цієї продукції у передових підприємствах або ж нормативні (перспективні) показники, які будуть одержані з використанням технології, що буде впроваджена на підприємстві після залучення інвестицій. Такий підхід дозволяє більш об'єктивніше здійснити оцінку ефективності виробництва продукції, а також враховувати можливі ризики недоотримання врожаю, підвищення цін на ресурси та зниження цін на продукцію тощо.

Таблиця 1

**Економічна ефективність виробництва зерна кукурудзи
в сільськогосподарських підприємствах України
та Закарпатської області, 2014 р.**

Показник	Групи підприємств за рівнем рентабельності виробництва зерна кукурудзи, %				Разом
	збиткові	0-24,9	25-49,9	понад 50,0	
Україна					
Кількість підприємств	1339	1604	824	955	4722
Зібрана площа кукурудзи, тис. га	741,0	949,2	657,4	853	3200,9
Зібрана площа на одне підприємство, га	553	592	798	893	678
Виробництво зерна, тис. т	4091,0	6216,7	5068,4	6967,1	22343,2
Урожайність, т/га	5,5	6,5	7,7	8,2	7,0
Реалізовано зерна, тис. т	3328,3	5453,0	4464,9	5829,7	19075,9
Виробнича собівартість 1 т зерна, грн	1462,4	1194,2	1012,2	1001,6	1142,0
Виробничі витрати на 1 га, грн	8073,5	7820,8	7804,4	8178,4	7971,3
Повна собівартість 1 т зерна, грн	2007,7	1441,6	1356,5	1068,8	1406,5
Ціна реалізації 1 т зерна, грн	1558,3	1586,6	1869,9	1995,4	1772,9
Прибуток на 1 т зерна, грн	-449,4	145,0	513,3	926,6	366,4
Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	-22,4	10,1	37,8	86,7	26,0
Закарпатська область					
Кількість підприємств	4	7	1	3	15
Зібрана площа кукурудзи, тис. га	0,5	1,3	0,1	0	2,3
Зібрана площа на одне підприємство, га	137	183	50	134	152
Виробництво зерна, тис. т	2,5	7,8	0,2	3,8	14,2
Урожайність, т/га	4,5	6,1	3,0	9,4	6,2
Реалізовано зерна, тис. т	0,8	4,4	0,0	4,0	9,2
Виробнича собівартість 1 т зерна, грн	1905,5	1216,7	1146,7	769,3	1217,7

Виробничі витрати на 1 га, грн	8661,3	7378,8	3440,0	7214,9	7571,4
Повна собівартість 1 т зерна, грн	2016,9	1531,1	1475,4	1127,8	1395,8
Ціна реалізації 1 т зерна, грн	1535,2	1587,4	2131,1	1775,9	1665,5
Прибуток на 1 т зерна, грн	-481,6	56,2	655,7	648,1	269,6
Рівень рентабельності (+), збитковості (-), %	-23,9	3,7	44,4	57,5	19,3

Джерело: Розраховано автором на основі даних статистичної форми 50-сг

Список використаних джерел:

1. Сільське господарство України за 2014 р.: стат. збірник // Державна служба статистики України: за ред. Н. С. Власенко. – К., 2015. – 400 с.
2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік: стат. бюлетень // Державна служба статистики України: за редакцією Н. С. Власенко. – К., 2014. – 88 с.
3. Лайко Г. П. Інвестиційна привабливість регіонального сільськогосподарського виробництва / Г. П. Лайко // Економіка АПК. – 2003. – № 12. – С. 73-76.
4. Рибалко С. В. Оцінка інвестиційної привабливості аграрної галузі та проблеми залучення інвестицій в регіоні / С. В. Рибалко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10. – С. 39.

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Костіна Ольга Миколаївна

викладач кафедри менеджменту

*Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Жорсткі конкурентні умови ринкової економіки потребують активних дій, спрямованих на оптимізацію управлінсько-технологічних процесів та обґрунтування економічних стратегій підприємств. Оптимізація діяльності досягається через прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що потребує проведення комплексного аналізу результатів роботи за минулий період і формування вихідної інформації щодо механізму функціонування підприємства на ринку й виявлення можливості корегування виробничо-управлінського процесу для приведення системи господарювання до рівня, який забезпечить намічену прибутковість (рентабельність). У процесі проведення комплексного аналізу і всебічної характеристики діяльності підприємства слід використовувати відповідні методи та інструменти економічного аналізу для максимального розкриття змісту й вирішення намічених задач. Вибір методу аналізу обумовлюється специфікою галузі, умовами функціонування, характером праці, особливостями й динамічністю ситуації як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, під впливом формуються характерні економічні взаємовідносини та взаємозв'язки у діяльності підприємства.

Аналіз господарської діяльності підприємства – це системне дослідження набору найбільш значимих показників для ситуації, яка склалась, та виявлення можливих перспектив (резервів) розвитку підприємства. Базовим інструментом комплексного аналізу господарської діяльності підприємства є економічний факторний аналіз (ЕФА), який забезпечує поступовий перехід від вхідної до результативної факторної системи через виявлення повного набору кількісно вимірюваних факторів, зміни яких впливають на відповідні зміни результативних показників. Основні задачі ЕФА зводяться до побудови економіко-математичних моделей, які описують й оцінюють вплив факторів на результативний показник (рис. 1). Фактори в результаті аналізу мають кількісну і якісну характеристику, а кожний показник може бути у ролі і факторного, і результативного. Зміна фактора може привести до декількох значень результату в залежності від сполучення інших факторів. У техніко-економічних дослідженнях, окрім задач щодо деталізації показника і розбивки його на компоненти, існує група задач, де необхідно зв'язати ряд характеристик процесу у комплекс, тобто побудувати функцію, яка вміщує у собі основну кількість усіх досліджуваних показників-аргументів, а саме виконати задачу синтезу. У цьому випадку зворотна задача (відносно задачі прямого факторного аналізу) – це об'єднання ряду найбільш впливових показників у комплекс.

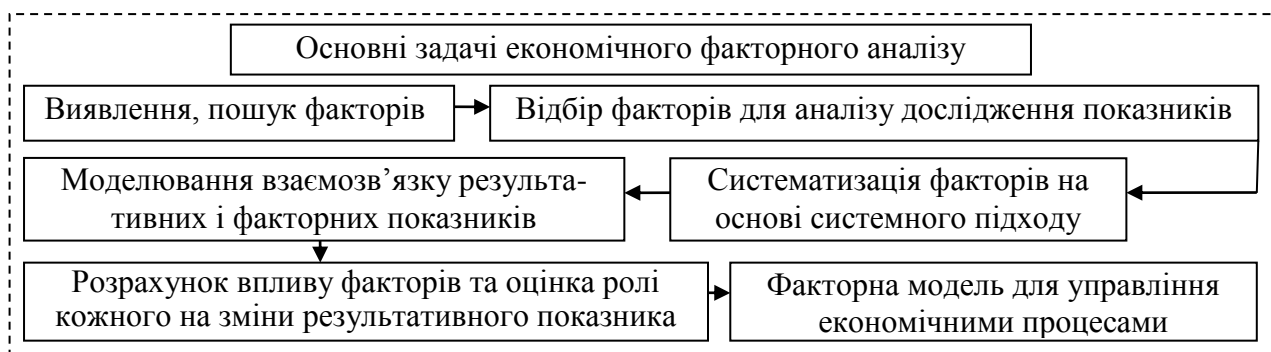


Рис. 1. Основні задачі економічного факторного аналізу (узагальнено на основі [1; 2; 4; 5; 7])

Ключові аспекти основних задач ЕФА наведено в табл. 1. ЕФА у процесі дослідження дозволяє вирішити дві важливі проблеми [1; 7]: 1) всебічно і компактно описати об'єкт вимірювання; 2) виявити скриті фактори, які відповідають за наявність лінійних статистичних кореляцій між змінними.

За результатами ЕФА обирається найбільш оптимальний варіант рішення економічної задачі, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок більш повного та ефективного використання ресурсної бази підприємства. У табл. 2 наведені види і методи ЕФА, що можуть бути використані у процесі аналізу.

У процесі аналізу в один фактор об'єднуються змінні з сильним кореляційним зв'язком, відбувається перерозподіл дисперсії між компонентами і в результаті отримується максимально проста й наглядна структура факторів. Після об'єднання корельованість компонент буде вища між собою всередині кожного фактора ніж їх корельованість з компонентами із інших факторів. Ця процедура дозволяє виокремити латентні змінні, що досить важливо при аналізі поточного стану справ, кризових ситуацій і їх можливих наслідків для

підприємства. Наприклад, аналіз оцінок, отриманих за різними шкалами, свідчить про їх схожість і високий коефіцієнт кореляції, тому можна припустити, що існує деяка латентна змінна, яка пояснює їх схожість. Така латентна змінна є фактором (у якості джерела), який впливає на багаточисельні показники інших змінних, тому виникає можливість та необхідність виділити цей фактор як найбільш загальний і більш високого порядку [1; 3; 6; 7].

Таблиця 1

Змістовність основних задач економічного факторного аналізу [1; 4; 5; 7]

Задача	Сутність
Пошук та відбір факторів для аналізу	Для кожного показника здійснюється відбір факторів на основі теоретичних і практичних знань згідно принципу: чим більший комплекс факторів, тим точніше будуть результати аналізу. На основі систематизації досягається взаємозв'язане дослідження впливу факторів на величину результативних показників
Визначення форми залежності між факторами і результативними показниками (РП)	Це можуть бути такі форми залежності: функціональна або стохастична, пряма або зворотна, прямолінійна або криволінійна тощо. При цьому використовується теоретичний та практичний досвід, способи порівняння паралельних рядів динаміки, аналітичних групувань вихідної інформації, графічний та інш.
Моделювання економічних показників	Побудова детермінованих або стохастичних моделей. Це є досить складною методологічною проблемою у факторному аналізі, вирішення якої потребує спеціальних знань і практичних навичок
Розрахунок впливу факторів на величину РП	Для цього використовується досить великий арсенал способів, методів, прийомів і т.д. з урахуванням мети, призначення, сфери використання і т.п.
Практичне використання факторної моделі	Для прогнозування і планування розмірів РП при зміні чинників внутрішнього і зовнішнього середовища та для визначення резервів приросту результативного показника

Для оцінки факторного впливу на результативний показник у ЕФА традиційно використовується ряд методів (табл. 2), однак найбільш універсальним на думку провідних фахівців, яку ми підтримуємо, є інтегральний метод, що дає можливість оцінити і вирішити різноманітні задачі у господарській діяльності підприємства. Виявлення найбільш значущих факторів і відповідно факторної структури потребує використання методу головних компонент (МГК), який дозволяє здійснити заміну корельованих компонент некорельованими факторами. Важливою характеристикою цього методу є можливість обмеження найбільш інформативних головних компонент і виключення інших із аналізу, що суттєво спрощує інтерпретацію результатів. Але разом з цим є точки зору дослідників, що МГК не є методом ЕФА, тому що не розщеплює дисперсію індикаторів на загальну й унікальну [1; 2].

Практичне використання ЕФА потребує виконання обов'язкових умов [1; 4; 7], а саме: усі ознаки мають бути кількісними; кількість даних повинна не менше ніж в два рази перевищувати кількість змінних; вибірка повинна бути однорідною; вхідні змінні повинні бути розташовані симетрично; аналіз здійснюється по корельованим змінним. Завершальним етапом ЕФА є розробка,

обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо зменшення впливу виявлених чинників на відхилення результативного показника від планової величини (нормального значення).

Таблиця 2

Види економічного факторного аналізу [1; 4; 7]

Показник	Економічний факторний аналіз	
	детермінований	стохастичний
Сутність	заснований на методиці вивчення впливу таких чинників, взаємозв'язок яких з узагальнюючим економічним показником є функціональним. Узагальнюючий показник являє собою або добуток, або частка від ділення, або алгебраїчну суму окремих факторів	заснований на методиці дослідження впливу таких чинників, взаємозв'язок яких з узагальнюючим економічним показником є ймовірнісним, інакше – кореляційним. Внаслідок цього зміна значення кожного окремого чинника тільки в середньому викликає зміну узагальнюючого показника
Взаємозв'язок показників	функціональний – це такий зв'язок, при якому кожному значенню фактора (факторної ознаки) відповідає цілком визначене невинпадкове значення узагальнюючого показника (результативної ознаки)	стохастичний – це такий зв'язок, при якому кожному значенню фактора (факторної ознаки) відповідає безліч значень узагальнюючого показника (результативної ознаки)
Методи, що використовуються у даному виді аналізу	ланцюгових підстановок, балансовий, індексний, логарифмічний, інтегральний, абсолютних і відносних різниць, адитивні або мультиплікативні моделі тощо	кластерного аналізу, кореляційний, регресійний, дисперсійний, матричні моделі, математичне програмування, теорія ігор тощо

Таким чином, ЕФА – це основний інструмент виявлення, відбору і дослідження найбільш значимих явних і латентних чинників, що здійснюють вплив на результати діяльності підприємства. Постійний моніторинг зміни кореляційних зв'язків між параметрами дозволяє виявити порушення у робочому процесі на початковій стадії, попередити розвиток кризової ситуації і забезпечити стійкий розвиток підприємства. Апробація даного методу є основою для проведення комплексного аналізу діяльності на інформаційній базі суб'єкту господарювання з метою відбору найбільш вагомих чинників і розрахунку результуючих показників за кожною функціональною складовою антикризової стійкості конкретного промислового підприємства, що є наступним етапом дослідження.

Список використаних джерел:

1. Блюмин С. Л. Экономический факторный анализ: монография / С. Л. Блюмин, В.Ф. Суханов, С. В. Чеботарев. – Липецк: ЛЭГИ, 2004 – 148 с.
2. Геєць В. М. Методи і моделі соціально-економічного прогнозування / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 396 с.

3. Клебанова Т. С. Математические модели трансформационной экономики / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевнева, К. А. Стрижиченко и др. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 280 с.
4. Любушин Н. П. Теория экономического анализа / Н. П. Любушин, В. Б. Лещева, Е. А. Сучков. – М.: Юристъ, 2002. – 480 с.
5. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика: монографія / Л. М. Малярець. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 382 с.
6. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х.: ІНЖЕК, 2009. – 432 с.
7. Чеботарев С. В. Применение экономического факторного анализа для управления хозяйственными процессами / С. В. Чеботарев // Управление большими системами. – 2003. – № 5. – С. 114-122.

НЕОБХОДИМОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ВВЕДЕНИЯ ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Крыжановская Нина Петровна
аспирант

Винницкого национального аграрного университета
Научный руководитель: Алескерова Юлия Владимировна
доцент, кандидат экономических наук
Винницкого национального аграрного университета

Ценностно-ориентированное бюджетирование – современный подход к управлению, при котором система бюджетов на всех уровнях определяет ценностно-ориентированные показатели. Важнейшей целью такого бюджетирования является максимизация стоимости предприятия, а основной отличительной чертой – нацеленность на будущее. Ценностно-ориентированное бюджетирование называют также Value-Based Management, или же концепция VBM [5, с. 367].

Отметим, что базовые постулаты концепции VBM уже не подвергаются сомнению, данная концепция заняла достойное место в теории стратегического управления. В то же время остается ряд не решенных вопросов, что касается реализации концепции на практике. В этом состоит актуальность исследования. У истоков концепции VBM стояли такие ученые как А. Раппапорт, Б. Стюарт,; дальнейшим ее изучением занимались такие ученые, как Т. Коупленд, Колер, украинские ученые О.В. Милинчук, О.Г. Мендул.

Мы считаем, что приоритетной задачей является реализация концепции ценностно-ориентированного бюджетирования именно в аграрных предприятиях.

Значение аграрных предприятий в целом очень велико, хотя бы в силу того, что они обеспечивают человечество продуктами питания, а многие отрасли промышленности – ценным сырьем. Что касается Украины – тут аграрный сектор, без преувеличений, является флагманом экономики. И подтверждением этому служат следующие факты: каждый третий доллар, который получает экономика Украины, приносит аграрный сектор; аграрный сектор обеспечивает около 60% фонда потребления населения; аграрный сектор остается

практически единственной отраслью, которая много лет обеспечивает положительное внешнеторговое сальдо [3, с. 30].

Кроме того, аналитики отмечают высокую фундаментальную стоимость сельского хозяйства как базовой составляющей аграрного сектора Украины, а именно: в 13,5 млрд. дол. в 2015 году. Международные эксперты также акцентируют свое внимание на достаточно высоких темпах роста аграрного сектора экономики Украины [3, с. 31].

Таким образом, развитие аграрных предприятий в Украине справедливо можно назвать перспективным будущим Украины.

В то же время, есть ряд факторов, которые не позволяют аграрным предприятиям в полной мере реализовать свой экономический потенциал.

Одним из очень важных факторов является ежегодное сужение финансовой базы развития аграрных предприятий; это находит свое выражение в неблагоприятной ценовой конъюнктуре на основные виды употребляемых минеральных удобрений; материально-технического обеспечения; средств защиты растений, а также в сдерживании цен на агропродовольственную продукцию [3, с. 33].

Кроме этих, можно выделить и следующие проблемы:

– нестабильные конкурентные позиции продукции аграрных предприятий на внешних рынках из-за не завершения процессов адаптации к европейским требованиям по качеству и безопасности сельскохозяйственного сырья и пищевых продуктов;

– низкие темпы технико-технологического обновления производства;

– отсутствие мотивации производителей к соблюдению агроэкологических требований производства;

– несовершенство организационной структуры аграрного предприятия.

– неосведомленность значительной части аграрных производителей о конъюнктуре рынков и условия ведения бизнеса в отрасли [6].

Наличие таких серьезных проблем в отрасли позволяют сомневаться в дальнейшем ее сохранении своих теперешних позиций.

Кроме того, мы считаем, что существует потребность в увеличении темпов роста аграрной продукции, поскольку: численность населения увеличивается; города разрастаются; увеличиваются площади под посевы технических культур (как источников биотоплива) [4, с. 15].

Таким образом, можно выделить две ключевые задачи, которые стоят перед аграрной отраслью в целом, так и перед каждым аграрным предприятием в частности: Сохранение своего потенциала; Преумножение потенциала..

Эти задачи успешно можно решить при помощи инструментов ценностно-ориентированного управления и соответствующего ему бюджетирования.

С помощью концепции VBM возможно высвободить внутренние, скрытые резервы аграрного предприятия посредством: выделения ключевых факторов стоимости предприятия; высвобождения резервов стоимости компании путем изменения ее структуры; введения материального поощрения относительно к показателем созданной стоимости [2, с 14-36].

Следует отметить, что внедрение концепции VBM возможно 2 путями:

1) «Шоковый» – внедрение сразу во всем предприятии;

2) Постепенный – внедрение в одном из подразделений в качестве пробного проекта [2, с. 38].

В силу особенности аграрных предприятий, а именно: их многопрофильности, сочетания растение- и животноводства более подходящим является постепенный процесс внедрения концепции ценностно-ориентированного бюджетирования, допустим, сначала в комплексе растениеводства.

У аграрных предприятий есть еще ряд особенностей, который прямо или косвенно повлияет на процессы ценностно-ориентированного бюджетирования: использование земле как основного ограничивающего фактора; сезонность производства; зависимость от природно-климатических условий; наличие биологических активов; присутствие в процессе бюджетирования главных агронома, зоотехника, механика как лиц, способных предоставить необходимые данные для бюджета производства [4, с. 20].

Как уже отмечали, важнейшей целью ценностно-ориентированного бюджетирования является максимизация стоимости предприятия. Такого эффекта можно добиться путем создания добавленной экономической стоимости. Рассмотрим этот процесс на конкретном примере, как рычаг создания добавленной экономической стоимости используем использование инноваций в растениеводстве в определенном аграрном предприятии (рис. 1) [1, с. 295].

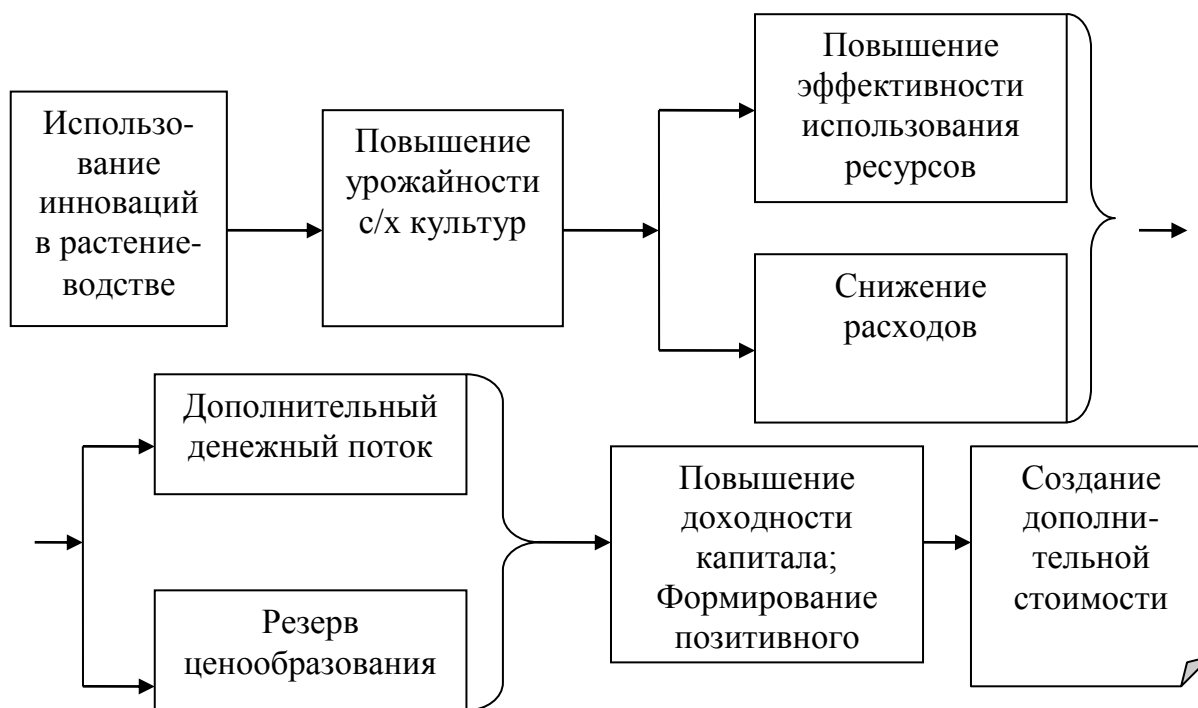


Рис. 1. Создание дополнительной стоимости в аграрном предприятии путем использования инноваций

Как мы видим, использование одного рычага позволяет добиться разноплановых экономических эффектов, которые, в конечном счете, создают дополнительную стоимость.

Таким образом, аграрный сектор в целом, и аграрные предприятия в частности являются ключевыми в украинской экономике, в поддержании экономической, продовольственной безопасности Украины. В то же время аграрным предприятиям Украины катастрофически не хватает финансовых ресурсов для расширенного воспроизводства, сохранения и преумножения их потенциала. Эти задачи можно решить посредством инструментов ценностно-

орієнтованого бюджетування, ключевим підходом якого є звільнення внутрішніх резервів вартості підприємства. Є особливості впровадження концепції VBM в аграрних підприємствах, що пояснюється особливостями сільськогосподарського виробництва.

Список использованных источников:

1. Костель М. В. Стоимостно-ориентированное управление предприятиями в условиях эколого-ориентированного развития на основании метода стоимостных разрывов / М. В. Костель, Ю. Г. Шишова // Экономическая теория. – 2013. – № 4. – С. 292-298.

2. Коумпленд Т. Стоимость компаний. Оценка и управление / Коумпленд Т., Колер Т., Муррын Дж.; пер. с англ. Я. Я. Барышников. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.

3. Лупенко Ю. А. Развитие сектора экономики Украины: прогнозы и перспективы, Ю. А. Лупенко // Научный вестник Мукачевского государственного университета. – 2015 – № 4. – С. 30-34.

4. Мамчур Р. М. Бюджетирование в системе финансового менеджмента аграрных предприятий: автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.04. «Экономика и управления предприятия (по видам экономической деятельности)» / Р. М. Мамчур. – Киев, 2008. – 24 с.

5. Милинчук О. В. Оценивание ценностно-ориентированных показателей и моделирование на их основании эталонных ориентиров для целей бюджетирования предприятия / О. В. Милинчук // Вестник Житомирского государственного технологического университета. – 2013 – № 1. – С. 367-373.

6. Стратегия развития аграрного сектора экономики Украины на перил до 2020 года [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://minagro.gov.ua/node/7644>

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КОМУНАЛЬНОГО СЕРВІСНО-ВИРОБНИЧОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кузьмак Олег Іванович

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
Рівненської філії Приватного вищого навчального закладу
«Європейський університет»*

Нині ситуацію, що склалася в Україні у сфері неринкового сектора економіки (зокрема з галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування), можна охарактеризувати як дуже складну. Головними причинами такого положення є постійне зростання вартості сировини і енергоресурсів, низька конкурентоспроможність більшої частини послуг, що надаються, значний знос основних засобів. Більшість підприємств знаходяться в стані, близькому до банкрутства, в результаті чого не в змозі не лише проводити ефективну інвестиційну політику, але навіть фінансувати поточні заходи з підтримки технічного стану інженерних мереж і споруд. Стабілізація і подальший розвиток галузі багато в чому визначаються об'ємом фінансових ресурсів і раціональністю їх використання. Актуальними на даний момент в Україні також є завдання залучення позабюджетних джерел і створення ринкового середовища у галузі комунального сервісно-виробничого обслуговування промислових підприємств.

Джерелами фінансування витрат на утримання і розвиток підприємств комунального сервісно-виробничого обслуговування можуть бути кошти, що отримуються підприємствами за реалізацію своїх послуг і продукції юридичним і фізичним особам, бюджетне фінансування, кошти банківських та небанківських фінансових установ, власні кошти підприємств, кошти приватних компаній, зацікавлених у здійсненні господарської діяльності у секторі комунальних послуг.

Проте, варто констатувати, що в останній час спостерігається нестача власних і бюджетних фінансових ресурсів. Зокрема, їх неефективне розміщення, відсутність дієвого механізму залучення позабюджетних коштів не сприяють вирішенню завдань технічного переоснащення у сфері комунального сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств. Вагомим чинником недостатнього фінансування підприємств галузі комунальних послуг є відсутність співпраці з приватними інвесторами, міжнародними фінансовими установами та донорськими організаціями [1, с. 122].

Хочеться відмітити, що на думку певного кола державних діячів і практиків, збільшення обсягів бюджетного фінансування підприємств комунального господарства – це єдине можливе рішення проблеми збереження існуючих тарифів на комунальні послуги в умовах постійного зростання цін на імпортовані первинні енергоресурси. Але високий рівень бюджетної підтримки комунальних підприємств не може бути забезпечений без підвищення податкового навантаження, що на сьогодні є небажаним через високий рівень інфляції та економічну кризу, в якій опинилась Україна. У свою чергу, збільшення податкового навантаження, яке й без того досить високе для України, негативно позначиться на темпах економічного зростання, що обмежуватиме можливості бюджету як стосовно підтримки соціальної сфери, так і щодо стимулювання розвитку реального сектора економіки.

На нашу думку, бюджетна підтримка має бути чітко визначена в часі та стимулювати залучення інвестицій (як і з боку міжнародних фінансових установ, так і з боку інших приватних інвесторів) у пріоритетні напрями для розвитку сфери комунального забезпечення промислових підприємств.

Проте, як показує аналіз діяльності органів місцевого самоврядування, останні мають серйозні проблеми фінансування у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств, вирішити які на місцевому рівні за рахунок власних сил і коштів неможливо. З метою визначення стратегічних напрямів вирішення вказаних проблем в умовах сучасної економіки перед підприємствами комунального сервісно-виробничого обслуговування постає завдання визначити найбільш прийнятні джерела фінансування та забезпечити їх ефективне використання [2, с. 44].

Досвід розвитку більшості країн з ринковою економікою вказує, що перспективним у сфері формування системи забезпечення комунальними послугами та формування механізму фінансування галузі є розвиток та підтримка державно-приватного партнерства (ДПП).

Державно-приватне партнерство зводиться до того, що не держава приєднується до проектів бізнесу, а, навпаки, держава запрошує бізнес взяти участь у реалізації проектів, щодо розвитку сфери комунального сервісно-виробничого обслуговування.

Важливим є те, що держава та приватні інвестори об'єднують свої зусилля та фінансові ресурси для модернізації об'єктів комунального господарства і відновлення комунальних мереж, розподіливши між собою не лише прибутки,

які планується отримати від надання комунальних послуг, а і ризики, пов'язані з діяльністю у цій сфері [3].

На сучасному етапі, одним із методів фінансової підтримки інвестиційної діяльності в сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств може стати впровадження механізму рефінансування інфраструктурних кредитів.

Реалізація даної схеми фінансування інвестиційної діяльності підприємств комунального сектору повинна передбачити введення в процес фінансування офіційного державного оператора, який підтримуватиметься з коштів державного та місцевих бюджетів на 30-50%, що забезпечить необхідну для функціонування прибутковість. Інша частина коштів може формуватись за рахунок інвестиційних ресурсів залучених від кредитних організацій та інституційних інвесторів, які акумулюватимуться на рахунках державного оператора. При цьому, між підприємством, що надає комунальні послуги, комерційним банком, державним оператором укладається інвестиційна угода, згідно з якою підприємство отримує кредит на здійснення інвестиційної діяльності, місцева влада надає гарантії рефінансування даного кредиту, а державний оператор здійснює безпосередньо рефінансування 70-90% отриманих кредитних коштів.

Зі свого боку регіональні органи влади зобов'язуються забезпечити підприємству довгострокові тарифи на надання комунальних послуг, з метою стабільного джерела для подальшого погашення частини кредиту і можливості прогнозування своїх доходів і витрат на період до 5 років. З метою формування довгострокових тарифів може використовуватися так зване RAB-регулювання (від англ. Regulatory asset base – регульована база задіяного капіталу). Основний принцип RAB-регулювання полягає в тому, що капітал, інвестований в підприємство природної монополії, повинен приносити як мінімум віддачу, достатню для залучення нових інвестицій і розвитку підприємства, а також відповідати рівню ризику інвестування в нього. Таким чином, застосування методу рефінансування інфраструктурних кредитів комунального господарства повинне забезпечити доступність отримання кредиту для тих підприємств, що діють на ринку комунальних послуг, які в звичайних умовах функціонування не мають достатньої кредитоспроможності. В цілому, модель методу рефінансування інфраструктурних кредитів в сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств можна назвати вкрай оптимістичною, однак, позитивний результат роботи даного інвестиційного механізму безпосередньо залежить від реакції учасників ринку надання комунальних послуг і, що важливіше, потенційних інвесторів на дану урядову ініціативу.

В умовах формування політики співпраці держави та бізнесу в формах державно-приватного партнерства, підприємства комунального сервісно-виробничого обслуговування зможуть перейти до забезпечення розширеного відтворення основних фондів в результаті своєї господарської діяльності за умови включення в тарифи на оплату послуг інвестиційної складової, яка забезпечить поступове покриття витрат на капітальний ремонт, реконструкцію і нове будівництво комунальних мереж.

Ефективне впровадження механізмів державно-приватного партнерства в Україні потребує відповідної інституціоналізації, у тому числі: організації спеціалізованого органу управління розвитком ДПП у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств; обґрунтування й декларування перспективних напрямів розвитку такого партнерства; формування сучасного методичного інструментарію прийняття рішень в підготовці техніко-економічного обґрунтування і вибору оптимальних форм

реалізації проектів ДПП; організації моніторингу дотримання зобов'язань учасниками державно-приватного партнерства; реалізації регіональних і місцевих програм сприяння розвитку державно-приватного партнерства у сфері сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств тощо [4].

В цілому, застосування механізмів державно-приватного партнерства для фінансування сфери комунального сервісного забезпечення розвитку промислових підприємств сприятиме адаптації господарства України до ринкових умов, залученню приватного сектора до ведення комунального господарства, реалізації інвестиційних проектів щодо модернізації підприємств, підвищенню якості комунальних послуг.

Список використаних джерел:

1. Лукашенко В. М. Основні шляхи реформування житлово-комунального господарства / В. М. Лукашенко // Економіка будівництва і міського господарства. – 2013. – Том 9. – С. 121-125.
2. Александрова Г. М. Необхідність та зміст реформи житлово-комунального господарства в Україні / Г. М. Александрова // Молодий вчений, 2015. – № 8(23). – Ч. 1. – С. 42-44.
3. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 1184-р. від 16 вересня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1184-2009-%D1%80>
4. Омелянович Л. Використання потенціалу державно-приватного партнерства для вирішення проблем житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / Л. Омелянович, О. Зерова. – Режим доступу: <http://skhid.com.ua/article/view/20537185>

ДО ПИТАННЯ ПРОЕКТУВАННЯ МОДЕЛІ ІДЕАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Кукель Галина Сергіївна

аспірант кафедри фінансів та кредиту

Вінницького національного аграрного університету

Становлення мережі сільськогосподарських підприємств нового типу в процесі ринкових реформ в Україні стало відображенням глобальних економічних змін у галузі. Слід визнати, що суспільство не було готове до чіткого формування вимог до сільськогосподарського підприємства нового типу. Саме тому період 90-х та 2000-х рр. характеризує певний хаос у процесі формування галузевого ландшафту підприємств. Така хаотичність була обумовлена передусім відсутністю у державній політиці та суспільному сприйнятті чітко зрозумілих вимог до нових підприємств та, відповідно, відсутністю належних систем моніторингу, контролю, побудові бар'єрів та, навпаки, стимулів до бажаної організаційної діяльності. Зазначена негативна характеристика реформи є тим більше значимою з огляду на незамінність регулятивної політики у будь-якій країні з ринковою економікою.

Огляд первинної та аналітичної наукової інформації засвідчив актуальність створення моделі ідеального сільськогосподарського підприємства у сучасних ринкових умовах функціонування галузі із визначенням його функцій, критеріїв

досконалості та показників ефективності діяльності. У цьому контексті найбільш невизначеним є роль та місце великих підприємств. Лише за реалізації таких задач можливо здійснити коректний опис моделі ідентифікації (стану, ефективності, прогнозів та можливості вдосконалення діяльності) підприємств аграрного бізнесу.

Особливої актуальності набуває питання побудови ідеального підприємства у період трансформації суспільства, коли традиційні уявлення про роль підприємства змінюються впродовж відносно короткого періоду, а нові організації часто не сприймаються консервативною частиною суспільства. Цей ефект проявився і в Україні в період реформування аграрного сектору економіки. Так, впродовж 90-х-2000-х років на зміну колгоспам і радгоспам прийшли нові ринково орієнтовані підприємства різних організаційних типів. Основу останніх визначав – як детермінантний – фактор приватної власності в умовах посилення впливу ринкових відносин.

В основу даних досліджень було покладено як концептуальну тезу про визначальну роль інституту підприємства як елементарної економічної одиниці господарської системи. Звідси універсальне підприємство повинно відповідати певним характеристикам, а його діяльність – функціям, які будуть, з одного боку, визнані суспільством як прийнятні, а з іншого – забезпечуватимуть конкурентоспроможність в ринкових координатах. При цьому повинно бути чітко визначено такі характеристики, критерії реалізації і функції. Таким чином, основним методологічним аспектом стає конструювання певного ідеального об'єкту. Ідеальне підприємство у такому тлумаченні має чітке орієнтування на конкретні історичні, економічні, ментальні умови. Звідси ефективність господарської системи на будь-якому етапі свого розвитку обумовлена відповідністю реальних підприємств до ідеальних характеристик. Це відбиває також сутність універсальної регулятивної політики.

Натомість постає методичне питання про те, якими критеріями і показниками можуть бути описані такі характеристики і функції. Проблема, як вважаємо, передусім полягає у наявності протиріч між інтересами різних груп економічних агентів, які є реципієнтами інституту підприємства, тобто залежать від характеру функціонування останнього. Звідси оптимальний режим функціонування підприємства передбачає певний компроміс між функціями.

Досвід ринкових реформу у сільському господарстві надав величезний масив інформації про реальні процеси становлення нових підприємств та особливості їхньої діяльності, а також наслідки цього стосовно суспільства, у т.ч. окремих його сегментів – наприклад, сільських територій. Цей досвід потребує детального вивчення та використання.

На нашу думку, проектування ідеального підприємства повинно здійснюватися у певних визначальних координатах: відповідності, по-перше, до вимог реального ринку та типу недосконалої конкуренції, що склався в країні та галузі, а, по-друге, до очікувань суспільства та окремих сегментів аграрного соціуму. Звідси можна стверджувати про необхідність досягнення як економічної (ринкової), так і соціальної результативності діяльності підприємства. Отже, підприємство здійснює економічні та соціальні функції у певному спектрі та інтенсивності таких, на основі чого забезпечується ефективність діяльності.

Методичний опис аналітичної моделі функціональної результативності діяльності універсального підприємства повинен передбачати, як вважаємо,

чітке формулювання заданих критеріїв, а також мінімальний набір показників, які мають водночас зміст індикаторів стану системи. Розшифрування економічної ефективності передбачає вибір позиції відповідності перш за все таким характеристикам як конкурентоспроможність діяльності та задовільний рівень прибутковості, виразом чого вважаємо такі показники як рентабельність діяльності та продуктивність праці на підприємстві. Щодо соціального аспекту, то такий включає політику по відношенню до персоналу, місцевих громад, громадських організацій та ін. Відповідно запропоновано такі показники як рівень заробітної плати, частка витрат на оплату праці та розмір податків, що сплачує підприємство.

Також слід зазначити, що важливим аспектом діяльності універсального підприємства є екологічна функція. Така передбачає відповідність системи виробництва до ощадливого способу використання природних ресурсів. Враховуючи специфіку сільського господарства, найбільш важливий прояв екологічних функцій вбачаємо у тому, як на даному підприємстві використовується та відтворюється родючість землі.

Авторський концепт містить наступні категорії:

«функціональна результативність діяльності підприємства (ФРДП)» – таку запропоновано розглядати як результат оцінювання діяльності підприємства чи групи підприємств за критерієм ступеня реалізації функцій, що визнані для основні для галузі, та на основі відповідних показників індикативного змісту; «типи ФРДП» – такі запропоновано розглядати як реалізовані на практиці усталені типи поведінки груп підприємств, оцінювання яких здійснено за ступенем реалізації функцій та наслідками цього для ринкового середовища та соціуму на мікро- та макрорівнях; «опортунізм» – запропоновано розглядати як різновид господарської діяльності, наслідки якої не відповідають умовам Парретто-ефекту. Звідси опортуністичною визначено такий тип економічної поведінки окремих економічних агентів та організацій, що діють за мотивами таких груп агентів, який передбачає покращення стану мінімальної групи агентів за погіршення стану інших груп агентів. На практиці до агентів, що здійснюють економічну опортуністичну діяльність та визначають таку діяльність на організаційному рівні, належали власники чи/або вищий менеджмент окремих нових (створених чи реорганізованих в процесі реформ) сільськогосподарських підприємств; до агентів групи ризику від опортуністичної діяльності належать персонал підприємств, сільські жителі громад у сфері діяльності підприємств, інші групи населення, які є реципієнтними до діяльності цих підприємств.

Між тим досвід реформ засвідчив, що у реалізації всіх трьох функцій – економічній, соціальній та екологічній – вітчизняні сільськогосподарські підприємства продовжують стикатися із труднощами. На практиці це означає низьку ринкову ефективність, низькі параметри соціальних зобов'язань підприємств та здійснення виробництва на основі усталеного руйнування родючості землі. Отже, будь-які модернізації у галузі не можуть ігнорувати необхідність посилення відповідного регулятивного впливу на підприємства саме у цих напрямках їхньої діяльності. А у запропонованому нами концепті регуляторна політика набуває логічного змісту, адже має за мету чітко визначені еталонні показники.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ В УПРАВЛІННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Левашко Надія Василівна

*старший викладач кафедри економіки підприємства
та управління персоналом*

*Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка*

Питання прогнозування різних показників діяльності підприємств із застосуванням економіко-математичного моделювання розглянуті у вітчизняній і зарубіжній літературі досить докладно. Однак, застосування розроблених методів для дослідження конкретних прикладних проблем, що виникають у кожному конкретному випадку і мають важливе значення для підприємства, представляється дуже перспективним.

З цієї точки зору застосування відомих методів економіко-математичного моделювання для прогнозування інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства з метою розробки механізму управління процесом може бути вельми актуальним.

З метою з'ясування можливості широкого застосування використання математичних моделей для управління інтелектуально-інноваційною діяльністю необхідно виконати апробацію моделей на конкретному фактичному матеріалі виробничої діяльності обраних для дослідження підприємств.

Метою роботи є розробка науково – обґрунтованої системи використання економіко-математичних моделей як механізму управління інтелектуально – інноваційною діяльністю підприємства.

Для вирішення поставленого завдання використані фактичні матеріали статистичної та оперативної звітності будівельних організацій Полтавської області.

Визначено й обґрунтовано критерій оцінки інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства і натуральні показники, які його формулюють. Виконана перевірка відповідності вихідних даних вимогам економіко-математичного моделювання, що дозволило перейти безпосередньо до розробки моделей інтелектуально-інноваційної діяльності підприємств.

Розрахунок економіко – математичних моделей взаємозалежності натуральних показників інтелектуального потенціалу та обсягу інноваційних вкладень, обраного в якості критерію інтелектуальної діяльності організації [1], виконаний за трьома групами натуральних показників інтелектуального потенціалу – структурним, маркетинговим та кадровим показником.

Також розраховані автором математичні моделі прогнозу інтелектуально-інноваційної діяльності підприємства, дають підставу вважати, що вони можуть бути використані для управління цією діяльністю не тільки в поточному році, а й на найближчу і навіть на більш окрему перспективу.

З цією метою складена блок-схема і алгоритм управління інтелектуально-інноваційною діяльністю підприємства на основі використання економіко-математичних моделей і моделей прогнозу при розробці організаційно-економічних заходів, спрямованих на вдосконалення процесу управління.

Список використаних джерел:

1. Лешко Н. В. Методические основы управления интеллектуальным потенциалом предприятия / Н. В. Лешко // Экономика і регіон. – 2011. – № 4(31). – С. 142-145.

ВИДОВІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Македон В'ячеслав Владиславович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва

Українського державного хіміко-технологічного університету

Сізарєва Владислава Сергіївна

аспірант

Українського державного хіміко-технологічного університету

На сьогодні формування іміджу є одним з важливих інструментів в діяльності підприємства. Грамотно створений позитивний образ дозволить їй добитися значних успіхів в умовах ринку, що постійно міняються, зайняти лідируючі позиції серед конкурентів і завоювати довіру споживачів. У зв'язку з цим вивчення проблеми формування іміджу підприємства є актуальним.

Правильно організований імідж підприємства відіграє важливу роль в її діяльності, і ця роль може бути розглянута через його функції. Імідж, виконуючи гарантуючу функцію, є так званою гарантією якості товарів, робіт і послуг для клієнта, а для постачальників і інвесторів – гарантією вигідних ділових контактів. Підтримувальна функція виражається в підтримці нових продуктів підприємства, що випускаються на ринок. Позитивний імідж, здійснюючи атрактивну функцію, залучає працівників, інвесторів, клієнтів на вигідних підприємства умовах [3]. Психологічна функція полягає в зниженні ризику морального розчарування в продуктах, роботах, послугах споживачами, у збільшенні задоволення співробітниками підприємства від виконуваної ними роботи. Імідж може виступати так званим застережливим сигналом для можливих конкурентів, які розраховують потіснити організацію із займаної ринкової долі. Диференціююча функція виділяє підприємство серед інших, наприклад, за допомогою фірмового стилю.

Імідж підприємства в цілому складається з окремих його видів. При створенні загального позитивного іміджу дуже важливо проводити заходи, націлені на їх формування і вивчення. Існує різні класифікації видів іміджу. Наприклад, з точки зору цілеспрямованості, буває імідж природний, що складається стихійно, і штучний, створений за допомогою спеціальних прийомів і методів. Залежно від міри раціональності сприйняття виділяють емоційний, який покликаний викликати сильні емоції, і когнітивний, націлений на вузьких фахівців [2].

Необхідно відмітити, що підприємство, відповідно до своїх особливостей повинно в структурі іміджу поєднувати різні види, спрямовані на досягнення цілей.

Серед усіх видів іміджу можна виділити найбільш важливі:

По-перше, це імідж товару, що є сприйняттям споживачами характеристик товару або послуг. Сюди входить функціональна цінність продукту, тобто

вигода від самого товару, і ті додаткові атрибути і властивості, які відрізняють товар серед подібних (дизайн, назва, якість, упаковка і так далі).

По-друге, внутрішній імідж підприємства, що є сукупністю представлень співробітників підприємства про нього. Тут співробітники виступають в ролі інформаторів потенційних споживачів про внутрішню атмосферу і роботу. Внутрішній імідж дуже сильно впливає на зовнішній образ підприємства.

Наступним важливим видом є імідж споживачів товарів – це погляди про їх стиль життя, про особові і психологічні характеристики клієнтів, про їх громадський статус та ін. Стиль життя найбільш емко характеризує клієнта, включає ціннісні орієнтації, інтереси, думки особи. Також споживача можна оцінити по його громадському статусу, сформованому на підставі даних про поле, вік, професію, освіту, рівень доходів, кар'єру [1].

Увесь процес створення іміджу можна розділити на чотири етапи.

Перший етап – розробка, аналіз і оцінка концепції іміджу. На цьому етапі відбувається визначення цільових груп (наприклад, споживачі, партнери, спонсори і так далі), кожна з яких необхідно ретельно вивчити. Дуже важливо правильно зібрати для цього інформацію. Можна скористатися методами опитування або анкетування по сегментах персоналу, споживачів і дослідників.

Другий етап – розробка програми з розвитку іміджу. Цей етап є найскладнішим і витратним. На основі даних про цільові групи, підприємство розробляє стратегію розвитку, яка включає місію, цілі, принципи, конкурентні переваги, сегменти ринку і інше. Розробляється план, що включає ряд способів і методів формування іміджу підприємства. До найбільш відомого такого способу відноситься фірмовий стиль. Він складається з ряду елементів: фірмового знаку (емблеми), логотипу, слогану, фірмового одягу і колірної гамми. Для розвитку внутрішнього іміджу проводять заходи по формуванню корпоративної культури, здійсненню кадрової і мотиваційної політики, по створенню сприятливого психологічного клімату. Здійснюється реклама підприємства, її товарів, послуг за допомогою друкованих видань, телебачення або радіо. Необхідно також приділити увагу встановленню зв'язків з громадськістю. Для цього існує цілеспрямована, спланована діяльність – Public Relations (PR). Вона включає цілий комплекс заходів, пов'язаних зі встановленням взаємовигідних стосунків між фірмою і її оточенням. До таких заходів можна віднести різні презентації, виставки, прес-конференції, семінари, фестивалі, спонсорство, участі в суспільно корисній діяльності з освітленням в ЗМІ. Після розробки програми з розвитку іміджу приступають безпосередньо до її реалізації [4].

Третій етап – реалізація розробленої програми. Успішність виконання цього плану залежатиме від міри правильності виконання попереднього. Для здійснення програми створюється спеціальна команда, що має необхідні навички і досвід.

Четвертий етап – оцінка створеного іміджу, його підтримка і закріплення. Після створення іміджу підприємства треба оцінити імідж за допомогою спеціальних методів і інструментів. Постійно вести моніторинг усіх джерел інформації об підприємства і про відношення до неї (ЗМІ, книга відгуків і пропозицій і так далі).

Правильно сформований імідж повинен забезпечити підприємства відповідність ряду критеріїв [2; 4]:

– наявність високої конкурентоспроможності;

- затребуваність в товарах, роботах, послугах підприємства з боку споживачів;
- існування сприятливого психологічного клімату;
- позитивне постійне освітлення діяльності підприємства в ЗМІ;
- наявність інвесторів, спонсорів, що надають фірмі матеріальну, фінансову підтримку;
- високий рівень довіри до підприємства з боку ділових і соціальних партнерів.

Якщо усі критерії відповідають положенню підприємства, то можна з упевненістю сказати, що сформований позитивний імідж.

Таким чином, дослідивши поняття іміджу підприємства і його особливості, автор робить висновок, що, по-перше, у цього поняття існує безліч різних трактувань в працях зарубіжних і вітчизняних учених, проте сенс визначення можна звести до одного: імідж – це створений образ об'єкту, який націлений чинити дію на свідомість людей для отримання яких-небудь переваг; по-друге, імідж впливає на успіх діяльності підприємства, він виступає одним з головних чинників у визначенні конкурентоспроможності підприємства, її привабливості і привабливості її товарів, робіт і послуг в очах громадськості; по-третє, процес формування іміджу підприємства дуже складний, автор розділяє його на чотири етапи, в кожному з яких описує особливості створення іміджу.

Список використаних джерел:

1. Дэй Дж. Стратегический маркетинг / Дж. Дэй. – М.: «Эксмо-Пресс», 2002. – 640 с.
2. Дубровін І. А. Ринкові комунікації / І. А. Дубровін. – К.: Дашков і Ко, 2011. – 580 с.
3. Перелигіна Є. Б. Психологія іміджу / Є. Б. Перелигіна. – К.: Аспент-Прес, 2002. – 226 с.
4. Ульяновський А. А. Корпоративний імідж. Основи формування корпоративного іміджу для максимального бізнес зростання / А. А. Ульяновський. – Ровно: Ексмо, – 2011. – 400 с.

ВНУТРІШНІ ГРУПИ ВПЛИВУ ПІДПРИЄМСТВА (СТЕЙКХОЛДЕРИ): СПЕЦИФІКА ВІДНОСИН, ІНТЕРЕСІВ ТА ВНЕСКІВ

Партин Галина Остапівна

кандидат економічних наук,

професор, професор кафедри фінансів

Національного університету «Львівська політехніка»

Загородній Анатолій Григорович

кандидат економічних наук,

професор, завідувач кафедри обліку та аналізу

Національного університету «Львівська політехніка»

Вагомий вплив на діяльність кожного підприємства в умовах інформаційної економіки мають групи економічного впливу (стейкхолдери). Цей вплив необхідно врахувати у процесі формування системи менеджменту підприємства, його управлінської структури та контролінгу. Від організації відносин підприємства зі стейкхолдерами залежать показники його фінансово-господарської діяльності та ринкова вартість підприємства.

За середовищем, до якого належать групи економічного впливу їх поділяють на внутрішні та зовнішні (див. рис. 1).

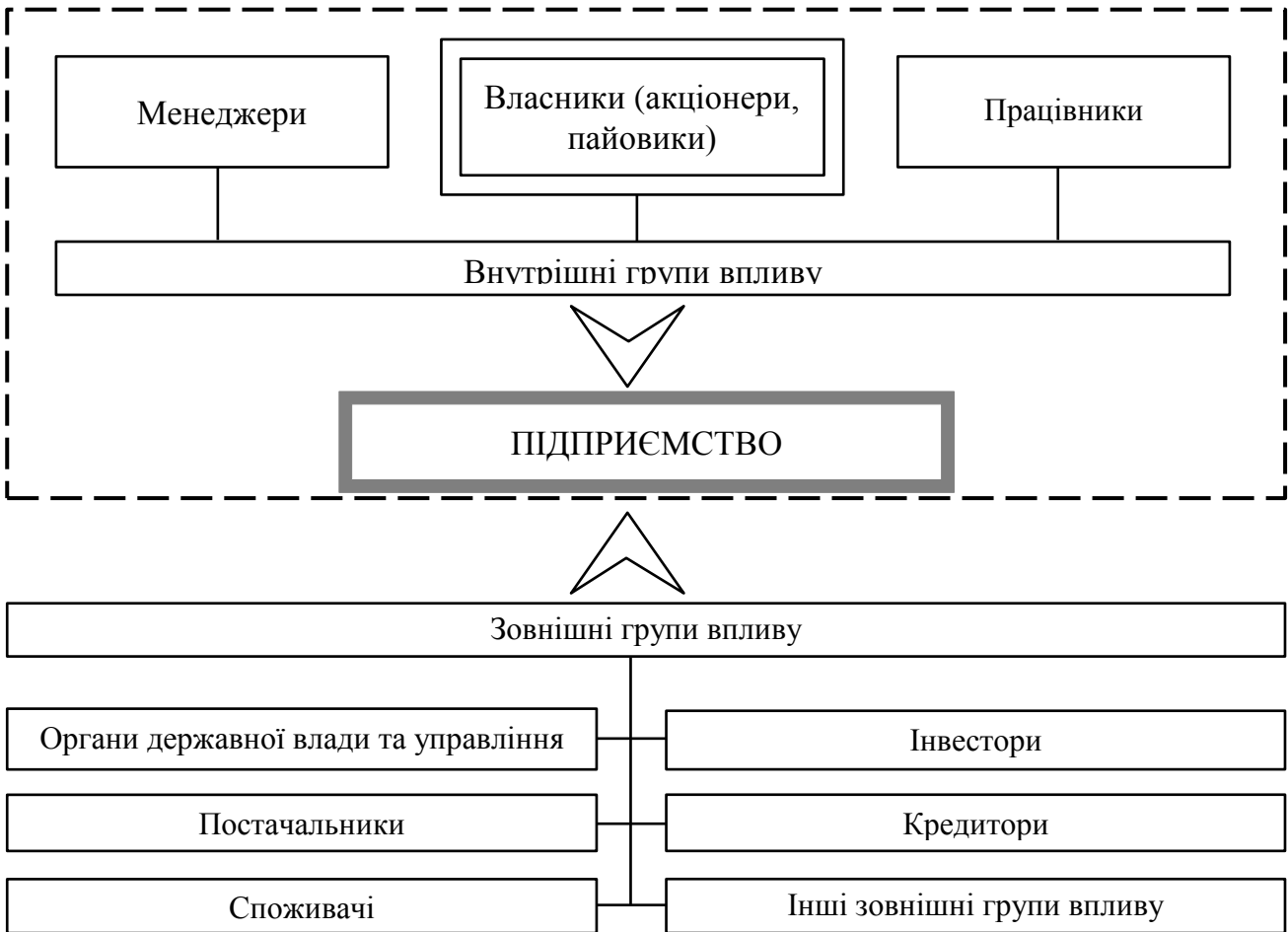


Рис. 1. Групи впливу на підприємство

Зовнішніми групами впливу є органи державної влади та управління, постачальники, споживачі, інвестори, кредитори та інші групи.

До внутрішніх груп впливу належать власники (акціонери, пайовики – їх ще називають шакехолдерами), менеджери і працівники підприємства та їхні професійні й громадські організації. Особливе місце серед цих груп займають власники підприємства, так як вони, з одного боку, уособлюють саме підприємство, а, з іншого, – зацікавлені у зростанні його вартості, доходів і прибутку та мають змогу на це впливати. Для цієї групи характерним є те, що інтереси внутрішніх стейкхолдерів дуже часто є суперечливими, а інколи й антагоністичними. Для прикладу, бажання працівників отримувати більшу платню суперечить потребам менеджменту у скороченні витрат, а прагнення менеджменту отримати більшу автономію – бажанню акціонерів мати більший контроль над підприємством. Проте ефективно вирішення цієї проблеми, як справедливо стверджують науковці, лежить у площині узгодження інтересів різних груп, зокрема у побудові системи мотивації, яка базується на результатах діяльності підприємства загалом.

Суттєвість взаємного впливу підприємства та стейкхолдерів (зокрема й внутрішніх) можна оцінити на основі аналізу показників їх фактичної чи прогнозованої частки у капіталі, доходах і прибутках, витратах, обсягах

поставок ресурсів, кредитному портфелі, інвестиціях тощо. Показники оцінювання інтересів та внесків основних внутрішніх груп економічного впливу у діяльність підприємства та навпаки – підприємства у діяльність груп економічного впливу наведені у таблиці.

Таблиця

**Показники оцінювання взаємовідносин підприємства
з внутрішніми групами економічного впливу**

Показники	Внутрішні групи економічного впливу	
	Власники (акціонери), потенційні власники	Менеджери, працівники
Інтереси та внески внутрішніх груп економічного впливу у діяльність підприємства		
Інтереси груп економічного впливу щодо діяльності підприємства	Зростання прибутку, річних дивідендів, ринкової вартості підприємства	Задоволення матеріальних потреб Здобуття певного суспільного статусу
Показники оцінювання інтересів груп економічного впливу, щодо діяльності підприємства	Рентабельність власного капіталу Зростання доданої економічної вартості (EVA) Ринкова вартість підприємства та її динаміка Рівень виплати дивідендів	Рівень і темп зростання заробітної плати та премій Рівень і форма виплати бонусів Обсяг соціального пакету
Внески груп економічного впливу у діяльність підприємства	Капітал Інтелект	Інтелект Праця Інновації
Основні показники оцінювання внесків груп економічного впливу у діяльність підприємства	Обсяги вкладень капіталу Обсяги капіталу, який може бути додатково вкладений у підприємство	Прибуток Продуктивність праці Кількість запропонованих інновацій Час роботи на підприємстві
Інтереси та внески підприємства у діяльність внутрішніх груп економічного впливу		
Інтереси підприємства щодо групи економічного впливу	Забезпечення необхідного обсягу власного капіталу	Інтелект Праця Інновації
Показники оцінювання інтересів підприємства щодо групи економічного впливу	Обсяг власного капіталу, який є необхідним для фінансування діяльності і розвитку підприємства	Інноваційна активність працівників Темпи росту продуктивності праці

	Вартість капіталу	Рівень і темпи зростання заробітної плати Зменшення витрат на брак
Внески підприємства у діяльність групи економічного впливу	Приріст ринкової вартості підприємства Забезпечення доходів на вкладений капітал Виплата дивідендів	Кошти на оплату праці, підвищення кваліфікації і соціальний захист
Основні показники оцінювання внесків підприємства у діяльність групи економічного впливу	Величина доданої економічної вартості підприємства (EVA) Зміна ринкової вартості підприємства Рівень доходів на вкладений капітал Рівень виплати дивідендів	Витрати на оплату праці Витрати на навчання та підвищення кваліфікації Обсяги соціального пакету

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Парубок Наталія Василівна

аспірант кафедри економіки

Уманського національного університету садівництва

Успішне функціонування інтегрованих структур у межах відповідних продуктивних підкомплексів АПК багато в чому визначається правильною вибраною стратегією розвитку, на основі якої ефективно здійснюють діяльність підприємства, що є їх складовими.

Ефективність у широкому значенні цього слова означає здатність приносити ефект, результативність певному процесу та визначається співвідношенням між результатом (ефектом) та витратами, що забезпечують цей результат. Теорія ефективності чітко розмежовує поняття ефекту й ефективності, розуміючи під першим результатом заходу, а під другим – співвідношення ефекту і витрат, що його викликали [1].

Виділяють економічну та соціальну види ефективності [2]. Під економічною ефективністю розуміють результативність функціонування економічної сфери суспільних систем (підприємств), яка відображає міру впливу економічних процесів на економічні результати. В узагальненому вигляді економічна ефективність виробництва визначається відношенням одержаних результатів до витрат коштів і живої праці та задіяних для цього виробничих ресурсів. Соціальна ефективність характеризується відповідністю результатів господарської діяльності основним соціальним потребам і цілям суспільства, інтересам окремої людини [3]. Однак, ведучи мову про інтегровані структури у межах продуктивних підкомплексів АПК, коректніше говорити про соціально-економічну ефективність аграрно-промислової інтеграції, яка забезпечує

підвищення рівня життя населення, ефективність суспільного виробництва і національного багатства країни.

Як економічна категорія «ефективність» має два аспекти – якісний, що відображає її логічне, теоретичне значення, та кількісний, який розкриває дію закону економії часу [4]. Однак такий поділ є досить умовним, тому що методичні підходи щодо оцінки ефективності інтеграції взаємозалежні та потребують комплексного застосування.

Досліджуючи системи показників якісного та кількісного підходів щодо оцінення ефективності діяльності інтегрованої структури постає необхідність в застосуванні методичного інструментарію результативності та ефективності інтеграційних процесів суб'єктів підприємництва, що входять до складу інтегрованих формувань. Його послідовність має наступний вигляд [5, с. 61-62]:

1. Формування системи критеріїв ефективності аграрно-промислової інтеграції.

2. Обґрунтування основних етапів реалізації алгоритму оцінки ефективності.

3. Розробка комплексу заходів щодо підвищення результативності інтегрованих структур у межах продуктових підкомплексів АПК.

4. Розробка рекомендацій щодо ефективної реалізації заходів оцінки та коректуючих дій.

Систему економічних взаємовідносин між підприємствами-учасниками інтегрованих структур АПК слід розглядати як комплексну підсистему двох систем, а саме: системи виробництва, переробки і реалізації продукції та системи зв'язків і організаційних форм ведення аграрно-промислового виробництва. Ці елементи забезпечують утворення єдиного об'єкту дослідження, що виробляє кінцеву аграрно-продовольчу продукцію. Аналіз об'єкту (інтегрованого формування) у межах продуктового підкомплексу здійснюють на основі порівняння можливих і досягнутих результатів, що забезпечуються правильно обраною системою показників ефективності виробництва.

Система показників ефективності функціонування підприємств інтегрованих об'єднань полягає у розрахунку показників забезпеченості підприємств АПК ресурсним потенціалом та ефективності їх використання, показників фінансових результатів діяльності підприємств і рівня їх рентабельності.

З насиченням ринку продовольства ефективність аграрно-промислового виробництва (E) доцільно визначати за наступною формулою [6]:

$$E = \frac{Пм}{РП}, \quad (1)$$

де $Пм$ – маса прибутку;

$РП$ – обсяг потенціалу ресурсів задіяних у виробництві ($РП$).

Інтегровані формування є більш ефективнішими в своїй діяльності, ніж окремі підприємства через отримання вигоди від інтеграції – синергічного ефекту, який досягається через спільний узгоджений розвиток та синхронізацію декількох взаємопов'язаних видів виробництв під єдиним управлінням внаслідок їх синтезу-союзу. Цей показник слід визначати як різницю між величиною ефекту, одержаного в результаті об'єднаної дії елементів виробничої діяльності новоутвореної системи, і простою сумою ефекту окремо взятих складових елементів виробництва. Через труднощі в обчисленні інтегрального показника синергічного ефекту, ефективність цієї соціально-економічної категорії визначають через комплекс показників, які відображають вплив окремих факторів на результативність функціонування складових системи інтегрованого виробництва [7]. Частина з них має кількісний вираз, зокрема економія витрат на

одиницю продукції, підвищення врожайності, збільшення грошових надходжень, ріст рентабельності виробництва продукції тощо.

Отже, кожна створена інтегрована система в межах продуктової вертикалі завжди буде ефективнішою порівняно із дією простої суми її складових частин. Цим зумовлюється соціально-економічна доцільність розвитку інтеграції у продуктових підкомплексах АПК.

Особливістю оцінки економічної ефективності інтегрованих структур АПК науковці пов'язують з потребою врахування різноманітних внутрішньо-корпоративних зв'язків. Ці зв'язки здійснюють вплив на діяльність окремих структурних одиниць об'єднання, а також їхній вплив є значущим на загальну ефективність суб'єктів підприємництва у межах окремих процесів інтегрованого формування.

Як функціональну залежність між ефективністю функціонування підприємств у межах окремих процесів інтегрованого формування і ступенем впливу взаємодіючого підприємства на діяльність даного господарюючого суб'єкта в межах відповідних процесів інтегрованої структури можна представити ефективність взаємодії між структурними елементами інтегрованого об'єднання (E_c) [8]:

$$E_c = f(W, S), \quad (2)$$

де W – ефективність бізнес-одиниці в межах окремих процесів інтегрованої структури;

S – ступінь впливу взаємодіючої господарської одиниці на діяльність цього господарюючого суб'єкта в межах відповідного процесу;

f – функціональна залежність, що характеризує вплив W і S на результативний показник E_c .

В цілому ефективність інтегрованої структури може бути розрахована як середня величина ефективності за процесами, що здійснюються в ній. При цьому загальна ефективність діяльності бізнес-одиниць в межах окремих процесів інтегрованого формування являє собою сумарну оцінку власної ефективності та ефективності внутрішньокорпоративних взаємодій в межах відповідних процесів.

Отже, розглянуті методики щодо оцінки ефективності функціонування аграрно-промислових інтегрованих формувань у межах продуктових підкомплексів носять універсальний характер і можуть бути використані для будь-якого виробництва. Їх застосування надасть змогу проаналізувати взаємовигідність економічних відносин та економіко-фінансовий стан сфер діяльності в інтегрованих структурах, адже їх успішне функціонування пов'язане з економічною зацікавленістю учасників таких об'єднань в результатах спільної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Череп А. В. Ефективність як економічна категорія [Електронний ресурс] / А. В. Череп, Є. М. Стрілець // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1727>
2. Якимчук Т. В. Соціально-економічна ефективність підприємства та її значення в сучасних умовах / Т. В. Якимчук // Вісник Житомирського держ. техн. ун-ту. Серія: «Економічні науки». – Житомир, 2011. – № 2(56). – С. 184–189.
3. Міценко Н. Г. Економічне оцінювання соціальної ефективності локальних інтегрованих систем / Н. Г. Міценко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 66–76.

4. Жовковська Т. Т. Методологічні аспекти формування підвищення ефективності підприємств харчової промисловості [Електронний ресурс] / Т. Т. Жовковська // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=1256>

5. Нестерчук Ю. О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: моногр. / Ю. О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372 с.

6. Шинкаренко О. М. Методичні основи аналізу економічних взаємовідносин в молокопродуктовому підкомплексі / О. М. Шинкаренко // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 8. – С. 14–18.

7. Багрій Т. В. Синергетичний ефект інтеграції в цукробуряковому виробництві / Т. В. Багрій // Економіка АПК. – 2003. – № 10. – С. 48–51.

8. Калініченко Л. Л. Інтегровані бізнес-структури: сутність та оцінка ефективності функціонування / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки, транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 393-396.

СИСТЕМА МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ РИЗИКІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Педько Ірина Анатоліївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства

Одеської державної академії будівництва та архітектури

Існують різні підходи до визначення терміну «підприємницький ризик», який обов'язково виникає в результаті досягнення мети і тому носить цільовий характер. Відомі наступні трактування цього терміну: а) ймовірність реалізації негативних наслідків або втрат; б) величина можливих втрат; в) комбінація ймовірності і розміру втрат (середня очікувана величина втрат за період часу).

Характерною особливістю підприємницької діяльності є ризик і невизначеність. Вибір рішення в умовах ризику означає, що кожна дія приводить до одного з можливих результатів і кожен результат має відому ймовірність появи. Вибір рішення в умовах невизначеності відбувається, коли дія має наслідком безліч можливих результатів, але їх ймовірності невідомі.

Ризик організації маркетингових досліджень і отримання неадекватних результатів при дослідженні факторів, що впливають на стратегію підприємства, є наслідком наявності невизначеності в: ємності ринку або цільового сегмента ринку, типу попиту. Наслідком невизначеності попередніх факторів є невизначеність при проведенні прогнозу умов рівноваги на ринку.

Для вирішення завдань в умовах визначеності найбільш успішно можуть застосовуватися математичні моделі. Для вирішення завдань в умовах ризику краще використовувати методи теорії ймовірностей і математичної статистики (теорія ігор, «байєсовський підхід»).

До методів математичного моделювання відносять кібернетичний підхід, логіко-математична формалізація, моделювання. Під моделлю розуміють спрощення реальності. Їх поділяють на такі види:

– описова модель – дозволяє типологізувати структуру системи на трьох рівнях деталізації: макромодель, мікроаналітичних модель, модель мікроповедінки (модель процесу Маркова, теорія черг);

– модель-прогноз – дозволяє передбачати розвиток системи залежно від різних гіпотез;

– нормативна модель – містить рекомендації до дії.

Для вирішення завдань в умовах невизначеності необхідно враховувати дію чинників, які формалізувати вкрай складно. Наприклад, зміна митних правил або поява нових технологій. Це призводить до того, що широко застосовуються експертні та евристичні методи.

Одним з найбільш поширених експертних методів є метод «Дельфі» розроблений американською консалтинговою фірмою «Ренд-Корпорейшен». Широку популярність здобув через 7-8 років після його застосування для потреб ВПС США. Суть методу полягає в тому, що прогнозні оцінки визначаються на основі висновків експертів, яким доручається аргументоване обґрунтування власної точки зору про стан і розвиток проблеми.

Застосування експертних методів є доцільним при вирішенні наступних маркетингових завдань:

– розробка середньо- і довгострокових прогнозів попиту;

– короткострокове прогнозування попиту по широкому асортименту продукції;

– оцінювання попиту на нові товари;

– визначення відношення споживачів до нових товарів і прогнозування попиту на них;

– оцінка конкуренції на ринку;

– визначення положення підприємства на ринку;

– оцінка доцільності виходу підприємства на нові ринки.

Перевагою експертних методів є їх застосовність для прогнозування в умовах неповної інформації. Важливою особливістю є можливість прогнозувати якісні характеристики ринку (зміну соціально-політичного стану, вплив екології на виробництво і споживання товарів).

Специфіка методу «Дельфі» полягає в тому, що узагальнення результатів дослідження здійснюється шляхом індивідуального письмового опитування експертів в кілька турів за спеціально розробленою процедурою. Надійність методу вважається високою при прогнозуванні на період як від 1 до 3 років, так і на більш віддалений період часу. Залежно від мети прогнозу для отримання експертних оцінок може залучатися від 10 до 150 осіб.

Досить поширеним методом експертних оцінок є «мозковий штурм». Основою методу є вироблення рішення на основі спільного обговорення проблеми, поставленої експертами. В якості експертів, як правило, приймаються не тільки фахівці з даної проблеми, а й люди, які є фахівцями в інших галузях знання. Дискусія будується за заздальгідь розробленим сценарієм.

Гордон У. в 1960 р. на основі методу мозкового штурму запропонував метод синектики. Його відмінність від мозкового штурму полягає в тому, що в якості експертів виступає стабільна за складом група, яка від штурму до штурму накопичує досвід. Крім того, використання методу синектики допускає критичні висловлювання. В якості основних способів реалізації цього методу фахівці виділяють прийоми, засновані на аналогії: фантастична, особиста, пряма, образна.

Морфологічний аналіз – метод прогнозування, в основу якого покладено побудову матриці характеристик ринку та їх можливих значень. Далі на основі перебору характеристик ринку і їх значень отримують різні варіанти прогнозу.

Безумовно, існують і інші методи. Їх застосування визначається характером і специфікою проблеми, наявністю інформації, швидкістю прийняття рішення.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Полегенька Марина Анатоліївна

аспірант кафедри економічної теорії

та економіки сільського господарства

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

У сучасних умовах господарювання підвищення ефективності діяльності підприємства є головним стратегічним напрямом розвитку всіх галузей економіки, об'єктивною необхідністю, викликаною вимогами економічних законів. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави. Адже чим ефективніше працює підприємство, тим воно являється більш привабливим для інвесторів, має високий потенціал та конкурентоспроможність.

Категорія «ефективність» на рівні підприємства характеризує зв'язок між величиною отриманого результату (ефекту) його діяльності й кількістю інвестованих або витрачених у виробництві ресурсів. Розкриттю сутності ефективності діяльності підприємства допомагає розмежування і чітке визначення таких категорій, як ефект – наслідок, результат виробництва в цілому або проведення тих чи інших заходів у галузі; ефективність діяльності підприємства – комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних та оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу, яка виражає відповідність результатів і витрат підприємства цілям діяльності та інтересам власників [1, с. 187]; критерій ефективності – вказує на підстави для оцінки ефективності, є її мірилом.

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства методично пов'язаний, передусім, із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників [3, с. 91].

Система показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства включає кілька груп показників: 1) узагальнюючі показники ефективності діяльності; 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів; 4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів; 5) показники ефективності використання фінансових коштів; 6) показники якості продукції [2, с. 85].

Визначення ефективності здійснюється за такими загальними напрямками: 1. Оцінювання ефективності виробництва з метою забезпечення оптимальної стратегії управління ним. У межах цього напрямку досліджується, насамперед, ефективність використання ресурсів підприємства. 2. Оцінювання ефективності підприємства з метою визначення його привабливості як потенційного об'єкта інвестування. Таке оцінювання може здійснюватися самим підприємством, потенційним інвестором або ж для забезпечення об'єктивності – не зацікавленою організацією. 3. Оцінювання ефективності з боку держави.

Оцінювання ефективності можливо здійснювати також на основі нових концепцій таких, як система збалансованих показників, концепція вартості бізнесу, концепція грошових потоків. Але впровадження цих концепцій на підприємствах ще є проблематичним з точки зору інформаційної забезпеченості та відсутності єдності у підходах оцінки.

Підвищення ефективності діяльності підприємства здійснюється за різними напрямками. Проте сучасні підприємства крокують вперед шляхом розвитку дуже швидко, тому і методи підвищення ефективності повинні бути відповідними. На сьогоднішній день, одним із таких методів можна вважати корпоративну культуру, яка пов'язана з досягненням найкращих соціально-психологічних умов на підприємстві, таких як: створення умов для творчої ефективної праці, створення умов для соціального миру та партнерства, створення інтересів суспільства і держави. А тому аналіз і розвиток позитивних тенденцій корпоративної культури дозволяють підвищити керованість будь-якого економічного об'єкта, а, як наслідок, і ефективність діяльності підприємства навіть в умовах невизначеності зовнішнього середовища. Тобто, удосконалення корпоративної культури, перетворення її в потужний пробуджуючий і об'єднуючий початок, може стати одним із важелів підвищення ефективності функціонування підприємства. Через це багато сучасних керівників розглядають корпоративну культуру, як потужний стратегічний інструмент, що дозволяє орієнтувати усі підрозділи та окремих осіб на спільні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників і забезпечити продуктивну взаємодію.

Проблема підвищення ефективності діяльності підприємства є складною і такою, що важко формалізується, тому для її вирішення, на нашу думку, необхідно застосовувати системний підхід, який передбачатиме аналіз фінансових і нефінансових показників ефективності, що враховують всі аспекти діяльності підприємства, з використанням показників ефективності, які засновані на визначенні грошового потоку (чиста поточна вартість, індекс доходності, внутрішня норма доходності та ін.).

Список використаних джерел:

1. Бедринець М. Д. Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва в сучасних умовах господарювання / М. Д. Бедринець // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4 – С. 183–190.
2. Ващенко А. А. Ефективність виробничо-господарської діяльності в механізмі управління промисловими підприємствами / А. А. Ващенко // Economics Bulletin. – 2014. – № 1. – С. 80–87.
3. Головка В. А. Теоретико-методичні засади визначення сутності категорії «ефективність діяльності підприємства» / В.А. Головка // Науково-технічний збірник. – 2011. – № 98. – С. 88–94.

СУТНІСТЬ І КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Попик Мар'яна Михайлівна

*аспірант кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Діяльність сучасних промислових підприємств характеризується тим, що динамічно змінне навколишнє середовище стає постійним джерелом нових можливостей і ризиків. Це зумовлює прийняття управлінських рішень в умовах високого ступеня невизначеності, внаслідок чого знижується ефективність роботи менеджменту підприємства. Для успішного функціонування в умовах деструктивного впливу, як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, особливої

значимості набуває формування нових підходів до управління, зокрема, шляхом запровадження системи контролінгу.

Результати наукових розвідок з досліджуваної проблеми широко обговорюються у працях таких зарубіжних вчених як: Р. Ентоні, Х. Кюппер, Е. Майер, Р. Манн, П. Прейслер, П. Хорват та ін. Серед вітчизняних науковців варто відзначити М. Гунченко, І. Маркіна, Л. Мартюшева, В. Прохорову, Н. Петрусевич, М. Пушкар, О. Таран-Лалу та ін.

Історично-мовне походження терміна «контролінг» на сьогоднішній день залишається дискусійним. Низка дослідників зазначають, що поняття «контролінг» походить від англійського «to control», що означає «управляти, контролювати, керувати, регулювати» [1]. Інші вчені пов'язують його виникнення з французьким словом «contrerole», що в перекладі означає «реєстр, перевірочний список» [2, с. 279]. В деяких європейських країнах, зокрема в Німеччині, використовується запозичений з англійської мови термін «controlling» (контролінг), який означає нове явище в теорії і практиці управління підприємством [3, с. 65]. На думку вітчизняних учених, поняття «контролінг» прийшло саме з Німеччини і трактується одночасно як спостереження і контроль, як регулювання та керівництво.

Вітчизняні і зарубіжні науковці трактують контролінг як: концепцію системного управління та спосіб мислення менеджерів (А. Кармінський, С. Фалько); новий напрям в економічній науці, пов'язаний з формуванням інформаційних ресурсів для стратегічного управління розвитком підприємства (М. Пушкар); систему управління, яка координує підсистеми планування, контролю та інформаційного забезпечення (П. Хорват); підсистема управління підприємством з метою надання підтримки та допомоги керівнику (В. Івата); систему управління досягненням кінцевих результатів діяльності організації (Х. Фольмут); систему інструментів для підтримки основних функцій управління (А. Шигаєв).

Найбільш повне, на нашу думку, визначення поняття контролінгу подають О. Прокопенко і Л. Криворучко: «Контролінг – це центральна підсистема системи управління підприємством або окремим процесом, яка пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць з метою адаптації їхньої діяльності до змінних зовнішніх умов, здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, і умовою існування якої є відповідний спосіб мислення керівництва підприємством або процесом, який сфокусований на оптимальному використанні всіх видів ресурсів і на тривалому розвитку підприємства» [4, с. 31].

При розкритті сутності контролінгу часто оперують словосполученням «концепція контролінгу». При цьому його концептуальність, на думку низки авторів, полягає в синтезі управлінського обліку, планування, контролю та аналітичної роботи. У той же час під концепцією контролінгу мається на увазі певний спосіб розуміння, трактування конкретних процесів, заснованих на функціональному розмежуванні, інституційному оформленні, застосуванні певних інструментів, які є значущими для контролінгу, відповідно до цілей підприємства.

Традиційно вчені виділяють три концепції контролінгу, пов'язані з його функціональним обґрунтуванням та інституційним становленням – концепція, орієнтована на облік; концепція, орієнтована на інформаційну систему; концепція, орієнтована на систему управління [5; 6; 7].

Відповідно до концепції, орієнтованої на облік, система контролінгу передбачає специфічну інформаційну систему, яка дозволяє менеджменту

отримувати необхідні кількісні дані для цілей планування, аналізу та контролю. Головним завданням контролінгу в рамках цієї теорії є створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень, пов'язаних з плануванням і контролем діяльності підприємства.

В рамках управлінської інформаційної системи контролінг включає в себе постійний збір, обробку і систематизацію інформації, яка є основним джерелом для прийняття управлінських рішень керівництвом підприємства. Особливістю цієї концепції вважається виокремлення з системи обліку діяльності підприємства власне контролінгу – підтримку і надання допомоги керівництву підприємства. Відповідно до даної теорії контролінг стає центральною ланкою всієї інформаційної системи підприємства. Виділяючись як незалежна в організаційному аспекті служба, контролінг наділяється значними повноваженнями, які розповсюджуються на інформаційне забезпечення і комунікацію для підтримки управлінського процесу.

Формування повного уявлення про еволюцію контролінгу як концепції управління можливе завдяки використанню різноманітних класифікацій концепцій контролінгу, зокрема, систематизації, запропонованої вченими С. Фалько і Р. Ассадуліним [5, с. 10]. Вони виокремлюють дві концепції – стратегічної навігації і оптимізації інтересів зацікавлених осіб.

Концептуальний напрям стратегічної навігації полягає в тому, що контролінг більшу увагу повинен приділяти стратегічному менеджменту, адже саме на стратегічному рівні закладаються основи (потенціал) майбутньої діяльності підприємства. Таким чином, контролер стає помічником (консультантом) керівника в процесі формування стратегічних планів, а також допомагає вирішувати завдання стратегічного обліку, контролю і аналізу. Ця концепція передбачає, що способи вирішення більшості завдань оперативного контролінгу повинні бути автоматизовані, а діяльність контролерів передбачає постановку і вирішення завдань інформаційно-аналітичної підтримки стратегічного менеджменту. Тобто, основне завдання контролінгу – це формування інструментарію для кількісного виміру стратегічних планів і програм.

Концепція контролінгу, спрямована на оптимізацію інтересів зацікавлених осіб, полягає в тому, що в сучасних умовах підприємства, особливо великі, при постановці цільових завдань повинні орієнтуватися не тільки на оптимізацію своїх фінансово-економічних параметрів (максимізацію прибутку, рентабельності тощо), а й враховувати при цьому інтереси досить широкого кола зацікавлених осіб: держави, власників, кредиторів, персоналу, соціальних інститутів, місцевих громад та ін. На нашу думку, становлення даного напрямку контролінгу пов'язане із зміною неокласичної парадигми, в якій економічна система розглядається як сукупність фізичних і юридичних осіб (агентів), які діють на ринку з власних інтересів. Відповідно до даної парадигми, дії агентів відбуваються на арені, заповненої великою кількістю різноманітних інститутів, у яких є свої інтереси, норми і правила поведінки. Таким чином, агенти повинні не стільки займатися максимізацією прибутку, скільки намагатися збалансувати власні інтереси з інтересами найбільш впливових інститутів. Отже, контролінг при постановці цільових завдань та інтерпретації отриманих результатів повинен бути більшою мірою орієнтований на зовнішніх клієнтів – зацікавлених осіб.

Таким чином, аналіз концептуальних підходів контролінгу дозволяє виокремити такі основні положення:

– контролінг – це одна з найбільш ефективних і перспективних концепцій управління в теорії і практиці сучасного менеджменту;

– контролінг синтезує планування, управлінський облік, звітність, контроль і аналітичну роботу і базується на теоріях прийняття рішень, інформаційної підтримки управління, організаційного моделювання на підприємстві;

– контролінг інтегрує, координує та спрямовує діяльність різних служб і підрозділів підприємства на досягнення оперативних і стратегічних цілей;

– контролінг забезпечує інформаційну, інструментальну та методичну базу підтримки прийняття управлінських рішень.

Проведений аналіз наукових джерел засвідчує актуальність і доцільність контролінгу як міжфункціональної підсистеми підприємства, яка є складовою частиною загальної системи управління і забезпечує довгострокове ефективне функціонування підприємства за допомогою інформаційно-аналітичної та методичної підтримки менеджменту в процесі реалізації функцій управління і прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Нечеухина Н. С., Ковалева Е. Б. Классификация учетных событий в системе контроллинга / Н. С. Нечеухина, Е. Б. Ковалева // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 7(72). – С. 41-47.

2. Ананькина С. В., Данилочкина Н. Г. Контролинг как система управления предприятием / С. В. Ананькина, Н. Г. Данилочкина. – М.: Аудит-Юнити, 1998. – 279 с.

3. Плакидин И. С. Исторические аспекты возникновения и развития концепции контроллинга в зарубежных странах / И. С. Плакидин // Финансы и кредит. – 2010. – № 20. – С. 65.

4. Прокопенко О., Криворучко Л. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О. Прокопенко, Л. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – Вип. 4. – 2011. – С. 27-34.

5. Фалько С. Г. Перспективы развития контроллинга / С. Г. Фалько // Контролинг. – 2006. – № 19. – С. 10-13.

6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 113 с.

7. Закс С. Эволюционная теория организации / С. Закс // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 1. – С. 87-90.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРОФІРМИ НА ОСНОВІ РЕСУРСНОГО ПІДХОДУ

Стадник Валентина Василівна

доктор економічних наук, професор,

професор кафедри менеджменту

Хмельницького національного університету

Тимчур Надія Олегівна

студентка

Хмельницького національного університету

В умовах відкритого ринкового простору значно зростають можливості виходу на світові ринки вітчизняних підприємств. Однак для цього вони мають бути конкурентоспроможними. Створення висококонкурентного виробництва є стратегічною метою і аграрної політики України. Агропромислове виробництво

займає понад 20% в загальній структурі ВВП, та генерує розвиток внутрішнього ринку країни. Однак потенціал аграрного сектору економіки України використовується не повною мірою. Особливо актуальними є для вітчизняних агропромислових підприємств питання ефективного використання наявних ресурсів. Це неможливо без формування чіткої та ефективної стратегії, яка покликана концентрувати ресурси для вирішення пріоритетних завдань, що забезпечуватимуть довгострокові переваги підприємства у чітко визначених та економічно вигідних напрямках.

Теоретико-методичні основи стратегічного управління у контексті розвитку і зростання конкурентоспроможності підприємств закладені провідними зарубіжними та вітчизняними науковцями, такими як І. Ансофф, М. Портер, Г. Мінцберг, А. Стрікланд, А. Томпсон, Р. Фатхутдінов, А. Юданов. Важливість розвитку методичного забезпечення обґрунтування стратегічних альтернатив для підприємств агропромислового комплексу з огляду на специфіку їх ресурсів і визначила мету дослідження – розробка науково-практичних рекомендацій для визначення стратегічних альтернатив розвитку сільськогосподарського підприємства виходячи із його ресурсного потенціалу.

Стратегія розвитку будь-якого підприємства повинна передбачати пошук найбільш вигідних для нього стратегічних зон господарювання. Для того, щоб побачити ці можливості, доцільно оцінити привабливість існуючих стратегічних зон господарювання (СЗГ) та визначити стадію їх життєвого циклу за допомогою матриці ADL/LC. Нами проведено такий аналіз для Агрофірми ПАТ «Проскурів», яка є одним із відокремлених підрозділів великого вертикально інтегрованого сільськогосподарського підприємства. Агрофірма спеціалізується на вирощуванні продукції рослинництва. Аналіз показав, що її стратегічними зонами господарювання є:

- вирощування та продаж зернових культур (СЗГ-1);
- вирощування та продаж технічних культур (СЗГ-2);
- надання послуг по експлуатації сільгосптехніки (СЗГ-3).

Найбільш економічно привабливою і, відповідно, перспективною зоною господарювання для Агрофірми є СЗГ-1. Однак конкурентоспроможність суб'єктів господарювання визначається і тим, наскільки вони здатні до нових рекомбінацій ресурсів – відповідно до нових можливостей, які надає зовнішнє середовище. Для того, щоб побачити ці можливості, доцільно опиратись на SWOT-аналіз, який дає змогу зіставити чинники зовнішнього середовища підприємства і його внутрішній потенціал.

До важливих стратегічних заходів, реалізація яких сприятиме підвищенню ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, слід першочергово віднести удосконалення ресурсної складової. Звідси головним завданням SWOT-аналізу, який має бути здійснено для обґрунтування стратегії агрофірми є ув'язка її перспективних цілей з потенційними можливостями ринку і ресурсами, якими вона може скористатися в стратегічній перспективі, а відтак – на цій основі, максимізація прибутку в довгостроковій перспективі. Його результати у вигляді матриці SWOT наведено на рис. 1.

Оскільки агрофірма спеціалізується на вирощуванні продукції рослинництва, характерної для Поділля, то вона має багато конкурентів на локальному ринку. І конкурентні переваги вона може формувати переважно через підвищення сортності зернових культур. Зокрема, доцільно вводити нові сорти зернових культур, технологія вирощування яких може бути більш екологічно безпечною.

Водночас не менш важливо обґрунтовано підійти до формування структури товарного асортименту (зокрема, співвідношення різних видів с/г культур).

	<u>Можливості</u> 1. Збільшення попиту і зростання цін на с/г продукти внаслідок підписання угоди про асоціацію з ЄС і виходу на світові ринки	<u>Загрози</u> 1. Підвищення ціни засобів підживлення і захисту рослин через девальвацію гривні
<u>Сильні сторони</u> 1. Чітка стратегічна орієнтація напрямків діяльності. 2. Належна кваліфікація персоналу 3. Ефективна система контролю якості продукції 5. Інтеграція з бізнес-партнерами. 6. Належний рівень матеріально-технічного забезпечення діяльності 7. Ділові зв'язки вищого менеджменту	СМ (розширення асортименту продукції за рахунок створення нових бізнес-процесів)	СЗ (перехід на альтернативні види ресурсів із вищою ефективністю дії)
<u>Слабкі сторони</u> 1. Недостатньо активна політика стимулювання збуту.	СЛМ (виокремлення функцій маркетингу для підвищення ефективності стимулювання збуту)	СЛЗ (відсутні)

Рис. 1. Матриця SWOT для Агрофірми ПАТ «Проскурів»

Вітчизняні агрофірми зазвичай не є абсолютно спеціалізованими, а вирощують різні види сільськогосподарських культур. Деякі з них мають вищу рентабельність, деякі нижчу (залежно від ринкової кон'юнктури), що може служити підставою для прогнозування прибутку. Для цього необхідно мати інструментарій для оцінки змін у ринковій кон'юктурі на наступний маркетинговий рік. Нами розроблено алгоритм складання прогнозу прибутку з урахуванням зміни структури площ під вирощування зернових культур, який апробовано на прикладі Агрофірми ПАТ «Проскурів». Відповідні розрахунки за цим алгоритмом наведено в табл. 1.

Розрахунки ґрунтуються на оцінюванні урожайності тих чи інших зернових у середньому за три останніх роки, тенденціях зміни цін у наступному році, цін на пально-мастильні матеріали і засоби захисту рослин, що впливає на величину собівартості за видами продукції тощо. Крім того, прийняття рішення про скорочення чи розширення площ посіву залежить не тільки від кон'юнктури ринку, а й від зміни агротехнологій і, внаслідок цього, зменшення витрат на обробку посівів і появи можливості вирощування тих культур, які на сьогодні є занадто трудомісткими і не вигідними для господарства. Розрахунки дають змогу прогнозувати зміну прибутку в результаті розширення чи скорочення площ посіву різних сільськогосподарських культур. Прогнозований прибуток від реалізації тієї чи іншої культури визначається шляхом множення значення питомого прибутку у попередньому році на прогнозований обсяг реалізації товарної продукції у плановому році. У розрахунках також враховується прогноз зміни закупівельних цін на відповідні культури.

Таблиця 1

Прогнозування обсягів прибутку з урахуванням зміни структури площ під вирощування зернових культур

Культури	Показники звітного періоду (2015 р)								Прогнозовані значення показників наступного періоду планування (2016 р)					
	Середня урожайність культури за 3 ост. роки, ц/га	Посівна площа у, га	Валовий збір, ц	Відпускна ціна одного ц, тис.грн.	Виручка від реалізації, тис. грн	Собівартість продукції, тис. грн	Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	Прибуток на один центнер товарної прод., тис. грн.	Посівна площа га	Валовий збір, ц	Закупівельна ціна за 1 ц, тис. грн	Обсяг реалізації, ц	Обсяг прибутку за умови незмінних витрат, тис. грн.	Зміна прибутку, тис. грн.
Пшениця	56,6	373	21111,8	3,2	67557,76	62489,9	5067,86	0,240	345	19527	3,4	66391,8	4687,43	-380,43
Ріпак	23,2	83	1925,6	5,3	10205,68	8789,1	1416,58	0,736	91	2111,2	5,7	12033,84	1553,12	136,54
Соняшник	26,2	13	340,6	9,2	3133,52	2335,8	797,72	2,342	20	524	9,7	5082,8	1227,26	429,54
Соя	34,4	37	1272,8	8,4	10691,52	8153,5	2538,02	1,994	57	1960,8	8,7	17058,96	3909,92	1371,90
Кукурудза	74,3	52	3863,6	3,1	11977,16	10128,9	1848,26	0,478	32	2377,6	3,3	7846,08	1137,39	-710,87
Гречка	24,5	82	2009	12,2	24509,8	23849,6	660,2	0,329	95	2327,5	12,8	29792	764,87	104,67
Всього	x	640	x	x	128075,44	115746,8	12328,64	x	640	x	x	x	13279,99	951,35

Джерело: власна розробка

Отже, за пропонованою методикою можна моделювати різні варіанти структури посівних площ і вибирати варіанти співвідношення різних параметрів, на які керівництво підприємства може впливати, для збільшення обсягів прибутку у плановому році, виходячи із прогнозів ринкової кон'юнктури. Відповідні дослідження повинні вестись службою маркетингу, яка має тісно співпрацювати із планово-економічною службою.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: Издательство «Питер», 1999. – 416 с.
2. Васильчак С. В. Сутність і особливості стратегічного управління в сільськогосподарському виробництві / С. В. Васильчак, К. Я. Гундза // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.17. – С. 163-166.
3. Porter M. E. Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1985. – 715 p.

КОНЦЕПЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Тронь Станіслав Павлович

аспірант кафедри економічної кібернетики

Полтавського університету економіки та торгівлі

У сучасних умовах торговельним підприємствам доводиться обробляти значні обсяги інформації та оперативно реагувати на постійні зміни зовнішнього середовища. Вирішувати ці завдання без використання новітніх підходів інформаційного забезпечення управління підприємствами неможливо, тому актуальним є дослідження такого забезпечення, що будується на базі процесно-орієнтованого підходу.

Згідно з [1] інформаційне забезпечення це сукупність єдиної системи показників, потоків інформації, систем класифікації і кодування економічної інформації, уніфікованої системи документації та різних інформаційних масивів, що зберігаються на машинних носіях. Але у контексті діяльності торговельних підприємств та об'єктно-орієнтованого управління класичне визначення потребує уточнення, оскільки під інформаційним забезпеченням процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами розуміється комплекс, до якого входять процеси збору, аналізу, зберігання, передачі та надання інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень щодо реалізації бізнес-процесів і вимоги щодо оформлення цієї управлінської інформації.

Так як розробка інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами неможлива без попереднього обґрунтування, тому необхідна концепція його побудови. Таку концепцію запропоновано побудувати на базі чотирьох ієрархічних рівнів, які відображають відносини між теоріями, методологіями, методами, підходами та практичними інструментами. Схему взаємозв'язків елементів такої концепції наведено на рис. 1.

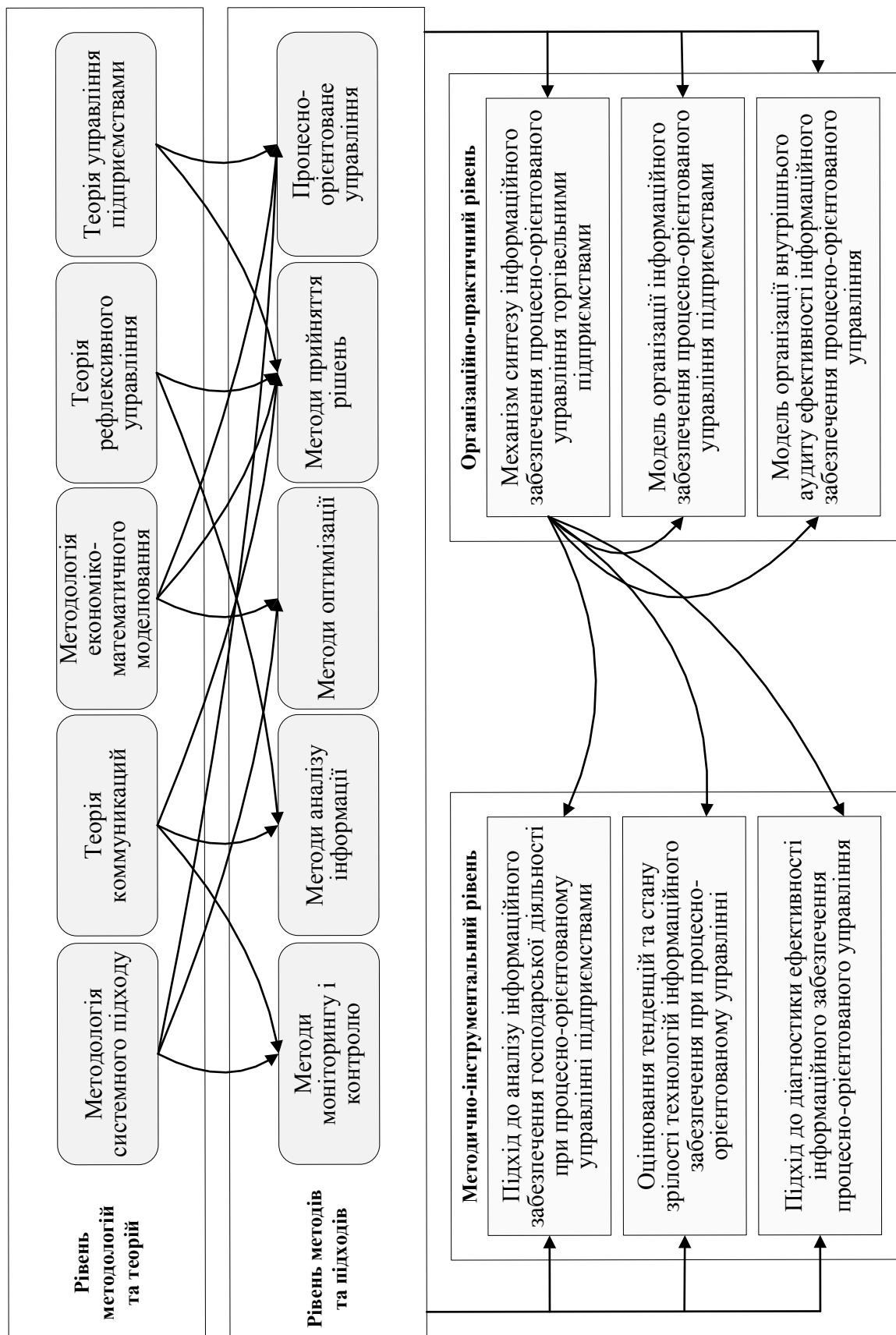


Рис. 1. Схеми взаємозв'язків елементів концепції інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами

Вищим рівнем концепції є рівень теорій та методологій, що визначає базові припущення, на яких будуються запропоновані інструменти для вирішення проблеми розробки інформаційного забезпечення діяльності торговельного підприємства. Далі слідує рівень методів та підходів, на якому конкретизуються засоби, що покладено в основу розроблених інструментів. На методично-інструментальному та організаційно-практичному рівнях визначаються інструменти, використання яких вирішує проблему розробки інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами та забезпечення інструментами практичної реалізації розробленої концепції. На методично-інструментальному рівні концепція передбачає: підхід до аналізу інформаційного забезпечення господарської діяльності при процесно-орієнтованому управлінні підприємствами; оцінювання тенденцій та стану зрілості технологій інформаційного забезпечення при процесно-орієнтованому управлінні; підхід до діагностики ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління. Організаційно-практичний рівень концепції передбачає: механізм синтезу інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами; модель організації інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління підприємствами; модель організації внутрішнього аудиту ефективності інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління.

Таким чином, розроблена концепція інформаційного забезпечення процесно-орієнтованого управління торговельними підприємствами базується на встановленні взаємозв'язку між теоретичними та практичними рівнями, що дозволяє на базових теоріях визначити передумови для дослідження та методи практичної реалізації теоретичних положень, які, в свою чергу, можуть бути взяті за основу у спеціалізованих інструментах управління такими суб'єктами.

Список використаних джерел:

1. Елинова Г. Г. Информационные технологии в профессиональной деятельности / Г. Г. Елинова. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. – 39 с.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ІМПОРТУ УКРАЇНИ З КРАЇН ЄС

Туніцька Юлія Миколаївна

кандидат економічних наук,

старший викладач кафедри міжнародної економіки

Київського національного торговельно-економічного університету

Актуальність. Сьогодні, зважаючи на введення в дію Угоди про асоціацію між ЄС та Україною та її складової – поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі, на особливу увагу заслуговує проблема оптимізації структури імпорту європейських товарів, збільшення якого призведе до витіснення національного виробника з внутрішнього ринку України.

Мета. Дослідженню теоретико-методологічних та практичних аспектів зовнішньої торгівлі України з ЄС присвячено праці багатьох вітчизняних вчених-економістів: Андрійчук В. Г., Осташко Т. О., Радзівевської С. О., Сібекина А. Ю., Сіденко В. Р., Ленінова Г. В., Шинкарук Л. В., Шниркова О. І. та ін. Однак основні тенденції та проблеми формування товарної структури імпорту з європейських країн за умов створення зони вільної торгівлі залишаються недостатньо вивченими, що обумовило мету дослідження.

Результати. ЄС як єдина митна територія залишається найбільшим торговельним партнером України. У 2014 р частка країн ЄС у загальному обсязі зовнішньої торгівлі становила в експорті 31,5%, в імпорті – 38,7%.

Протягом останніх 10 років в Україні зберігається тенденція до випереджання темпів зростання імпорту товарів з країн ЄС над темпами зростання експорту (рис. 1).

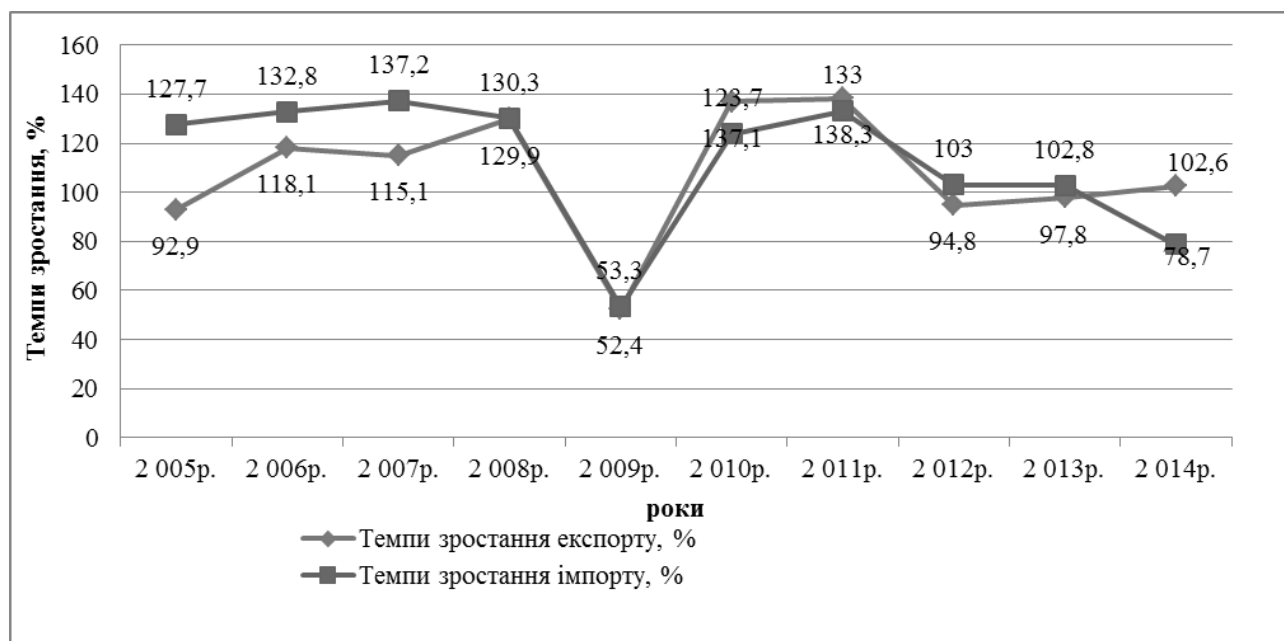


Рис. 1. Темпи зростання імпорту та експорту товарів в Україні з країнами ЄС у 2005–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України

За відносної стабільності структури торговельних операцій це означає, що поступово сформувалися умови для появи від’ємного сальдо у зовнішній торгівлі товарами України та ЄС (рис. 2).

Для 2005–2009 рр. притаманна тенденція до зміцнення позицій європейської продукції на внутрішньому ринку України при низьких темпах збільшення обсягів експорту відповідних товарів до країн-членів ЄС. Зростання високотехнологічного імпорту з Євросоюзу супроводжувалось нарощуванням обсягів українського експорту продукції з низькою доданою вартістю.

У кризовому 2009 р. стрімке скорочення імпорту в Україну з країн ЄС за всіма товарними групами, за винятком масла та олії рослинного і тваринного походження, пояснювалось девальвацією гривні, що зробила імпорт менш доступним, призвела до загального скорочення доходів економічних суб’єктів за умов падіння виробництва, обмеження доступу до фінансових ресурсів з огляду на банківську кризу та зменшення притоку іноземного капіталу [1, с. 43].

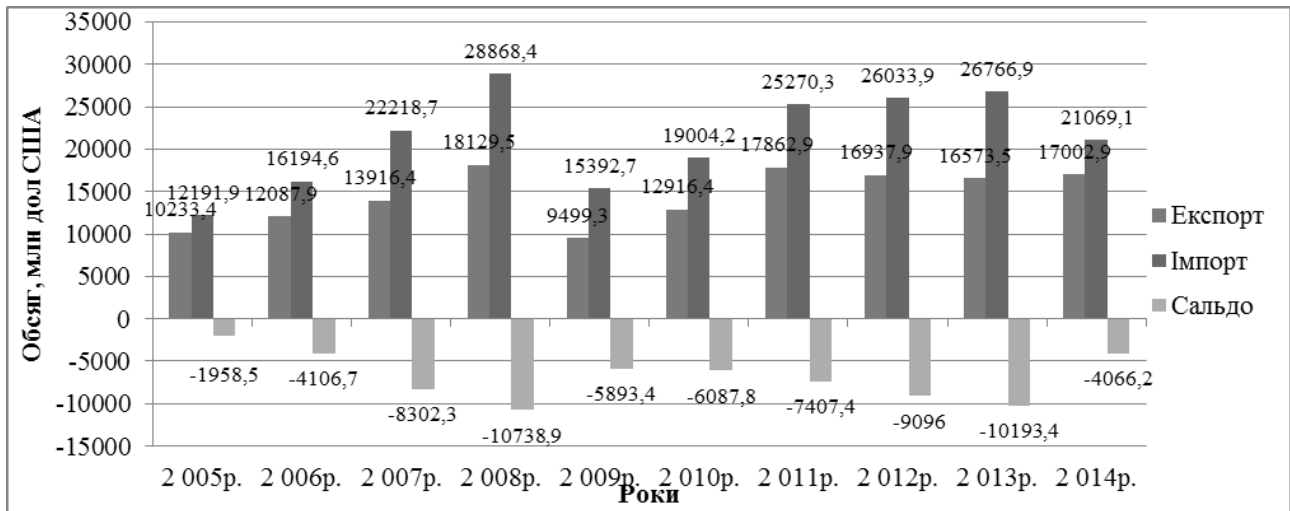


Рис. 2. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС за 2005–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України

Починаючи з 2010 р., обсяги імпорту знову почали зростати. У 2014 р. основну групу імпортованих європейських товарів становили: мінеральні продукти (18,3% від загального обсягу імпорту з ЄС); продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (18,2%); механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку (17,5%); полімерні матеріали, пластмаси та каучук (8,1%); транспортні засоби та шляхове обладнання (5,9%); готові харчові продукти (5,7%).

Найбільші імпортовані поставки серед країн ЄС у 2014 р. здійснено з Німеччини – 25,4% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 14,6% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Італії – 7,2% (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали), Угорщини – 6,9% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Франції – 6,0% (фармацевтична продукція, різноманітна хімічна продукція, засоби наземного транспорту, крім залізничного).

Подальші зміни в товарній структурі імпорту з ЄС відбуватимуться під дією лібералізації тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні [2, с. 6]. Згідно з Угодою мита на імпорт європейських товарів в Україну зменшуватимуться поступово, протягом 5–10 років, починаючи з 1-го січня 2016 р., тоді як ЄС зобов'язується спростувати більшість митних ставок одразу [3].

Так, до найбільш ризикових агропродовольчих груп товарів, щодо яких вже суттєво поліпшились умови імпорту з ЄС і які раніше не постачалися в Україну з Європи, належать риба сушена, арахіс несмажений, заморожені язички великої рогатої худоби, насіння кунжуту та ін. Потенціал цих ринків становить близько 0,7 млрд євро [4, с. 5].

Очікується, що зростання обсягів імпорту продукції сільського господарства й легкої промисловості в Україну та поступове заміщення цим імпортом вітчизняної продукції компенсується новими можливостями для суб'єктів

господарювання цих галузей на ринках ЄС. Металургійна, машинобудівна і хімічна галузі через низький рівень конкурентоспроможності та продуктивності навряд чи зможуть подолати вплив збільшення та здешевлення пропозиції імпорту на внутрішньому ринку [5, с. 39].

У двосторонній торгівлі між Україною та ЄС протягом досліджуваного періоду зберігається негативне сальдо, що обумовлено випередженням темпів зростання імпорту товарів з країн співтовариства над темпами зростання експорту. Найбільшу частку серед увезених товарів займають мінеральні продукти, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини. В умовах подальшої лібералізації тарифного регулювання імпорту це призведе до зменшення обсягів випуску національної продукції інвестиційного характеру та зниження рівня промислового розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Радзівська С. О. Торговельно-економічні зв'язки України з країнами ЄС та ЄУП: сучасний стан та перспективи розвитку / С. О. Радзівська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 3. – С. 42–62.

2. Андрійчук В. Г. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін / В. Г. Андрійчук, Є. І. Іванов // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3. – С. 4–15.

3. Бізнес по-європейськи: путівник для малого і середнього бізнесу. – Режим доступу: <http://europa-torgivlia.org.ua>

4. Українсько-німецький агрополітичний діалог. – Режим доступу: <http://bit.ly/AgroDialog>

5. Шинкарук Л. В. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Л. В. Шинкарук, І. В. Барановська, О. А. Герасімова // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 3. – С. 38–58.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОВ «РЕНТКОМ»

Тучак-Петраш Надія Валеріївна

здобувач

*Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені Степана Гжицького*

Відповідно до чинного законодавства України, підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на продукцію, яку виготовляють, роботу, послуги та необхідність забезпечити виробничий та соціальний розвиток підприємства, підвищення доходів. Свою господарську діяльність керівництво підприємства буде на виробничій програмі, яка відповідає стратегії [8].

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві [1].

Поняття «стратегія» в галузі управління підприємством має на увазі довгостроковий комплексний план дій керівництва з відповідним колективом, спрямований на досягнення місії організації.

Цей план переслідує чітко визначені цілі і будується на реальних можливостях організації, з огляду на умови, у яких вона функціонує.

Особливе місце в плановій організації діяльності фірми займає перспективне, стратегічне планування, що є однією з основних функцій управління і представляє процес визначення цілей створення організації, а також шляхів їхнього досягнення. Стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень. Функції організації, мотивації і контролю менеджменту орієнтовані на розробку і реалізацію стратегічних планів [9].

Ринкові відносини створюють передумови для застосування у підприємствах методів стратегічного управління, основна ідея якого ґрунтується на розробці стратегій виживання підприємства в довгостроковій перспективі в умовах жорсткої конкуренції в динамічному середовищі. Основною складовою стратегічного управління є стратегічне планування [2].

Стратегічне планування у вузькому значенні розуміє систематичну підготовку до формування майбутнього підприємства. Головний сенс планування знаходиться у підвищенні виробництва і ефективності роботи підприємства. Планування обумовлене аналізом та прогнозом, результати яких містять відповідні порівняння необхідних взаємодій, які мають значення для майбутніх альтернатив.

Діяльність підприємства з планування передбачає таку послідовність (рис. 1).

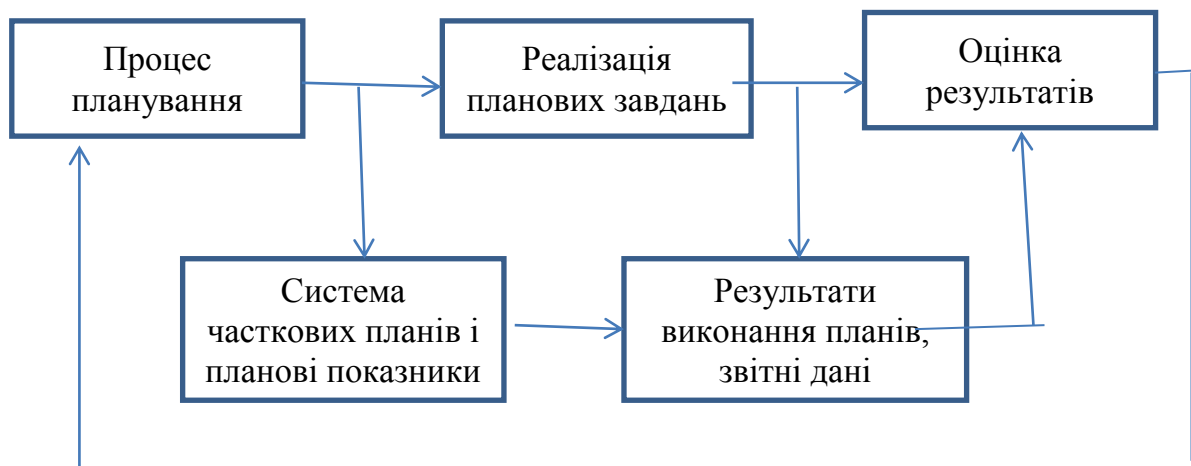


Рис. 1. Діяльність підприємства з планування [10]

На етапі «процес планування» здійснюється безпосередній процес планування. Результатом процесу планування є система часткових поточних і оперативних планів та розгорнутий техніко-економічний план [10].

Результатом реалізації планових завдань є фактичні показники функціонування підприємства і його підрозділів.

На етапі оцінки результатів визначаються ефективність господарювання та якість планового процесу діяльності підприємства [10].

Першочерговим завданням підприємства є аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища. Внутрішнє середовище характеризується потужністю наявного потенціалу підприємства, а саме виробничого, інноваційного, організаційного, трудового, фінансового. Адже рівень потенціалу визначає спроможність підприємства забезпечити собі належне існування, розвиток та конкурентоспроможність. До зовнішнього середовища належать конкуренти, споживачі, постачальники, партнери, посередники та інші учасники ринкових

відносин. Отже, при розробці стратегічного планування необхідно зібрати та проаналізувати інформацію про середовище у якому існує підприємство та визначити найважливіші фактори і можливі варіанти їх зміни.

Недостатня розробленість стратегічних підходів до планування нововведень змушує підприємства реалізовувати короткострокові цілі спрямовані в основному на часткове поліпшення виробництва, та не дозволяє повноцінно використовувати їх інноваційний потенціал [5].

Розробка і реалізація стратегії – найважливіша функція керівників фірми вищої ланки управління. Без стратегічного планування фірма подібна кораблю без керманіча. Стратегія формулює основні цілі фірми і шляхи їхнього досягнення таким чином, щоб забезпечити єдину спрямованість дій усього колективу фірми [9].

Реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає побудову збалансованої системи прогнозів і планів на довго-, середньо- і короткострокову перспективу. Розвиток підприємства має бути прогнозованим і керованим. Персонал має знати, до яких цілей прагне підприємство, якими шляхами може відбуватися досягнення встановлених цілей, які завдання в загальній системі має виконувати кожен підрозділ і конкретний працівник [4].

Найбільш пов'язане з планування прогнозування. План і прогноз є взаємодоповнюючими стадіями планування за визначальної ролі плану як провідної ланки управління виробництвом. При цьому прогноз є фактором, який орієнтує існуючу практику на можливість розвитку в майбутньому, а прогнозування – інструментом розробки планів. Форми сполучення прогнозу і плану можуть бути різними: прогноз може передувати розробці плану, слідувати за ним, проводитися в процесі розробки плану [6].

Прогнозування розвитку підприємства – це процес наукового обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямів діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів досягнення очікуваного стану [7].

Головна мета прогнозів – виявити процеси розвитку явищ та передбачити розвиток подій у майбутньому, а також побудова моделі найбільш ймовірного майбутнього стану середовища на підприємстві (як зовнішнього так й внутрішнього).

Прогнозування на підприємстві необхідне для визначення шляхів розвитку підприємства та економічних ресурсів, що забезпечують його динаміку, для виявлення найбільш імовірних й економічно ефективних варіантів довго-, середньострокових і поточних планів, передбачення наслідків прийнятих рішень і здійснюваних заходів. Сучасні економічні умови вимагають максимального розширення фронту прогнозування, подальшого вдосконалення методики розробки прогнозів. Чим вищий рівень прогнозування процесів розвитку підприємства, тим ефективнішими є процеси планування та управління на підприємстві. Прогнозування сприяє зменшенню невизначеності середовища, дозволяє зорієнтуватися в оточенні й перейти до вибору варіантів дій у певній стратегічній перспективі [4].

Прогнозування є важливою ланкою, що пов'язує теорію і практику в усіх сферах життя суспільства та визначає конкретні шляхи та напрямки розвитку підприємства і термін здійснення конкретних явищ у галузі виробництва [6].

Сучасна економічна наука та практика застосовує майже 150 методів прогнозування, серед яких можна виділити значно меншу кількість базових методів, від яких решта відрізняється лише окремими прийомами і послідовністю їх застосування.

Проте деякі підприємства для прийняття рішень про майбутнє не застосовують прогнозування та планування. Як правило, такі підприємства функціонують недовго, оскільки навіть ті зміни в навколишньому середовищі, які можна передбачити та спланувати, стають для них несподіванкою: підприємство не готове для повної реалізації можливостей, що надаються зовнішнім середовищем, або зазнає краху під впливом будь-якої, навіть незначної, загрози [4].

Список використаних джерел:

1. Грещак М. Г, Колот В. М., Наливайко А. П. та ін. Економіка підприємств. Підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. К:КНЕУ, 2006. – 528 с.
2. Дмитренко О. М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств. Економіка АПК, 2009, № 1.
3. Дусановський С. Л. Планування на підприємствах агропромислового виробництва. Підручник. Тернопіль 2003.
4. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с., іл.
5. Захаркіна Л. С. Стратегічне планування в системі управління інноваційним розвитком машинобудівних підприємств. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата екон.наук. Суми 2011.
6. Касьяненко В. О., Старченко Л. В. Моделювання та прогнозування економічних процесів. Конспект лекцій: Навч. посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 185 с.
7. Міценко Н. Г. Економіка підприємства: теорія і практикум. Навч. посібник 2009
8. Мних Є. В. Економічний аналіз: підр. – К.: Центр навч. літерат., 2003. – 269 с.
9. Осовська Г. В. Основи менеджменту: Навч. посібник, для студентів вищих навчальних закладів. – К.: «Кондор», 2003.
10. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник. 4-те видання, стереотипне. – Львів: «Новий світ – 2000», 2007. – 268 с.

АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Циганенко Ганна Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту організацій

Житомирського національного агроекологічного університету

Курбанов Артем Анатолійович

студент

Житомирського національного агроекологічного університету

Членство України у СОТ створює для вітчизняного сільськогосподарського виробника у сфері збуту продукції чимало проблем із переформатуванням відносин з конкурентами (в тому числі і закордонними), посередниками, діловими партнерами, державними органами тощо. Відповідно, активізація

ринкових відносин вимагає удосконалення аспектів збутової діяльності при функціонуванні сільськогосподарських підприємств на ринку.

Управління збутовою діяльністю для сільськогосподарського підприємства є процесом не тільки доведення продукції до кінцевого споживача, а й сукупністю організації відносин у загальній сфері функціонування суб'єкта господарювання.

З точки зору організованої системи менеджменту підприємства – управління збутовою діяльністю сільськогосподарського підприємства є невід'ємною частиною загальної системи управління, що забезпечує зв'язок з функціональними аспектами діяльності та загальними функціями управління. Управління збутом в площині функціонального аспекту поєднує управління сільськогосподарським виробництвом, персоналом, техніко-технічним розвитком, інформаційним забезпеченням, фінансово-економічною діяльністю тощо. З точки зору функцій менеджменту – управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств, що, по-суті, вже вимагають специфіки підходів до реалізації збуту сільгосппродукції (окремо в галузях рослинництва та тваринництва), необхідно планувати, організовувати, мотивувати персонал для його ефективної реалізації та здійснювати контроль. Управління збутовою діяльністю сільськогосподарського підприємства є частиною маркетингової діяльності, що охоплює весь комплекс маркетингу від дослідження ринків агропродукції, сільгоспвиробництва і перепрофілювання-спеціалізації сільгоспвиробника за видами сільгосппродукції у галузях рослинництва та тваринництва, формування власної цінової політики та врахування державних тарифів та обмежень, організації способів стимулювання збуту специфічних видів сільгосппродукції та просування їх через особливості зберігання, оброблення, транспортування та перероблення. Тому, управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств в умовах ринку та міжнародного співробітництва потребує перегляду основних методів його здійснення через:

- пошук нових каналів збуту через їх планування та організацію відповідно до «нових викликів» та міжнародних стандартів;
- обґрунтування цільових сегментів ринку (в тому числі і закордонних) та продажів в маркетинговій диверсифікації;
- плідну співпрацю з потенційним споживачем, врахування його потреб стосовно організації взаємодії при купівлі-продажу;
- доведення до споживача продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості та безпечності;
- проведення постійного моніторингу ринку вподобань споживача та співвідношення його запитів і виробництва відповідного виду сільськогосподарської продукції;
- активізацію зацікавленості профільних спеціалістів у сфері ефективного збуту сільгосппродукції;
- участь в організованих ринках збуту сільськогосподарської продукції (в тому числі за умов державної підтримки);
- врахування державної політики в напрямі забезпечення фінансування, гарантування та захисту вітчизняного сільгоспвиробника тощо.

Ефективний збут неможливий без ефективного виробництва сільськогосподарської продукції, що користується попитом. Тому, виробництво якісної сільськогосподарської продукції можливе через розвиток наукових досліджень, оприлюднення їх результатів у спеціалізованих виданнях для сільського господарства, застосування закордонного досвіду нових технологій

виробництва (в галузі тваринництва – підтримка та розвиток племінного тваринництва, створення кормозаготівельних цехів та організація пасовищ; в галузі рослинництва – інтенсивний розвиток конкурентоспроможних культур, підвищення родючості ґрунтів тощо). Разом з тим, мобільність сільськогосподарських підприємств щодо розв'язання проблем виробництва конкурентної сільгосппродукції повинна лежати в площині функцій планування – організації – мотивації – контролю: навчання персоналу, підвищення їх кваліфікації, заохочення сучасних фахівців до практичної роботи, забезпечення їх соціальними умовами, застосування маркетингових досліджень щодо пошуку та організації нових каналів збуту, ефективних витрато- та енергозберігаючих технологій тощо.

Невід'ємною частиною посилення збутової діяльності сільськогосподарських підприємств є розв'язання фінансових проблем, що стосуються: удосконалення кредитно-фінансових механізмів та агрострахування, розповсюдження доцільності участі в кредитних спілках агровиробників та поширення діяльності заставних фондів, консалтингових пунктів в допомогу отримання кредитів та оформлення необхідних документів.

Конкурентна боротьба за ринки збуту сільськогосподарської продукції посилюється проблемами вітчизняного ціноутворення на аграрному ринку. З боку держави необхідно і в подальшому реалізовувати цільові програми розвитку сільського господарства. В галузі роботи із державними закупівлями необхідно переглянути цінову політику, доцільно встановити єдині стандарти роботи сільгоспвиробників та споживачів (для галузі тваринництва стосовно м'яса та молока) за параметрами ціна, умови платежів та час доставки. Часто переробні підприємства занижують ціни закупівель продукції, створюють умови для відстрочених платежів, тому, для контролю роздрібних цін, є доцільним щоденний моніторинг закупівельних цін на м'ясо та молоко.

Ринкові відносини та вихід товаровиробників на зовнішні ринки спонукають до їх інтеграції. Перспективним напрямом є створення сільськогосподарських споживчих кооперативів. Мета їх діяльності – це організація доцільності організованої торгівлі сільськогосподарською продукцією, облаштування заготівельних площ, забезпечення необхідним обладнанням для зберігання продукції, аналіз можливих ринків збуту поза регіональним розміщенням особистих та фермерських господарств, розташованих в одному регіоні, проведення заходів щодо підтримки якості сільськогосподарської продукції та заохочення покупців до підтримки вітчизняного виробника, укладання угод на оптову поставку сільгосппродукції та у роздрібні торгівельні мережі, популяризація діяльності сільськогосподарських кооперативів серед суб'єктів господарської діяльності різних організаційно-правових форм (особливо малих підприємств) тощо. Отже, основними завданнями споживчих кооперативів щодо удосконалення управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств мають бути: забезпечення гарантованих закупівель сільськогосподарської продукції та сировини у сільськогосподарських підприємств; підвищення рівня зайнятості сільського населення через збереження існуючих та створення нових робочих місць; розвиток інфраструктури перероблення сільськогосподарської продукції та сировини, проведення реконструкції та модернізації виробничих потужностей підприємств, впровадження сучасних технологій виробництва; організація ефективного перероблення сільськогосподарської продукції та сировини; створення нових об'єктів торгівлі та громадського харчування; розширення зони обслуговування

сільських мешканців на території розташування сільськогосподарських підприємств; збільшення обороту роздрібної торгівлі за рахунок залучення в товарообіг продукції переробки сільськогосподарської продукції та сировини; організація ярмаркової діяльності та участь у постачанні високоякісної та екологічно чистої сільгосппродукції оптовим споживачам тощо.

Активні дії по просуванню власної сільськогосподарської продукції необхідно здійснювати самим виробникам в напрямках: стимулювання збуту, позиціонування сільгосппродукції, що виробляється, підвищення її якості, досягнення балансу в асортиментній та ціновій політиках, застосування ефективних заходів маркетингу. Важливим напрямом збутової діяльності сільськогосподарськими підприємствами є організація та налаштування збуту через власні магазини, досвід участі у виставках, ярмарках та інших заходах для стимулювання просування сільгосппродукції на ринок, в тому числі і через мережу Інтернет. Слід додати, що специфіка збуту видів сільськогосподарської продукції у галузях рослинництва та тваринництва може суттєво відрізнятися. Враховуючи це, уніфікувати пропозицій по удосконаленню збутової діяльності сільськогосподарських підприємств достатньо проблематично, а це свідчить про те, що керівникам сільськогосподарських підприємств слід індивідуально підходити до збутової діяльності відповідно до специфіки та обсягів сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел:

1. Мельничук О. І. Проблеми збутової діяльності сільськогосподарських підприємств / О. І. Мельничук, О. О. Долинська // Наукові праці Одеського національного академії харчових технологій. – Вип. 46, Т. 1 – С. 258-260.
2. Паска І. М. Сучасний стан та проблеми збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами / І. М. Паска // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5(31). – С. 206–210.
3. Ткаченко Т. А. Управління збутовою діяльністю сільськогосподарських підприємств / Т. А. Ткаченко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 84. – С. 143-148.

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПАРТНЕРСТВА МІЖ ВНЗ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ

Щербата Тетяна Сергіївна

*аспірант кафедри менеджменту організації
Національного університету «Львівська Політехніка»*

Розвиток партнерства між вищими навчальними закладами (ВНЗ) України та підприємствами є досить актуальним для удосконалення та реформування не тільки освітніх питань, але й розвитку економіки країни в цілому. Саме налагодження співробітництва дозволить вирішити нагальні питання інноваційної діяльності, можливостей патентування та ліцензування, фінансової підтримки ВНЗ та молодих науковців, а також працевлаштування випускників.

Взаємодія «ВНЗ – підприємство» – це своєрідна взаємодопомога учасників процесу творення науки, що в період кризи в країні є важливим та необхідним.

На сьогоднішній день процес взаємодії відбувається досить нерівномірно та неоднозначно. Причиною цього є певна недовіра між партнерами, а саме:

- застарілість обладнання та відсутність певних матеріалів в ВНЗ не дозволяє проводити необхідні експерименти;
- патентами вітчизняних науковців більше цікавляться підприємства закордоном ніж вітчизняні;
- знання випускників не завжди відповідають вимогам роботодавців.

Це пов'язано з тим, що існує певна швидка та динамічна зміна бізнес середовища та, в більшій мірі, консервативність науки та освіти в Україні. ВНЗ та підприємці говорять різними мовами, переслідують різні цілі і мають відмінну культуру.

Сучасні дослідження вченими питань розвитку національної економіки переконливо доводять важливість розвитку взаємовідносин між державою, освітніми, науково-дослідними установами та бізнесом.

Так, українські вчені Бай С.І., Яцишина К.В. наголошують на тому, що ініціатором розвитку партнерських стосунків має виступати держава або регіональні органи влади, які б організовували проведення спільних дискусій, зустрічей із вченими університету та підприємцями щодо економічного розвитку регіону. Під час таких дискусій виникали б домовленості про взаємодію [1, ст. 6].

Розуміючи складний стан в країні, державний апарат має залучити до ініціативи підприємства. Звичайно, про фінансування з боку держави мови не йдеться, проте таке стимулювання підприємств до співробітництва та підтримки науки, вже показало б певні результати.

Однак не лише держава має стимулювати до розвитку партнерських відносин. Самі підприємства мають бути зацікавленими у використанні можливостей, що надає їм університет. На сьогоднішній день ми вже маємо реальні приклади такої взаємодії в сфері інформаційних технологій (ІТ) та телекомунікацій. Як приклад, взаємодія між великими львівськими ІТ компаніями Eleks, Lohika, SoftServe та кафедрою програмного забезпечення НУ «Львівська Політехніка». Це дозволяє студентам проходити навчально-технологічну, переддипломну, дослідницьку практики, а компаніям в результаті отримати досвідчених, успішних та перевірених майбутніх працівників.

Як показує європейський досвід, співпраця між університетами та підприємствами дуже впливає на майбутнє розвитку країни. Серед роботодавців і вузів, найбільш позитивні зміни відмічені у практичній спрямованості студентів та удосконаленні навчальних програм.

Активний розвиток партнерства розглядається як основний передовий крок університетського ділового співробітництва в сусідніх Болгарії, Угорщині та Польщі. Особливу роль в налагодженні партнерства між ВНЗ і підприємствами відіграють центри розвитку кар'єри і деякі спеціалізовані відділи, такі, як промислові відділення зв'язку та бюро з трансферу технологій.

В Болгарії дуже мала кількість підприємств мають чіткі законодавчі інструкції, що призначені для ділового співробітництва з університетом. Однак більшість підприємств розглядають партнерство з вищими навчальними закладами як неформальний пріоритет, що в основному включає в себе практичні заняття, стажування, спільні проекти та ініціативи.

В Угорщині, діяльність вищих навчальних закладів орієнтована в першу чергу на передачу знань, працевлаштування випускників, міжнародні стажування. Також спостерігаються випадки створення спільних науково-

дослідних центрів та технологічних парків. В Польщі підприємства зосереджені на двосторонньому партнерстві з вищим навчальним закладом, та орієнтовані на конкретний об'єкти, що становлять взаємний інтерес, таких, як наукові дослідження, проекти, студентські стажування та фінансової підтримки.

Важливо відмітити, що в країнах Чехії і Словаччині університети є чинником підвищення конкурентоспроможності регіональної промисловості. Все більше надається можливість для навчання впродовж життя, створюються робочі місця з більш високими вимогами до знань і навичок, простежується тісний зв'язок діяльності науково-виробничих підприємств та університетів.

Науково-інноваційні комплекси створюються на конкурсних засадах в університетах Чехії, що займаються потужними науковими дослідженнями та мають у своєму складі інноваційні структури (технопарк, інноваційно-технічні центри, бізнес-центри, інкубатори бізнесу), що пройшли у встановленому порядку державну акредитацію [2, с. 29].

В Іспанії політика партнерства орієнтована на просування наукових досліджень і розробок, передачі знань та практичної підготовки випускників. Представники вищих навчальних закладів і підприємств в Іспанії стверджують, що основними напрямками співпраці в останнє десятиліття були розробка навчальних програм і спільних програм студентського стажування.

В Німеччині відома діяльність Товариства ім. Фраунгофера, що здійснює прикладні дослідження для підприємств, а також в інтересах громадськості. Товариство об'єднує 80 дослідницьких установ та є найбільшою організацією з прикладних досліджень у Європі, що проводять дослідження за дорученням промисловості, сектору надання послуг та публічно-правового управління, і пропонують інформаційні та сервісні послуги.

Розглядаючи можливості тісної співпраці бізнес-структур і установ вищої освіти, можна навести приклад Великобританії, а особливо Університет Манчестерського інституту науки і технологій, при якому створено Північний дослідний центр аерокосмічних технологій [3, с. 62].

Беручи до уваги успіх Європейських країн, визначаємо, що підтримка ВНЗ в Україні з боку підприємств потребує розвитку. Завданням держави мало б бути стимулювання до спільної діяльності партнерів, практика студентів, наукова підтримка з боку підприємств.

Підводячи підсумок можна наголосити на тому, що важливість розвитку партнерських відносин є нагальним питанням як для ВНЗ, так і для підприємств України. Освіта, наука та наукові дослідження потребують фінансової підтримки, це велика перспектива на майбутнє. Тому варто зазивати підприємства на допомогу та сприяти цій взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Співробітництво в тріаді «держава – наука – бізнес»: проблеми та шляхи вирішення / С. І. Бай, К. В. Яцишина // Бізнес Інформ. – 2012. – № 10. – С. 6-11.
2. Науково-технічне співробітництво як тенденція в розвитку вищої економічної освіти в європейських країнах / С. А. Товканець, Г. В. Товканець // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер.: Економіка. – 2014. – Вип. 1. – С. 29-34.
3. Гибсон М. Бизнес и высшее образование: опыт взаимодействия в Великобритании / М. Гибсон, А. Ю. Афонин // Университетское управление. – 2004. – № 4(32). – С. 62.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ярмак Марина Русланівна

здобувач

*Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва*

Оскільки частка доданої вартості сільського господарства у ВВП становить понад 10%, а підприємства цієї галузі демонструють найвищі показники за індексами виробництва, сільське господарство відіграє важливу роль в економіці України. За таких умов дослідження питань функціонування та перспектив розвитку аграрної сфери на сьогодні є вкрай актуальними.

Не зважаючи на те, що протягом 2014 року відбулося покращення основних показників ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, зокрема, на 34,06% збільшився обсяг сумарного чистого прибутку та на 9,3% виріс загальний рівень рентабельності їх операційної діяльності [1], велика кількість проблемних аспектів у роботі аграрних підприємств вимагає пошуку шляхів їх нейтралізації. До таких проблем відносяться: низький рівень матеріально-технічного забезпечення та технічна відсталість виробництва; падіння родючості сільськогосподарських земель; брак власних коштів та зниження інвестиційної привабливості галузі; невідповідність якості продукції міжнародним стандартам; використання застарілих управлінських технологій; відсутність ефективних стратегій та методів ведення конкурентної боротьби. При цьому стан визначених проблемних аспектів діяльності сільськогосподарських підприємств погіршується під впливом окремих факторів зовнішнього середовища. Недосконалість нормативно-правового забезпечення (в тому числі й Податкового кодексу України), диспаритет цін на аграрному ринку, а також послаблення державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції є каталізаторами розвитку негативних тенденцій у діяльності підприємств галузі. О.Є. Гудзь та О.С. Степасюк [2] також акцентують увагу на відсутності цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на забезпечення стабільності власного продовольчого ринку та використання продовольчих вигод від зростання присутності України на світових ринках продовольства. За таких обставин, враховуючи експортну спрямованість сільськогосподарських підприємств в умовах розвитку інтеграційних процесів, завдання налагодження виробництва конкурентоспроможної продукції та забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому набувають пріоритетного значення.

Як зазначено в [3], у загальному вигляді конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства може бути визначена як його порівняльна перевага стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни і за її межами. Конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства у [4, с. 241] трактується як можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому аграрному ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної сільськогосподарської продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність свого функціонування. Необхідно звернути увагу, що в цілому для будь-якого підприємства конкурентоспроможність, як узагальнюючий показник його рівня

розвитку, характеризує здатність зберігати та розширювати власні конкурентні позиції у порівнянні з конкурентами. Проте, спрямованість діяльності підприємства та специфічні риси галузі, в якій воно функціонує, визначають особливості формування його конкурентоспроможності. Так, у [5] серед основних чинників, які впливають на формування конкурентоспроможності в сільському господарстві виокремлено: землю її надра, води, кліматичні умови; виробничий потенціал підприємства; технології, які формують та впливають на якість продукції та продуктивність персоналу.

До основних сучасних проблем управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств, що найчастіше розглядається як напрям менеджменту, сукупність заходів, або специфічна управлінська функція, відносяться: необґрунтованість вибору показників оцінювання конкурентоспроможності, конкурентної стратегії та шляхів забезпечення конкурентоспроможності; недостатнє врахування аналізу діяльності конкурентів та їх потенціалу при проведенні маркетингових досліджень; відсутність комплексних підходів до управління конкурентоспроможністю.

Для управління конкурентоспроможністю підприємства використовується достатньо велика кількість інструментів, серед яких: фінансово-економічний аналіз, багатокутник конкурентоспроможності, бенчмаркінг, матричні методи (матриця І. Ансоффа, матриця конкурентних стратегій М. Портера, матриця А. Томпсона – А. Стрікланда, матриця Shell-DPL, матриця життєвого циклу галузі Hofer /A.D. Little, матриця Хофера-Шендлера, матриця Boston Consulting Group, матриця GE/McKinsey), SWOT-аналіз, PEST-аналіз, експертні оцінки, різні аналітичні системи показників, бюджетування, контролінг, аналіз можливостей конкурентів, сегментація, проектний підхід, багатофакторний системний аналіз, ABC-аналіз, XYZ-аналіз та ін. При цьому питання обґрунтування характеристик для кількісного та якісного оцінювання конкурентоспроможності підприємства посідає одне з головних місць у реалізації процесу управління. Це зумовлено тим, що оцінка поточного рівня конкурентоспроможності, виявлення потенційних конкурентних переваг та «вузьких місць» у діяльності підприємства у порівнянні з його конкурентами дає можливість обґрунтовано підійти до визначення лінії поточної та перспективної конкурентної поведінки. До того ж у процесі ідентифікації конкурентоспроможності підприємства, що є комплексною характеристикою його розвитку, обов'язковим є врахування найважливіших факторів, які визначають її рівень. За таких умов серед багатьох інструментів оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства вигідно себе позиціонує збалансована система показників (ЗСП), використання якої дозволяє проаналізувати його діяльність на основі визначення рівня конкурентоспроможності за фінансовою, маркетинговою, виробничою і компетентнісною сферами та виявити ключові фактори, що прямо чи опосередковано забезпечують підприємству успіх в сегменті аграрного ринку, де воно працює. Ще однією перевагою використання ЗСП у порівнянні з іншими інструментами є можливість з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між підсистемами ЗСП (фінанси, клієнти, внутрішні-бізнес-процеси, розвиток та навчання персоналу) виявляти та попереджувати фактори негативного впливу на загальний рівень конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Оскільки сільськогосподарське підприємство не діє на ринку уособлено, для розвитку його конкурентних переваг, які є основою підвищення ефективності

управління конкурентоспроможністю, вважається необхідним проведення ґрунтовних маркетингових досліджень показників діяльності конкурентів, аналізу методів ведення їх бізнесу та конкурентної позиції на ринку. Проведення конкурентного аналізу або використання бенчмаркінгу, як інструменту порівняння власної діяльності з діяльністю галузевих лідерів, дає можливість виявити ключові переваги конкурентів та інтегрувати їх досвід у діяльність підприємства.

Слід зазначити, що в умовах непередбаченості та постійних змін зовнішнього середовища, в якому функціонує аграрне підприємство, управління конкурентоспроможністю, як складний і динамічний процес, пропонується здійснювати на стратегічному та оперативному рівні. При цьому на стратегічному рівні управління конкурентоспроможністю для досягнення конкурентних переваг у довгостроковій перспективі визначаються стратегічні цілі та формується конкурентна стратегія, на оперативному – вирішуються поточні завдання забезпечення конкурентоспроможності та корегуються стратегічні пріоритети підприємства.

Слід зауважити, що при формуванні підходів до управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства також важливо усвідомлювати, що конкурентна стратегія, як інструмент забезпечення конкурентоспроможності, повинна бути узгоджена із загальною (корпоративною) стратегією; необхідним є врахування взаємозв'язків теорії конкуренції з теорією життєвих циклів (перетворення, які відбуваються на кожній із стадій життєвого циклу, як моделі його еволюційного розвитку, зумовлюють вибір конкурентної стратегії та впливають на конкурентоспроможність підприємства).

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що для вирішення розглянутих сучасних проблем діяльності сільськогосподарських підприємств представлені окремі пропозиції щодо їх вирішення необхідно логічно об'єднати у комплексний підхід, якісне розроблення та впровадження якого не тільки дозволить протистояти конкурентам та зберегти власні конкурентні позиції, а й сприятиме підвищенню ефективності управління конкурентоспроможністю.

Список використаних джерел:

1. Статистичний бюлетень «Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2014 рік» / Державна служба статистики України. – К., 2015. – 84 с.

2. Гудзь О. Є. Формування та механізм реалізації стратегії управління конкурентоспроможністю аграрного підприємства / О. Є. Гудзь, О. С. Степасюк // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 168, ч. 1. – С. 194–203.

3. Броницький О. М. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: чинники та підходи до визначення [Електронний ресурс] / О.М. Броницький – Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/13.pdf

4. Рижман Л. Д. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: ідентифікація та стратегія формування / Л. Д. Рижман // Наукові праці Полтавської державної академії. – Вип. 2(5), Т. 1. – 2012. – С. 241–248.

5. Губенко В. І. Конкурентоспроможність продукції АПК: стан та можливості в умовах глобалізації / В. І. Губенко // Вісник СНАУ, серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – Вип. 5/2. – С. 3–7.

ОЦІНЮВАННЯ КОРЕЛЯЦІЇ МІЖ ЛОГІСТИЧНИМИ ВИТРАТАМИ ТА ОБСЯГОМ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Яшкін Дмитро Сергійович
аспірант

Одеського національного політехнічного університету

Мінімізація підприємницьких ризиків є важливим завданням управлінських структур промислових підприємств. На сучасному етапі розвитку економіки країни промислові підприємства мають враховувати крім економічних ризиків також ризики, які пов'язані з зовнішніми політичними та соціальними загрозами. Серед економічних ризиків слід виокремити логістичні, які мають величезний вплив на стабільну роботу.

Для визначення впливу логістичних витрат на обсяги реалізованої продукції в Україні було досліджено динаміку цих показників з 2010 по 2014 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка окремих логістичних витрат та обсягу реалізованої продукції за 2010-2014 рр.

Показник/Рік	Обсяг реалізованих послуг, млн. грн.				
	2010	2011	2012	2013	2014
Діяльність транспорту	53384	73111	71120	71652	78412
Складське господарст-во та допоміжна діяльність у сфері транспорту	43340	51486	59589	59370	60110
Сума	96723	124597	130710	131022	138522
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)	3366228	3991239	4203170	4050215	4045727

Джерело: [1, с. 266, 272]

Видно, що показники обсягу реалізованої продукції та сума обсягу послуг діяльності транспорту, складської діяльності та допоміжної діяльності у сфері транспорту мають тісний зв'язок, що підтверджує їх статистично значущий коефіцієнт кореляції ($R=0,94$).

Ефективність функціонування системи визначається відношенням корисного ефекту до витрат на його одержання. За класифікацією [2, с. 211] можна логістичні витрати можна поділити на транспортні (тарифи, страхування, адміністративні) та складські (зберігання, інвестиції, страхування, псування, комунікації, навантажувально-розвантажувальні роботи, упаковка, управління запасами, адміністративні).

Ефект діяльності промислового підприємства можна виразити валовим доходом, що є різницею між обсягом реалізованої продукції та собівартістю товарів, виконаних робіт, адміністративних, збутових та інших витрат. Собівартість та інші витрати можуть бути розрахована по елементах, відносно центрів витрат або за окремими відділами. Одними із логістичних витрат при цьому виступають складські та транспортні, які можуть значно варіюватися в залежності від напрямку діяльності промислових підприємств (рис. 1).

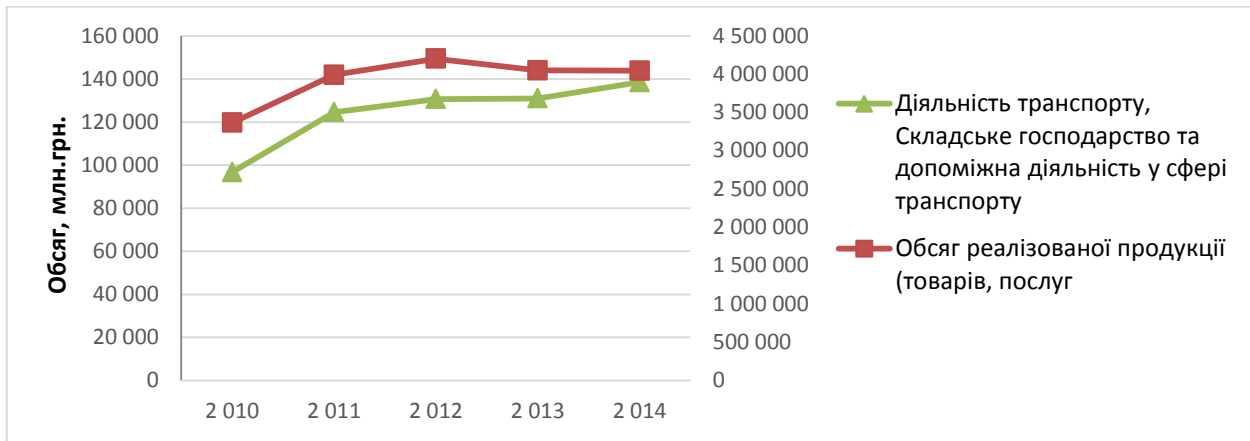


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції та сумарних послуг, наданих транспортом та складським господарством за 2010-2014 рр. [1]

Оскільки звітністю підприємств за ПсБУ не передбачено окрему класифікацію логістичних витрат, вихідними даними для розрахунку макроекономічних показників було взято офіційні статистичні дані щодо витрат, які мають бути визначені як логістичні. Частка інших логістичних витрат може варіюватись в залежності від галузевої належності підприємства, коефіцієнту оборотності запасів, географії кінцевих споживачів (табл. 2).

Таблиця 2

Показник частки окремих витрат на логістику у обсягу реалізованої продукції (E_1) за 2010-2014 рр.

Показник/Рік	2010	2011	2012	2013	2014
E_1	2,87	3,12	3,11	3,23	3,42

Джерело: [1]

Видно, що у 2010-2014 рр. динаміка реалізованої продукції співпадає із понесеними складськими та транспортними логістичними витратами, при цьому впродовж 2013-2014 рр. при загальному падінні обсягу реалізованої продукції спостерігається зростання обсягу послуг із транспорту та складського господарства, що свідчить про зменшення ефективності використання логістичної системи при обслуговуванні руху товарів та послуг. Якщо $E_1(2010)=2,87\%$, то в 2014 він складає $E_1(2014)=3,42\%$.

Збільшення витрат на обслуговування руху товарів при одночасному зменшенні обсягу реалізації продукції призводить до зменшення операційного прибутку, що в свою чергу зменшує можливості підприємства в подальшому розпорядженні нерозподіленим прибутком (інвестування, виплата дивідендів та ін.). Ефективний менеджмент полягає в максимізації відношення прибутку по витрат, пов'язаних з його отриманням. Темпи приросту (або падіння) результатів від операційної діяльності мають бути більшими (при негативній динаміці – меншими), ніж відповідні витрати, пов'язані з цією діяльністю

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Окландер М. А. Логістика: Підручник / М. А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.

OTOCZENIE POLITYCZNO – PRAWNE HISZPAŃSKICH I POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Patrycja Lech

mgr, doktorant Wydziału Humanistycznego

Uniwersytet Pedagogiczny im. Komisji Edukacji Narodowej, m. Kraków, Polska

Właściwa obserwacja i interpretacja zmian zachodzących w makrootoczeniu tj. w obszarze wokół działalności gospodarczej, zwłaszcza w dobie postępującej globalizacji, stanowi istotny czynnik warunkujący jej rozwój i poziom generowanego zysku. Jednym z elementów otoczenia ogólnego przedsiębiorstw jest system polityczny oraz regulacje prawne. Obowiązujące przepisy i ustawy nie tylko stanowią o skali łatwości lub stopniu trudności prowadzenia przedsiębiorstwa, ale kształtują również gospodarkę, determinują zaplecze technologiczne i regulują stosunki społeczne. Tymczasem segment polityczno-prawny wydaje się być bardzo często marginalizowany w analizie czynników warunkujących funkcjonowanie działalności gospodarczej [1, s. 104-122]. Poniższe opracowanie miało na celu przede wszystkim wskazanie na istotność roli uwarunkowań polityczno-prawnych w kreowaniu przyjaznego środowiska dla przedsiębiorczości. Tak przyjęty zamiar zdeterminował dobór podmiotów analizy porównawczej. Na wybór określonych państw miało wpływ ich położenie w różnych regionach Unii Europejskiej oraz odmienna reakcja ich koniunktury gospodarczej na współczesny kryzys finansowy. Królestwo Hiszpanii stanowi bowiem jeden z tych krajów, które w znaczący sposób odczuły skutki załamania ekonomicznego chociażby w postaci gwałtownego wzrostu bezrobocia wśród młodych ludzi, czy rosnącego długu publicznego. W tym samym czasie Polska była stawiana jako przykład państwa, któremu udało się uniknąć perturbacji gospodarczych, uchodząc w powszechnej opinii za «zieloną wyspę» na tle reszty krajów europejskich. Przyczyną wyboru określonych państw był także fakt, częstego w powszechnej opinii, wskazywania na podobieństwo obydwu krajów i zachodzącą standaryzację pod względem regulacji łatwości prowadzenia własnego biznesu.

1. Otoczenie polityczno-prawne przedsiębiorstw: znaczenie i zakres tematyczny pojęcia

W dostępnej literaturze przedmiotu można odnaleźć wiele sposobów wyjaśnienia terminu otoczenia działalności gospodarczej. Najprostsza z definicji określa obszar wokół przedsiębiorstwa, jako wszystkie elementy, które znajdują się poza jego granicami i wywierają na niego bezpośredni lub pośredni wpływ. Ten uniwersalny sposób wyjaśnienia znaczenia terminu można odnaleźć np. w opracowaniach naukowych J.A.F. Stoner'a [2, s. 79]. Każda z definicji w pewnym stopniu akcentuje złożoność konstrukcji otoczenia, wskazując na jego podział na środowisko wewnętrzne oraz zewnętrzne, jednocześnie wyróżniając w ramach drugiego wydzielonego obszaru trójpoziomą strukturę:

- środowisko wewnętrzne;
- środowisko zewnętrzne:
 - otoczenie ogólne (dalsze, makrootoczenie);
 - otoczenie celowe (bliższe, mikrootoczenie);
 - otoczenie regionalne (mezootoczenie).

Obszarem wokół przedsiębiorstwa charakteryzującym się największą pojemnością tematyczną pozostaje wspomniane już makrootoczenie, w obrębie którego skupiają

się zjawiska całkowicie niezależne od oddziaływania organizacji, w tym elementy międzynarodowe, ekonomiczne, technologiczne, społeczno-kulturowe i demograficzne, a przede wszystkim, najbardziej interesujące z powodu niniejszego opracowania – uwarunkowania polityczno-prawne.

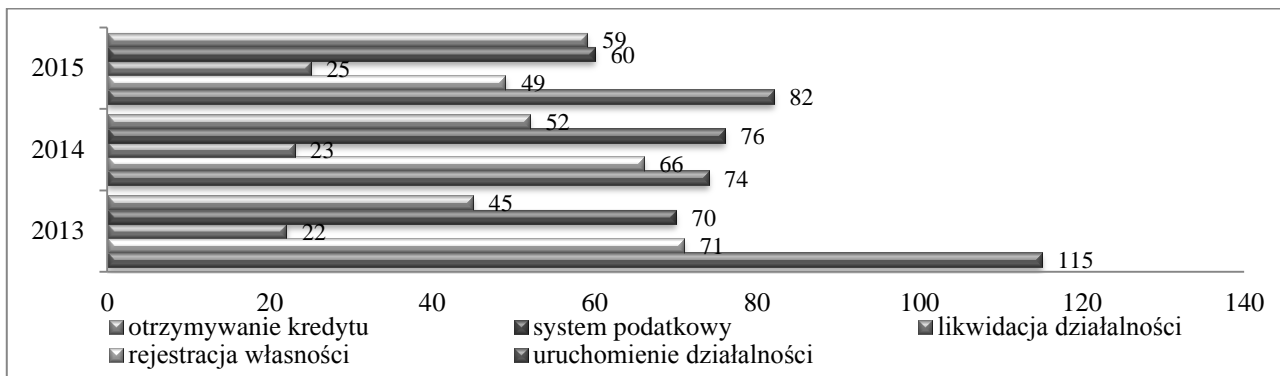
Otoczenie polityczno-prawne stanowi w pierwszej kolejności system polityczny państwa i związany z nim charakter decyzji podejmowanych przez rządzących, które budują fundamenty ustroju gospodarczego (kapitalizm lub socjalizm, interwencjonizm państwowy lub liberalizm). Podejmowane uchwały władz centralnych, jak i lokalnych decydują również o dopuszczonych formach prowadzenia działalności gospodarczej oraz o warunkach funkcjonowania przedsiębiorstwa, określają ogólne zasady zatrudniania pracowników, prawo pracy, ochronę konsumenta, system podatkowy czy certyfikacje wyrobów. Pod uwagę bierze się również pomoc państwa, dostępność subsydiów w danej działalności. Jednoznaczność ustanawianych regulacji oraz ich egzekwowanie zależy od siły i stabilności ustroju politycznego. Zatem jego trwałość determinuje również poziom atrakcyjności inwestycyjnej. Tym samym, otoczenie polityczno-prawne przedsiębiorstw to także polityka infrastrukturalna, która odpowiada za rozbudowę sieci transportu, modernizację sieci energetycznej, tworzenie warunków mieszkaniowych i miejsc spędzania wolnego czasu, a także zakres wykształcenia społeczeństwa. Na rozwój inwestycji wpływają także ustalone przez rządzących bariery handlowe i zachęty biznesowe. Posługując się takimi narzędziami, jak m.in.: taryfy celne, przepisy weterynaryjne, zwolnienia podatkowe czy zasiłki pieniężne, państwo reguluje konkurencyjność krajowych i zagranicznych przedsiębiorców. Zatem determinując inicjatywy eksportowe lub importowe, jednocześnie modeluje rynek, kształtuje normy, wzory zachowań oraz skłonności konsumenckie [1].

2. Analiza wpływu otoczenia polityczno-prawnego na działalność gospodarczą w Hiszpanii i w Polsce

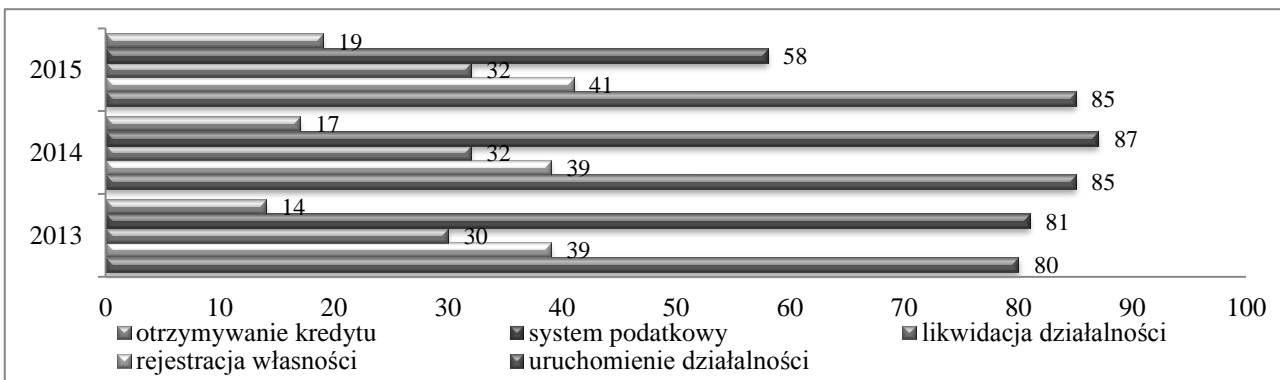
Pierwsza część niniejszego opracowania wskazuje jak wiele różnorodnych zjawisk wchodzi w skład omawianego segmentu otoczenia przedsiębiorstwa. Chcąc wyodrębnić najważniejsze z nich, o największej sile oddziaływania, autorka zdecydowała posłużyć się w samodzielnej analizie porównawczej instrumentem badawczym określanym jako Ease of Doing Business Index, czyli Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Biznesu.

Obliczaniem wartości wybranego parametru, a następnie tworzeniem jego ogólnego rankingu oraz publikacją raportów, zajmuje się jedna z finansowych instytucji międzynarodowych – Bank Światowy, który kontynuuje tę inicjatywę od 2003 roku, zaś podstawę jego metody obliczania wartości stanowi kilka wyselekcjonowanych czynników, w tym m.in.: uruchamianie i likwidacja działalności, rejestracja własności, system podatkowy, otrzymywanie kredytów.

Rysunki 1 i 2 ukazują zmianę miejsc poszczególnych wskaźników w ogólnej klasyfikacji indeksu na przestrzeni lat 2013-2015, czyli w latach, w których parametr był tworzony w oparciu o tę samą prezentowaną kompilację czynników. Wyższa pozycja w rankingu wskazuje na prostsze i bardziej przyjazne dla przedsiębiorców procedury związane z funkcjonowaniem działalności gospodarczej.



Rys. 1. Pozycje zajmowane przez Hiszpanię w pięciu kategoriach wyróżnionych w obrębie wskaźnika *Ease of Doing Business Index* na przestrzeni lat 2013-2015
Opracowanie własne na podstawie [3]



Rys. 2. Pozycje zajmowane przez Polskę w pięciu kategoriach wyróżnionych w obrębie wskaźnika *Ease of Doing Business Index* na przestrzeni lat 2013-2015
Opracowanie własne na podstawie [3]

Dane ukazane na wykresach dowodzą, iż aspektami, w których polityczno-prawny segment makrootoczenia dotychczas uzyskiwał najwyższą ocenę, pozostają w Hiszpanii – procedura likwidacji przedsiębiorstwa, zaś w Polsce – czynności związane z otrzymywaniem kredytów. Najdalsze miejsca spośród wybranych pięciu kategorii *Ease of Doing Business Index* zarówno w Hiszpanii, jak i w Polsce zajęły procedury rozpoczynania działalności gospodarczej oraz system podatkowy. Paradoksalnie jednak to właśnie te regulacje będące najslabszym punktem zarówno hiszpańskiego, jak i polskiego otoczenia polityczno-prawnego odnotowały największą pozytywną zmianę w klasyfikacji. Według obserwacji Banku Światowego, obecnie hiszpański przedsiębiorca w celu założenia własnej firmy musi podjąć sześć odrębnych działań, o cztery mniej niż w roku wcześniejszym i dokładnie o tyle samo mniej niż dwanaście lat temu. W Polsce zaś liczba formalności związanych z płatnościami z tytułu podatków zmalała z czterdziestu do osiemnastu procedur, zaś czas zmniejszył się o sto trzydzieści dwie godziny i obecnie wynosi dwieście osiemdziesiąt sześć godzin rocznie [3].

3. Wnioski

W opracowaniu przybliżono zakres pojęciowy otoczenia polityczno-prawnego przedsiębiorstwa, akcentując jego istotność w funkcjonowaniu działalności gospodarczej, w tym celu posługując się przykładem Hiszpanii i Polski.

Zdaje się, iż Polska ostatecznie wykorzystała warunki «zielonej wyspy» wprowadzając usprawnienia dla przedsiębiorców, które ostatecznie pozwoliły jej zmienić miejsce w ogólnej klasyfikacji rankingu z 32 (na koniec 2013 roku) na 25 miejsce (rok 2015). W tym samym czasie Hiszpania borykająca się z potężnym kryzysem finansowym pogrążyła się w stagnacji zajmując bez zmian 33 miejsce, co w niesprzyjających warunkach również można uznać za sukces [3].

Bieżąca analiza uwarunkowań polityczno-prawnych pozwala nie tylko na zlokalizowanie przyjaznego środowiska dla przedsiębiorców, ale również może stanowić diagnozę o stanie ustroju państwowego, ocenę standaryzacji europejskiej, a także podstawę do predykcji stosunków gospodarczych i relacji międzynarodowych.

Literatura:

1. Urbanowska-Sojkin E. Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
2. Stoner J. A. F., Freeman E. R., Gilbert D. JR, Kierowanie, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.
3. Raporty Ease of Doing Business Index dotyczące łatwości prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych państwach w latach 2013–2015 opracowane przez Bank Światowy, <http://www.doingbusiness.org/rankings> (data dostępu: 07.02.2016 r.).

НАПРЯМ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В КОНТЕКСТІ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Бедзир Володимир Саватійович

старший викладач кафедри менеджменту

Ужгородського торговельно-економічного інституту

Київського національного торговельно-економічного університету

З укладанням Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом (16.09.2014) актуалізується питання адаптації національного законодавства до законодавства ЄС, в тому числі щодо розробки та удосконалення базових стандартів і нормативів у туристичній галузі. Так, стаття 400 пункт «с» Угоди про Асоціацію прямо вимагає чіткої взаємодії між туризмом та захистом навколишнього середовища [1, ст. 400], а Додаток ХХХ до Розділу V «Економічне і галузеве співробітництво» встановлює граничні терміни (3-5 років) щодо наближення законодавства України до законодавства ЄС в сфері управління довкіллям та екологічній політиці [2].

Українські Карпати стали екологічно вразливіші, що зв'язано не в останню чергу зі значним скороченням регуляторних функцій державних органів на протязі останніх років; до головних чинників дерегуляції віднесемо відміну обов'язкової сертифікації більшості туристичних послуг і значне скорочення ліцензійних вимог щодо діяльності в сфері туризму. Радикальна оптимізація управління (регулювання) в галузі туризму відчутно відобразилася й на регіональному рівні. Значне звуження сфери бюрократичного впливу визвало, відповідно, і зменшення бюрократичного інтересу до галузі, внаслідок чого туризм перестав бути в регіоні пріоритетною галуззю, що має очевидні як економічні, так і екологічні негативні наслідки.

Законом України «Про туризм» встановлюються засади раціонального використання туристичних ресурсів і регулюються відносини щодо організації і здійснення туризму в межах території України. Майнові та немайнові відносини між учасниками ринку туристичних послуг регулюються Господарським та Цивільним кодексами, порядок і способи захисту порушених прав туристів визначаються ЗУ «Про захист прав споживачів», а якість послуг визначається як договором на туристичне обслуговування, так і державними стандартами. В той же час, якщо чинними (ратифікованими) міжнародними угодами передбачено інші правила, ніж ті, що встановлено вітчизняним законодавством, то застосовуються правила міжнародних договорів.

Згідно чинного законодавства, туристичну діяльність мають право здійснювати як суб'єкти підприємницької діяльності (фізичні та юридичні особи), так і фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності та надають послуги з тимчасового розміщення, харчування, екскурсійного супроводу тощо [3, ст. 5]. Обов'язковому ліцензуванню підлягає тільки господарська діяльність туристичних операторів, інші ж фізичні та юридичні особи, незалежно від форми власності, що займаються господарською

діяльністю в сфері туризму, не зобов'язані проводити ліцензування – приміром, турагенти, готелі, мотелі, кемпінги, туристичні бази тощо. Однак забороняється надавати послуги з розміщення (проживання) без наявності свідоцтва про встановлення відповідної категорії об'єктам туристичної інфраструктури [3, ст. 19]. До таких об'єктів туристичної інфраструктури законодавство відносить готелі, інші об'єкти, призначені для надання послуг з розміщення, заклади харчування, курортні заклади тощо. В той же час Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.2012 № 830 встановлює, що категорії готелям та іншим об'єктам, які призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), встановлюються за результатами добровільної сертифікації послуг з тимчасового розміщення [4].

Порядок встановлення категорій готелям та іншим об'єктам тимчасового розміщення регламентується Постановою КМУ від 29.07.2009 № 803 (редакція від 02.12.2015 р.) і здійснюється Управлінням туризму та курортів Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, що розміщує на своєму офіційному веб-сайті реєстр свідоцтв про встановлення категорій об'єктам. Станом на 25.01.2016 реєстр містить 303 об'єкти, з яких у 88 термін дії свідоцтв закінчився, а 15 свідоцтв скасовано [5]. Прикметно, що в Закарпатській області, згідно цього реєстру, категорії встановлені всього чотирьом готелям (усі – «чотири зірочки»), причому у трьох готелів термін дії свідоцтв уже закінчився. За таких реалій важко сподіватися не тільки на європейських інвесторів, але й на значний потік європейських туристів.

Відповідно до ЗУ «Про туризм», готель – це підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням [3, ст. 1]. Однак, чинний національний стандарт ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщування» до готелів та аналогічних засобів розміщення відносить колективні засоби розміщення, що складаються більше ніж з семи номерів [6, п. 4.2.1]. Причому, відповідно до ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів», мінімальна житлова площа номера (без площі санвузла, коридору та балкона) повинна становити не менше 8 м², а з розрахунку на гостя – не менше 4,5 м² [7, п. 5].

Принципово інший нормативно-термінологічний підхід відображено в чинній Постанові КМУ від 15.03.2006 р. № 297 «Про затвердження Порядку надання послуг з тимчасового розміщення» (редакція від 05.09.2012 р.), за якою засоби розміщення поділяються на колективні (загальна кількість місць 30 або більше) та індивідуальні (менш ніж 30), в яких за плату або безоплатно надають місце для ночівлі в кімнаті чи іншому приміщенні. Причому фізичні особи – власники або орендарі індивідуальних засобів розміщення – надають послуги з тимчасового розміщення (проживання) без державної реєстрації їх як суб'єктів підприємницької діяльності [8, п. 2, п. 7]. Ця нормативна розбіжність триває вже майже 10 років і вимагає якнайшвидшого вирішення в контексті нормативно-правової євроінтеграції.

До фізичних осіб, що надають послуги з тимчасового розміщення (проживання) без державної реєстрації їх як суб'єктів підприємницької діяльності належать, в першу чергу, суб'єкти діяльності так званого сільського зеленого туризму, що успішно розвивається як різновид підприємницької діяльності в сільській місцевості, в тому числі у гірських районах (Карпатах). Нормативно-правовою основою організації сільського зеленого туризму є Закон України «Про особисте селянське господарство», стаття 1 якого визначає особисте селянське

господарство як господарську діяльність фізичної особи «з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму» [9, ст. 1]. Але за законом діяльність, пов'язана з веденням особистого селянського господарства, до підприємницької діяльності не відноситься – і в сфері сільського зеленого туризму теж.

Зауважимо, що ЗУ «Про особисте селянське господарство» – це єдиний вітчизняний нормативно-правовий документ, де використовується словосполучення «сільський зелений туризм», причому без будь-якого характерного для законодавчого акту термінологічного визначення. Відтак склалася доволі парадоксальна ситуація, коли значний сектор регіональної туристичної індустрії, а саме сільський зелений туризм, фактично відноситься не до сфери туризму, а до сільського господарства, до того ж ця діяльність жодним чином ні статистично, ні податково не обліковується, тобто формально (нормативно) сільського зеленого туризму не існує.

В цьому контексті, очевидно, сільський зелений туризм (а отже, і регіональний туризм загалом) функціонує в значному нормативно-правовому вакуумі, що, безперечно, надає галузі певного стимулу до розвитку, однак поглиблює низку суспільно-соціальних проблем. Адже функціонування регіонального туризму без критично необхідних інфраструктурних зрушень в сільській місцевості, перш за все у сфері водопостачання, каналізування та вивозу сміття, суперечить і духу, і букві Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Список використаних джерел:

1. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/page
2. Додатки до Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом. [Електронний ресурс]: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_a11
3. Про туризм. Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР / Редакція від 11.02.2015. – [Електронний ресурс]: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
4. Про внесення змін до порядків, затверджених постановами Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 297 і від 29 липня 2009 р. № 803. Постанова Кабінету Міністрів України від 5.03.2012 № 830 – [Електронний ресурс]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/830-2012-%D0%BF>
5. Реєстр свідоцтв про встановлення категорій готелям та іншим об'єктам, що призначаються для надання послуг з тимчасового розміщення (проживання), виданих Держтуризмкурортом. Станом на 25.01.2016 р. – [Електронний ресурс]: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=7f89dba2-0fdc-40e6-b870-a413e1063d3a&tag=RestrSvidotstvProVstanovlenniaKategorii>
6. ДСТУ 4268:2003 «Послуги туристичні. Засоби розміщування» – [Електронний ресурс]: <http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-941>
7. ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів» – [Електронний ресурс]: <http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-940>
8. Про затвердження Порядку надання послуг з тимчасового розміщення (проживання). Постанова Кабінету Міністрів України від 15.03.2006 № 297 – [Електронний ресурс]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/297-2006-%D0%BF/print1388167416296208>
9. Про особисте селянське господарство. Закон України 15.05.2003 № 742-IV / Редакція від 05.04.2015. – [Електронний ресурс]: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/742-15/print1364475836493526>

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Кучерява Каріна Якупівна

*аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України*

Актуальність. Відмінною рисою сільського господарства України є традиційно низький рівень забезпечення нормативно-правових, фінансово-економічних та інституційних умов діяльності дрібнотоварного сектору порівняно з корпоративним. Вирішення зазначеної проблеми є можливим шляхом консолідації та взаємодії дрібнотоварних виробників на кооперативних засадах. Розвиток сільськогосподарської кооперації час від часу стає предметом підвищеної уваги з боку урядовців. Проте до поточного моменту на законодавчому рівні не було визначено стратегічних орієнтирів розвитку власне сільськогосподарської кооперації. Натомість має місце практика прийняття середньострокових програм підтримки. Аналіз чинних програм підтримки дає підстави стверджувати, що при їх розробці недостатньо враховуються регіональні особливості розвитку сільськогосподарської кооперації. Це суттєво знижує дієвість застосовуваних заходів державного регулювання розвитку кооперації в аграрному секторі. Подальше нехтування вказаною проблемою матиме наслідком викривлення співвідношення між реальними потребами розвитку сільськогосподарської кооперації та напрямками державного регулювання. Зазначене актуалізує необхідність дослідження регіональних аспектів розвитку сільськогосподарської кооперації.

Мета. Метою даного дослідження є визначення регіональних особливостей розвитку обслуговуючої кооперації в аграрному секторі економіки України й обґрунтування необхідності державного регулювання цих процесів.

Результати. Узагальнення досліджень розвитку кооперації в аграрному секторі дає підстави стверджувати, що цей процес наразі не набув системного характеру. Виробнича та обслуговуюча кооперація демонструють різну динаміку розвитку: стійке скорочення виробничих кооперативів й помірне збільшення обслуговуючих. Наявні тенденції, з одного боку, є цілком прогнозованими, зважаючи на організаційно-правову природу виробничого кооперативу. Проте якісні параметри сформованої мережі обслуговуючих кооперативів лишаються незадовільними.

Численні дослідження свідчать, що динаміка формування обслуговуючих кооперативів чуттєво реагує на рівень державної підтримки, в результаті чого цей процес носить стрибкоподібний характер. Проте не менш неоднорідно ці процеси виглядають у регіональному розрізі. Динаміка розвитку СОКів за 2009-2015 рр. свідчить про їх зростання практично у всіх регіонах [1]. Винятком були лише Донецька та Хмельницька області (в останній кількість кооперативів скоротилася майже в 4 рази). Високі показники щодо темпів збільшення кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів притаманні Вінницькій, Житомирській, Івано-Франківській областям і та АР Крим. Дуже повільно ці процеси відбуваються у Закарпатській, Миколаївській, Харківській та Хмельницькій областях (табл. 1).

Попри наявні в цілому позитивні зрушення слід відмітити, що офіційна статистика недостатньо відображає реальну картину. Кількість реально

функціонуючих СОКів протягом 2013-2014 рр. є практично у 1,5 рази меншою. Відповідно до цих даних першість за кількістю діючих СОКів належить Івано-Франківській (86), Житомирській (66), Черкаській (61), Київській (56), Херсонській (52) областям, АР Крим (52). При цьому на початок 2014 р. тільки у Дніпропетровській, Київській, Миколаївській та Херсонській областях показники зареєстрованих та діючих СОК ідентичні (рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в регіонах України, 2009-2015 рр.

Регіон	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
АР Крим	40	45	54	63	66	76	76
Вінницька	71	76	83	87	84	86	93
Волинська	34	27	17	15	35	37	35
Дніпропетровська	2	23	28	32	34	31	33
Донецька	16	5	6	9	10	13	13
Житомирська	93	97	95	96	105	104	98
Закарпатська	7	12	13	13	13	13	15
Запорізька	17	14	12	12	16	22	25
Івано-Франківська	20	30	36	65	71	94	80
Київська	14	19	21	19	37	56	60
Кіровоградська	8	21	21	25	26	29	32
Луганська	1	16	16	18	21	22	22
Львівська	38	35	24	39	42	52	53
Миколаївська	4	8	9	9	13	16	16
Одеська	6	41	34	41	44	41	41
Полтавська	6	16	13	18	35	37	41
Рівненська	8	12	34	38	38	40	42
Сумська	18	40	41	39	38	41	41
Тернопільська	3	5	6	6	18	20	21
Харківська	3	14	14	12	15	16	16
Херсонська	13	36	25	28	32	41	42
Хмельницька	51	12	11	12	11	13	13
Черкаська	9	20	31	54	55	65	63
Чернівецька	6	11	11	14	14	27	28
Чернігівська	8	12	10	10	12	25	23
Разом:	496	645	583	774	885	1017	1022

Зазначимо, що вказані регіони-лідери (за показником реально функціонуючих СОКів) є досить чисельними за наявністю фермерських та особистих селянських господарств, які є безпосередніми та потенційними учасниками кооперативів. В цьому контексті викликає питання: чому в Запорізькій, Кіровоградській областях, де досить широко представлені фермерські господарства, кооперативний рух не набув належного поширення? Особливо гостро проблема стоїть для Миколаївського та Одеського регіонів, що є лідерами за чисельністю фермерських господарств.

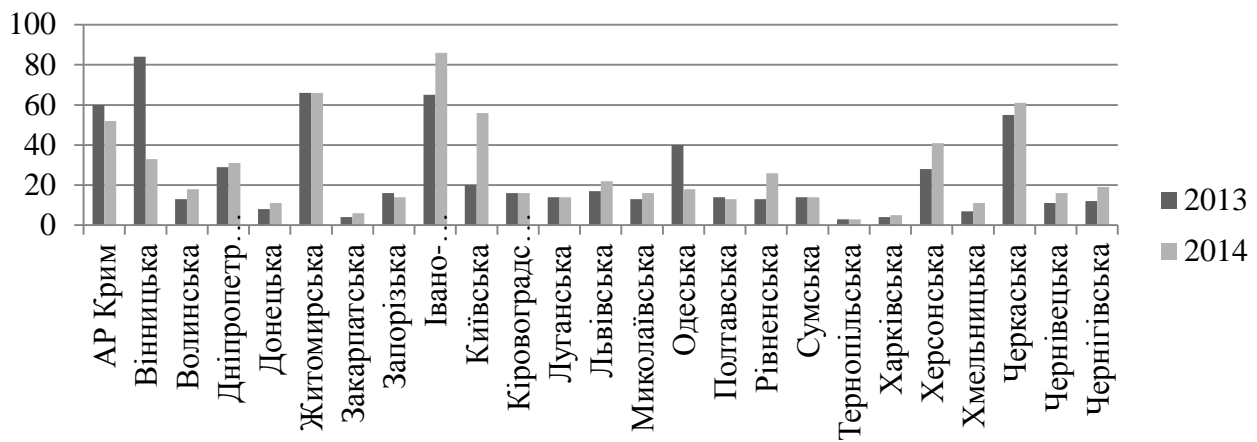


Рис. 1. Динаміка розвитку діючих сільськогосподарських кооперативів, 2013-2014 рр.

Аналогічною ситуація є у Львівській та Хмельницькій областях – попри чисельну базу особистих селянських господарств кооперативні процеси протікають досить мляво. Загалом рівень залучення сільського населення до кооперативів лишається катастрофічно низьким. В жодному з досліджуваних регіонів частка сільського населення, охопленого послугами кооперативів не досягла навіть 1% [2]. Щодо розподілу діючих СОКів за напрямками обслуговування по регіонах, то станом на 1 січня 2013 р. для 13 регіонів молочарські кооперативи є найбільш поширеними. В таких регіонах як АР Крим, Волинський, Івано-Франківський, Одеський, Чернігівський більшого значення набули кооперативи з обробітку землі. За видами діяльності найбільшого розповсюдження набули заготівельно-збутові та багатофункціональні кооперативи [3]. Станом на 1 січня 2014 р. із 668 діючих кооперативів вони склали відповідно 208 та 306 кооперативів.

Дослідження факторів впливу на процеси розвитку кооперації засвідчили, що в регіонах по-різному підходять до питань сприяння розвитку кооперації місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування. В деяких регіонах має місце неналежне виконання своїх функцій, зокрема в частині прийняття в рамках державних цільових програм регіональних програм підтримки кооперації та використання виділених коштів. Зокрема, у Закарпатській, Харківській, Донецькій, Тернопільській, Хмельницькій, Луганській, Миколаївській областях організація роботи по створенню кооперативів рядом експертів визнана незадовільною [2; 3].

Проведене дослідження засвідчує необхідність врахування регіональних особливостей розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. На поточному етапі до спільних рис діяльності кооперативів можна віднести наступні: невідповідність зареєстрованих та реально функціонуючих кооперативів, затребуваність заготівельно-збутових та багатофункціональних кооперативів, низький рівень охоплення кооперацією сільського населення. Проте регіони значно різняться за чисельністю сформованих кооперативів, динамікою їх розвитку, рівнем матеріально-технічного забезпечення. Такі розбіжності не можна пояснити тільки відмінностями спеціалізації регіонів. Наявні дослідження засвідчують – динаміка розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації на даному етапі в значній мірі залежить від рівня підтримки зі сторони місцевих виконавчих органів влади й органів місцевого самоврядування, що вимагає відповідного врегулювання з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009-2015 рр. Міністерство аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua>
2. Коринец Р. Сельскохозяйственная обслуживающая кооперация в Украине / Р. Коринец // ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии. – 2012.
3. Крутько М.А. Стан та етапи розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / М.А. Крутько // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. – 2014. – № 149.

РОЗРОБКА НАУКОВИХ ОСНОВ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР РЕГІОНУ

Метіль Тетяна Костянтинівна

пошукувач,

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

Незважаючи на наявність великої кількості наукових публікацій з тематики управління конкурентоспроможністю підприємницьких структур, проблема залишається до кінця не вивченою і дискусійною в контексті формування методології та оцінки ефективності діяльності підприємства на ринку.

У спеціальній літературі можна виділити три підходи до визначення конкуренції. Перший, властивий вітчизняним авторам, трактує конкуренцію як змагальність на ринку. Другий, характерний для класичної економічної теорії, розглядає конкуренцію як елемент ринкового механізму, що дозволяє зрівноважити попит та пропозицію. Третій, заснований на сучасній теорії морфології ринку, визначає конкуренцію як критерій, за яким визначається тип галузевого ринку.

У ринковій економіці конкуренція між суб'єктами ринкових відносин неминуча, оскільки вона породжується об'єктивними умовами, основними з яких є повна економічна відособленість кожного з них; залежність ринкових суб'єктів від кон'юнктури ринку; боротьба з іншими ринковими суб'єктами за задоволення купівельного попиту.

Класична конкуренція традиційно трактується як фактор, що формує ціну виробництва, тобто це категорія, яка характеризує не тільки суперництво конкурентів, але і взаємодію капіталів в процесі суспільного відтворення. Конкуренція – механізм регулювання пропорцій суспільного виробництва, через який відбувається міжгалузевий перелив капіталів.

Таким чином, конкуренція, що характеризується суперництвом господарюючих суб'єктів, являє собою різновид економічної боротьби, при якій верх здобуде сторона, що має більший ресурсний, технологічний та інтелектуальний потенціал, здатна створити і реалізувати більш якісний продукт для задоволення потреб споживачів.

Якщо узагальнити висловлювані різними авторами судження щодо конкурентоспроможності підприємства та організацій, можна зробити висновок, що конкурентоспроможними є ті господарюючі суб'єкти, які

функціонують ефективно або ж надають споживачеві конкурентоспроможні товари та послуги на регіональному ринку.

Цілком очевидно, що конкурентоспроможність як властивість практично будь-яких економічних суб'єктів найнаочніше характеризує те положення, яке займають на ринку підприємницькі структури незалежно від фізичної природи і виконуваних ними функцій. Вироблені ними вироби, а також прийняті топ-менеджментом рішення можуть розглядатися в контексті проблеми конкурентоспроможності, причому такий аспект аналізу диктується суто практичними інтересами конкретної економічної діяльності у регіоні [2].

Дуже важливим є співвідношення понять «конкурентоспроможність підприємницької структури», «конкурентні переваги» і «компетенції». Очевидно, що ці поняття взаємопов'язані, але в той же час відносяться до різних аспектів загальної проблеми конкурентної боротьби на регіональному ринку [4].

Конкурентні переваги, на думку Г.Л. Азоева, є концентрованими проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, яке можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш висока рентабельність, ринкова частка і т.п.) [1]. Іншими словами, наявність конкурентних переваг впливає на результати діяльності бізнес-суб'єкта, які обов'язково перевершують результати конкурента по якомусь набору показників.

Конкурентоспроможне підприємство характеризується здатністю виживати в ринковому середовищі, тобто відтворювати свою діяльність. При цьому результати цієї діяльності можуть мати середні ринкові значення і навіть нижче. Головне, щоб підприємству вистачало ресурсів на підтримання такого рівня конкурентоспроможності, який гарантує розширене відтворення.

У той же час таке розуміння конкурентоспроможності підходить тільки для рівня дослідження, де конкурентоспроможність підприємства прирівнюється авторами до конкурентоспроможності товару. Якщо ж мова йде про інноваційну привабливість підприємства, то воно повинно бути здатне забезпечити більш високу вартість для своїх інвесторів та акціонерів, ніж інші підприємства, інакше інвестиції будуть спрямовані до конкурента. Отже, для стратегічної конкурентоспроможності підприємства, що виявляється в його інвестиційній привабливості, володіння конкурентними перевагами, що дозволяють створювати більш високу вартість, стає необхідною умовою конкурентоспроможності.

Що стосується поняття «компетенцій», то ця концепція набула поширення в 1994 р. завдяки роботі К. Прахалада і Г. Хемела «Конкуруючи за майбутнє» [6]. Г. Хемел і К. Прахалад визначають ключові компетенції як набір взаємозв'язаних навичок і технологій (а не окремо взятий навик або технологію), які дозволяють фірмі надавати своїм клієнтам істотну вигоду і займати на ринку панівне становище. На думку авторів, кількість ключових компетенцій обмежена і вони повинні володіти трьома найважливішими властивостями: створювати привабливий товар або послугу для споживача; забезпечувати надійний захист від конкурентів; надавати для компанії можливість швидко завойовувати нові ринки.

Слід також зазначити, що Г. Хемел і К. Прахалад розглядають ключові компетенції як складову частину стратегічного менеджменту, тобто мова йде про формування стратегічної конкурентоспроможності або інноваційної привабливості підприємства.

Таким чином, для створення умов забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємницької структури слід, в першу чергу, навчитися керувати розвитком компетенцій, а також конкурентними перевагами.

Однією з головних проблем конкурентоспроможності підприємства є можливість утримувати конкурентну перевагу. Як було зазначено вище, термін «конкурентна перевага» відображає характеристики переваги товару або підприємства в цілому над конкурентами в ринковій боротьбі. Ці властивості можуть бути різними і відноситися як до товару, так і до додаткових послуг, форм виробництва і збуту, специфічним для фірми або товару, а також до показників його інвестиційної привабливості. Щоб домогтися успіху, будь-яке підприємство повинно знайти джерела переваги, створити умови для його підтримки і на цій основі розробити свою конкурентну бізнес-стратегію на регіональному рівні.

В основі конкурентної переваги лежать специфічний досвід і навички, професіоналізм підприємства, якими не володіють конкуренти і які вони не можуть придбати за короткий відрізок часу. У цьому сенсі формування конкурентної переваги ґрунтується на компетенціях і по суті тотожне розробці конкурентної стратегії як способу досягнення переваги на конкретному ринку.

Основні труднощі для топ-менеджменту підприємства – вміння передбачати терміни застарівання нововведень задовго до того, як вони дійсно стають такими. Відомий американський економіст Й. Шумпетер назвав цю здатність «творчим руйнуванням» і вважав, що саме вона і формує справжнього підприємця. Старі конкурентні переваги повинні руйнуватися свідомо шляхом безперервного нарощування нових. В іншому випадку за вас це зроблять конкуренти [5].

Аналізуючи систему конкурентних переваг, можна умовно виділити два їх типу.

1. Пов'язані з використанням новітніх технологій виробництва, наявністю у підприємства висококваліфікованого персоналу, наявністю перспективних НДДКР, розвиненим маркетингом, сучасним менеджментом, наявністю у підприємства відомого бренду. Дані переваги довше зберігаються і дозволяють досягати вищої прибутковості.

2. Пов'язані з доступністю джерел сировини і наявністю дешевої робочої сили і т.д. Ці переваги не настільки стійкі так як можуть бути скопійовані конкурентами.

Таким чином, у розробці та реалізації цілей підприємства велике значення має вибір методології управління конкурентоспроможністю підприємства, яка визначає не тільки стратегію підприємства, але також принципи, методи і структуру управління.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: Международные отношения, 2000. – 428 с.

2. Буркинський Б. В. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития: [кол. монографія] / Б. В. Буркинський, В. И. Захарченко и др. – Одесса: ИПРЭАН НАНУ, 2009. – 334 с.

3. Захарченко В. И. Современная экономика: конкуренция и интеграция / В. И. Захарченко, И. В. Запоточный // Фондовый рынок, 2000. – № 17. – С. 18-22.

4. Захарченко В. И. Развитие понятия «рыночная конкуренция» в современной теории управления / В. И. Захарченко, С. В. Чумакова. – Кишинев: Analele ASEM, 2013. – № 2. – С. 24-28.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: [пер. с английского] / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 285 с.

6. Hamel G., Prahalad C. Competing for the future., Boston: Harvard Business School Press, 1998.

ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Стоянець Наталія Валеріївна

*кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції
Сумського національного аграрного університету*

Саме на рівні регіонів вирішуються питання відтворення продуктивних сил, реалізуються проекти соціально-економічного розвитку, задовольняються ключові соціальні потреби населення, а показники розвитку регіональної економіки є критерієм визначення рівня економічного розвитку держави у цілому. Тому обґрунтування організаційно-методологічного забезпечення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону є актуальними та своєчасними.

Нерівномірність розвитку регіонів посилює науковий інтерес до цього питання. Починаючи від розгляду регіону як структурної одиниці, у межах економічної географії, та базуючись на процесному, комплексному і системному підходах, при здійсненні відповідних досліджень, науковці враховують багатоаспектність категорії «регіон». Використовують також міждисциплінарний підхід, який зумовлює аналіз регіонального розвитку з різних точок зору, а саме, економіки, державного та регіонального управління, регіональної політики, регіонального менеджменту та ін.

Необхідність дослідження соціально-економічного розвитку регіону аргументується такими проблемами та суперечностями:

- через низку взаємопов'язаних проблем регіонального соціально-економічного розвитку, виникають розбіжності з розвитком продуктивних сил та застарілими формами організації економічного життя;
- виробництвом і споживанням;
- суперечності між посиленням традиційної моделі розвитку регіону й повномасштабним його оновленням (можлива «псевдомодернізація»);
- між застарілим розміщенням продуктивних сил та їх формуванням в сучасних умовах у межах адміністративної реформи;
- між інерційністю адміністративно-територіального поділу та новими територіями і підприємствами;
- процесами централізації та децентралізації (необхідність «нової регіоналізації», концепції якої взагалі відсутні);
- між рівнями розвитку регіонів на території країни, про що свідчать коливання значень валового регіонального продукту;
- між тенденціями глобалізації та транскордонного співробітництва.

Все це визначає необхідність перебудови, удосконалення господарського комплексу кожного регіону за умов соціальної та економічної спрямованості розвитку економіки регіону. В якості основних форм державного регулювання

процесу виступають прогнозування, стратегічне планування та програмування соціально-економічного розвитку [3].

Якість стратегій, цільових програм безпосередньо залежить від якості прогнозно-аналітичних досліджень. Проте, сьогодні не можна визнавати той факт, що склалася цілісна система прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України.

Отже, розробку науково-організаційного забезпечення формування цілісної системи соціально-економічного розвитку пропонується провести на основі концептуальної моделі вдосконалення прогнозування розвитку регіону.

Концептуальна модель базується на наступних постулатах: процес регіонального прогнозування не забезпечений теоретико-методологічними розробками; зростання ролі регіонів вимагає врахування особливостей регіональних економік, як складних системних утворень; підвищення якості прогнозів повинно здійснюватися на всіх етапах процесу прогнозування.

Підвищувати якість складання прогнозів необхідно на всіх етапах прогнозування. Досить часто помилки у прогнозуванні виникають на етапах: збору та обробки інформації, аналізу соціально-економічного становища регіону, визначені цілей і обмежень розвитку області, вибору інструментарію прогнозних розрахунків. В якості головних напрямів удосконалення методичного забезпечення регіонального прогнозування нами сформульовані:

1. Формування загальних принципів та методологічних підходів до розробки системи прогнозів, які застосовуються на даному етапі прогнозування, найчастіше суперечать один одному.

2. Удосконалення методики аналізу соціально-економічного розвитку регіону є початковим, вихідним пунктом цього процесу, який враховує: змістовний аналіз розвитку регіону за попередні роки, поточний стан регіону, а також ключові тенденції та чинники розвитку у майбутньому.

3. Застосування сучасних технологій складання прогнозів.

4. Удосконалення методики проведення прогнозних розрахунків через впровадження в практику економетричного моделювання.

5. Формування нормативно-інформаційної бази прогнозування. Необхідним є проведення широкого комплексу заходів щодо підвищення якості інформації, застосування персональних комп'ютерів, які працюють в режимі автоматизованого робочого місця (АРМ) [2].

6. Розробка методик системи оцінки якості прогнозів.

7. Складання типових систем регіонального прогнозування

Слід відмітити, що значна частка існуючих недоліків системи прогнозування перебуває у площині науково-методичного забезпечення. Тому розробка й обґрунтування прогнозів і сценаріїв розвитку регіону, спонукає до поглиблення уваги в цьому аспекті і подальших пошуків її удосконалення. Система прогнозування повинна охоплювати сферу методології і організації розробки прогнозів, інформаційного, економіко-математичного, економетричного, технічного, організаційного управління процесами забезпечення розробки прогнозів і сприяння їх використанню [1].

Результатами процесів прогнозування соціально-економічного розвитку регіону повинні стати науково-обґрунтовані відповіді на ряд питань: як зміняться потреби суспільства у майбутньому; які можливості існують у суспільстві для задоволення цих потреб у майбутньому; які результати соціального і економічного розвитку можуть забезпечити необхідний рівень задоволення потреб; які шляхи доцільно обрати для їх досягнення; які ресурси

необхідні для їх реалізації і рівень наявності їх у суспільстві; які проблеми загрожують подальшому розвитку і які існують шляхи їх можливого упередження і ліквідації; який комплекс наукових, законодавчих та організаційно-технічних заходів може забезпечити отримання очікуваних результатів та інші. Для відповіді на поставлені питання система регіонального прогнозування повинна мати змістовну методологічну і структурну єдність незалежно від специфіки прогнозованих об'єктів.

Список використаних джерел:

1. Винн Р. Введение в прикладной эконометрический анализ / Р. Винн, К. Холден; пер. с англ. С. А. Николаенко; под ред. и с предисл. Р. М. Энтова. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 294 с.
2. Маліков В. В. Визначення напрямів державного регулювання економіки / В. В. Маліков // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: Державне управління. – Дніпропетровськ, 2011. – № 1. – С. 72-76.
3. Bates T. Theories of Entrepreneurship // Theories of Local Economic Development. Perspectives from Across the Disciplines / Ed. By Richard P. Bingham, Robert Mier. Sage Publications. 2011. – № 1. – P. 48-62.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОЇ АНТИКРИЗОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Топалова Ірина Анатоліївна

здобувач,

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

У сучасній економіці роль регіонів як суб'єктів економічної діяльності постійно зростає. Неможливість використання загальних, уніфікованих для України в цілому заходів проведення реформи вимагає внесення коректив у хід її здійснення і надання їй регіональної спрямованості. Динамічний і збалансований розвиток регіональної економіки як єдиного національного господарського комплексу супроводжується вдосконаленням територіальної організації виробництва, ускладненням його галузевої структури, виникненням нових завдань у галузі управління і планування господарства регіону.

Причини появи у території порівняльних переваг були описані на початку ХХ ст. в роботах шведських економістів Е. Хекшера і Б. Оліна. В основному – це різна забезпеченість регіонів факторами виробництва. Промислова спеціалізація повинна здійснюватися на таких товарах, при виробництві яких найбільші виробничі витрати припадають на ті ресурси, якими більшою мірою наділений регіон. Рух промислових товарів компенсує обмеження на переміщення ресурсів, що веде до вирівнювання доходів від факторів виробництва.

Рішення антикризових економічних проблем багато в чому залежить від стійкого ефективного розвитку економіки в регіоні (рис. 1). На сучасному етапі розвитку регіональної економіки сталий розвиток регіональних промислових підприємств набуває особливого значення. Вибір промислових підприємств в якості активних регуляторів ринкової ситуації не випадковий.

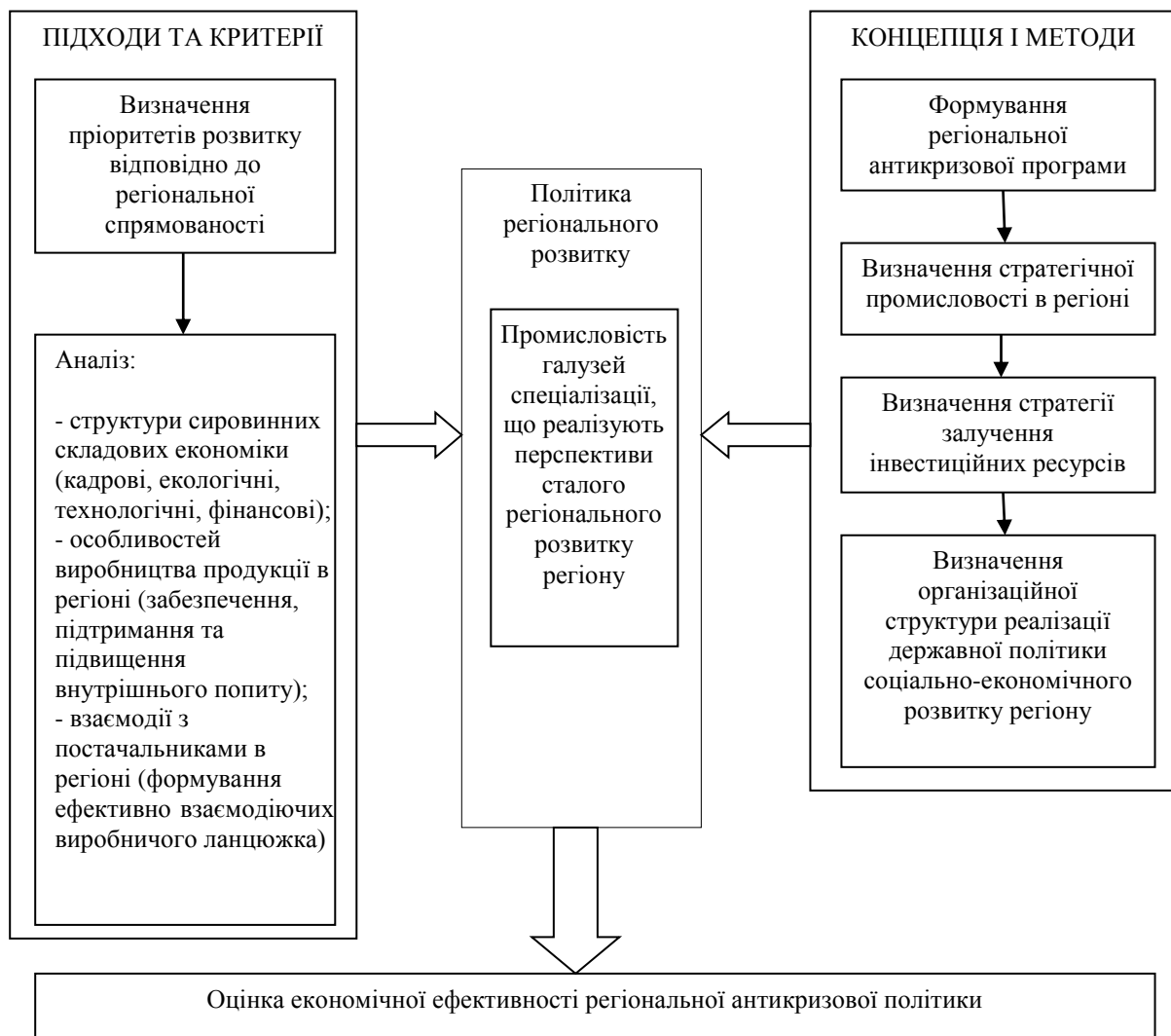


Рис. 1. Економічна ефективність регіональної антикризової політики

Ставлення до їх майбутнього варіюється в широких межах: від закриття як ресурсовитратного сегмента ринку, до бажання зробити промислові підприємства локомотивом зростання економіки. Пов'язано це з тим, що внаслідок позитивної ринкової кон'юнктури, зростання доларової складової, орієнтації діяльності на насичення споживчого ринку, специфіки кінцевого продукту. Дані підприємства займають особливу нішу в українській економіці, а також мають важливе значення для безпеки держави.

Безсумнівно, від девальвації гривні промислові підприємства виграють. Вони мають високий рівень значимості при вирішенні проблем промислової безпеки.

Промислові підприємства можна позиціонувати за наступним SWOT-аналізом (табл. 1).

Конкурентоспроможність промислових підприємств пов'язана з необхідністю згладжування негативного впливу факторів нестабільності ринкового (економічна криза, висока зовнішня конкуренція, зміна технології і т.д.) і транзитивного (зростання цін, падіння платоспроможного попиту, кризовий стан постачальників сировини і т.д.) характеру, що актуалізує завдання перспектив сталого розвитку регіональної промисловості в умовах кризи.

SWOT-аналіз стану промисловості України

Сильні	Слабкі
<p>Підтримка внутрішнього споживчого попиту з боку уряду створює можливості для стійкої роботи.</p> <p>Постійний попит на продукцію.</p> <p>Зростаюча регіональна спеціалізація підприємств.</p> <p>Розвинена регіональна інфраструктура.</p>	<p>Висока завантаженість площ і виробничого устаткування.</p> <p>Високий знос устаткування.</p> <p>Слабка підприємницька конкурентоспроможність керівництва.</p> <p>Відсутність інноваційних розробок.</p> <p>Відсутність регіональних брендів.</p>
Можливості	Загрози
<p>Розвиток більш повної переробки сировини, що надходить.</p> <p>Дотримання екологічних стандартів виробництва.</p> <p>Зниження витрат виробництва.</p> <p>Розробка нових видів продукції з високою доданою вартістю.</p>	<p>Постійна увага контролюючих і перевіряючих організацій.</p> <p>Невисокі купівельні потреби.</p> <p>Низька конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках.</p> <p>Зростання цін на продукцію.</p> <p>Фінансова криза.</p>

Таким чином, проведений аналіз багато в чому визначається наступними регіональними факторами, що впливають на промисловість:

– по-перше, регіональними ресурсами (людські, організаційні, технологічні, фінансові ресурси та інфраструктура регіону, які регулюються в силу необхідності формування відповідності між виробництвом і споживанням окремих продуктів в регіоні);

– по-друге, особливостями виробництва продукції в регіоні (невисокий рівень доходів населення в регіоні не сприяє відповідного відношенню споживачів до вибору продукції: перевага віддається більш дешевим продуктам). Тому не тільки підтримувати внутрішній невимогливі попит до споживчих властивостей і якістю продукції в умовах кризи, а й формувати підвищений попит для можливості орієнтуватися на переваги зовнішнього ринку при просуванні промислових виробів за кордон;

– по-третє, взаємодією з постачальниками в регіоні (мати конкурентоспроможний ланцюжок з наявністю родинних і підтримуючих підприємств у регіоні переважніше, ніж покладатися на інших постачальників).

Список використаних джерел:

1. Буркинський Б. В. Формирование конкурентоспособности в контексте регионального развития / Б. В. Буркинський, В. И. Захарченко и др. – Одесса: ИПРЭЭИ НАНУ, 2009. – 334 с.
2. Захарченко В. І. Проблеми управління стихійним розвитком регіону / В. І. Захарченко, О. М. Головченко // Вісник МГУ, 2011. – Вип. 2. – С. 12-17.
3. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону (орієнтири, ресурси, обмеження) / За ред. Б. В. Буркинського, В. М. Лисюка. – Одеса: ІПРЕД НАНУ, 2008. – 321 с.

НАПРЯМ 6. ІННОВАЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Бортнік Світлана Миколаївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки та безпеки підприємства

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Максимчук Андрій Ігорович

студент

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

У зв'язку з нестійкою ситуацією в країні інвестори частіше зіштовхуються з проблемою інвестування в економіку України, що сповільнює розвиток держави в цілому і знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств зокрема. Актуальність залучення інвестицій також пояснюється необхідністю підвищення загального рівня інвестиційного клімату в Україні.

Проблеми інвестування в Україні висвітлено в працях багатьох вчених-економістів, таких як А. Музиченко, В. Федоренко, Я. Жалило, Н. Татаренко, М. Денисенко, І.А. Бланк, В.В. Бочаров, Ф.С. Тумусов, Ю.А. Маленков, В. Голюков, В. Гончаров, М. Долішній, Б. Кваснюк, Б. Кліяненко, Г. Козаченко, І. Лукінов, В. Мікловда. Питання залучення інвестицій підприємствами України зокрема вивчали такі вітчизняні вчені, як: А.А. Пересада, А.А. Даниленко, В.Г. Даниленко та ін. Не применшуючи досягнень науковців, варто відзначити, що наявність низки досліджень з питань проблематики залучення інвестицій не вирішує проблему остаточно. На сьогоднішній день розроблено і запропоновано досить мало ефективних шляхів покращення інвестиційного клімату як в країні в цілому так і на конкретних підприємствах зокрема. Не розроблено єдиного механізму, який спростив б процес залучення інвестицій вітчизняними підприємствами. Удосконалення потребують більшість державних законодавчих актів, що регламентують процес інвестування.

Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект. Тоді як інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [1, с. 2]. Інвестиційна діяльність реалізується шляхом залучення інвестицій в різні види економічної діяльності держави, наслідком чого є зростання інвестиційної активності в країні та покращення фінансового, майнового та конкурентного положення конкретних підприємств, що діють на її території. Тобто, саме формування інвестиційної привабливості країни є ключовою складовою стратегічного розвитку економіки країни через можливість залучення нових інвесторів.

Інвестиційний процес взагалі залежить від стабільності в багатьох вимірах: стабільності політичної, стабільності законодавства, стабільності економічної, стабільності інвестиційної політики держави [5, с. 136]. Саме ці складові стабільності утворюють об'єктивність інвестиційної привабливості як для вітчизняних так і іноземних інвесторів, а також реальне відношення до інвесторів з боку держави.

Загальновідомо, що залучення іноземних інвестицій може сприяти покращенню стану і стабілізації економіки. Для забезпечення реального розвитку економіки України потрібно залучати прямі стратегічні інвестиції в реальний сектор економіки, які можуть забезпечити довгострокові перспективи для розвитку підприємств та зміцнювати їхній рівень конкурентоспроможності та стабільності. Але наразі інвестори надають перевагу оперативному інвестуванню, котре зменшує їх ризики отримання доходів.

Так, основними показниками інвестиційної діяльності є: обсяг прямих іноземних інвестицій та розмір інвестицій в основний капітал. За офіційними даними Державного комітету статистики України, можна спостерігати скорочення надходження обсягу іноземних інвестицій на 13107,0 млн. дол. за 2015 р., (з 57056,4 млн. дол. у 2014р., до 43949,4 млн. дол. у 2015 р.), що є негативним явищем для економіки країни (табл. 1). Якщо така тенденція буде спостерігатися й надалі, стан української економіки буде залишатися кризовим.

Таблиця 1

Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України за 2010-2015 р.

Станом на 01.01	Прямі іноземні інвестиції в Україну
2010	39 175,7
2011	43 836,8
2012	48 991,4
2013	53 679,3
2014	57 056,4
1.10.15	43 949,4

Джерело: Державний комітет статистики України [2]

З даних, наведених у табл. 1, можна спостерігати незначне збільшення обсягу прямих інвестицій з 2010 р. до 2014 р., тоді як зафіксована негативна тенденція до зниження темпів їх приросту з 2013 р. до 2015 р. Це пояснюється, головним чином, зростанням нестабільності політичної та економічної ситуації за остання роки. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну з країн світу склав на 01.10.2015 43949,4 млн. дол. США (табл. 1). В перерахунку це становить 90 доларів США на душу населення. Для порівняння, за даними державної служби статистики України [6] цей показник у 2004 році становив 140 дол. США на душу населення. У більшості постсоціалістичних країн цей показник значно вищий. Наприклад, у Чехії – 4 тис. дол., в Угорщині – 2,4 тис. дол., у Польщі – 1 тис. дол., в Росії – 370 дол.

Основними причинами зменшення інвестиційної активності є несприятливий інвестиційний клімат, недосконалість законодавчої бази, розвинена корупція в країні, бездіяльність керівників державних органів влади на шляху підтримки інвестиційної діяльності, нестабільна ситуація на сході країни, відсутність системи страхування інвестиційних ризиків та ін. Вищому керівництву

держави, державним органам влади та населенню країни потрібно сконцентрувати власні зусилля на тому, щоб якомога швидше подолати ці бар'єри на шляху до становлення стабільної економіки.

Тому, першочерговим важливим завданням є визначення груп товарів і послуг, ефективність довгострокових вкладень в які буде максимальною. Провідний український економіст Андрій Новак, досліджуючи питання інвестування й виходу національної економіки з кризового стану, пропонує такі товари і послуги: продукти харчування, одяг і аксесуари, іграшки, меблі, будівництво, сантехніка, побутова техніка, комп'ютерна і офісна техніка, автоперевезення, вагонобудування, аудіо-відео техніка та ін. [3, с. 251]. На наш погляд, перспективним буде розвиток туризму, торгівлі, інформаційних послуг, суднобудування, космічної та фармацевтичної промисловості, виробництво сільгосптехніки, спорттоварів, інвестування в розвиток освіти і освітніх послуг, паливо-енергетики. Значним є потенціал розвитку аграрного сектору. Але для його реалізації в Україні потрібно створити дієву систему державної підтримки інвестиційної діяльності підприємств. На сьогоднішній день така система відсутня. Тому й спостерігається спад розвитку та занепад економіки в цілому.

Вирішенням цієї проблеми буде створення гнучкої законодавчої бази, яка б відповідала вимогам сьогодення. На нашу думку, потрібно розширити вітчизняним підприємцям можливості для інвестування шляхом зниження податкового тиску на них та запровадження пільгових умов для інвестування в стратегічно важливі види діяльності. Позитивний вплив на інвестиційну активність повинно справити подолання інфляції та надмірного коливання курсів іноземних валют, що зробить можливим забезпечення функціонування довгострокових інвестиційних кредитів як основи капітального будівництва, а також сприятиме нормалізації фінансового стану підприємств, активізації виробництва та інноваційної діяльності.

Отже, для покращення інвестиційної привабливості країни необхідні розроблення й реалізація проектів із залученням інвесторів; подолання корупції і завершення військових дій; запровадження оптимальної законодавчої бази для інвесторів; зменшення податкового навантаження на вітчизняні підприємства шляхом скорочення податків і надання податкових пільг; формування сприятливого інвестиційного клімату; створення прозорого і безпечного ринку інвестицій тощо. Реалізація цих заходів дозволить покращити несприятливу ситуацію, яка склалася на інвестиційному ринку України впродовж останніх років. Створення сприятливого середовища для інвесторів – це шлях до побудови стабільної національної економіки.

Окрім зазначеного, з метою поліпшення інвестиційного клімату доцільно було б створити державні комітети і групи, які б займались пошуком інвесторів на державному рівні та проведенням заходів, спрямованих на поширення інформації, корисної потенційним інвесторам, щодо можливостей інвестування в Україну та перспектив пов'язаних із цим. Також необхідно стабілізувати діяльність інвестиційних фондів та компаній, які дають змогу для збільшення венчурного капіталу, спрямованого на інвестування в інновації. Саме глобальна активізація інвестиційного процесу дозволить побудувати стабільну економіку в державі, створити сприятливі умови для активізації іноземних інвесторів, розвитку малого та середнього бізнесу. Забезпечення інвестиційної

привабливості повинно бути пріоритетом для уряду на шляху до інтеграції України в Євросоюзу.

Важливість подальшого вивчення питання проблематики залучення іноземних інвестицій підприємствами України беззаперечно, оскільки підвищення інвестиційної активності є стратегічно важливим завданням для майбутнього розвитку економіки України. Потрібно створити єдиний механізм, який спрости б процес залучення інвестицій вітчизняними підприємствами що може стати перспективами подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.91 Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
2. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Новак А.Я. Як підняти українську економіку: Монографія / А. Я. Новак. – Вид. [4-т, доп.]. – К.: ТОВ «Інпрес», 2013. – 400 с.
4. Журавський В. Л. Інвестиційний процес в умовах транзитивної економіки [Електронний ресурс] / В. Л. Журавський, М. П. Воронов, Є. М. Воронов // Сучасні питання економіки і права. – 2013. – Вип. 2. – С. 46-51. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sper_2013_2_10
5. Мазур О. А. Вплив тінізації економіки на інвестиційний процес країни [Електронний ресурс] / О. А. Мазур, В. В. Сержанов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Вип. 1. – С. 16-23. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2015_1_5

АКТУАЛІЗАЦІЯ МОТИВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Головчук Юлія Олександрівна

аспірант

Хмельницького національного університету

Машинобудівні підприємства спеціалізуються на виробництві найрізноманітнішої технічно складної продукції, яка споживається та використовується підприємствами різних галузей господарського комплексу України. Як наслідок, економічний та промисловий розвиток цих підприємств в значній мірі визначається ступенем розвитку машинобудування, його здатністю випускати таку продукцію, яка здатна забезпечувати техніко-технологічне оновлення виробництва відповідно до вимог часу. На жаль, значна кількість вітчизняних машинобудівних підприємств випускає продукцію, яка не може бути визнана конкурентоспроможною за своїми функціональними характеристиками. І лише її відносна дешевизна порівняно із кращими зразками провідних виробників приваблює до неї інтереси споживачів.

Можна з певністю стверджувати, що проблема конкурентоспроможності продукції машинобудування не може бути вирішена без цілеспрямованих зусиль менеджменту підприємств у напрямі зростання їх інноваційного потенціалу. Однак для цього має бути сформована відповідна мотиваційна

основа – як на рівні топ-менеджменту, так і в межах усієї управлінської ієрархії, усього найманого персоналу.

Питання нарощування й розвитку інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств не лише викликають інтерес як об’єкт теоретичних досліджень, а й мають практичне значення, про що свідчить значне коло досліджень з даної проблеми. Зокрема, цим питанням присвятили свої роботи Ю. Барташевська, Т. Жуковська, В. Захарченко, С. Ілляшенко, Н. Карачина, І. Макаренко, Р. Скриньковський, В. Стадник та ін. Водночас, з огляду на існуючі тенденції у сфері управління інноваціями, можна стверджувати, що залишаються актуальними питання мотивації інноваційної діяльності та інноваційного розвитку машинобудівних підприємств. Необхідність їх поглибленого вирішення і визначила мету даного дослідження – обґрунтувати необхідність формування мотиваційної основи інноваційного розвитку машинобудівних підприємств і окреслити контури її побудови.

Інноваційний розвиток будь-якого промислового підприємства залежить від того, наскільки обґрунтованими є рішення його менеджменту щодо вкладання коштів у інноваційну діяльність. За існуючими підходами у вітчизняній статистиці обсяг цих коштів відображає інноваційну активність підприємств. Тобто, чим більше коштів ними спрямовується на здійснення інноваційної діяльності, тим більшу інноваційну активність вони проявляють. Зміст і напрями інноваційної діяльності підприємств Вінницької області наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств у Вінницькій області

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками					
			Дослідження і розробки	у тому числі		Придбання нових технологій	придбання машин та обладнання пов’язані з упровадженням інновацій	інші витрати
				Внутрішні НДР	Зовнішні НДР			
	%		тис. грн.					
2010	14,7	90085,0	1943,3	1617,8	325,5	486,9	79227,4	8427,4
2011	15,8	44481,4	2470,8	2099,2	371,6	19,6	40745,8	1245,2
2012	18,0	419277,6	2440,5	1509,3	931,2	63,6	347900,6	68872,9
2013	19,4	694945,9	1782,7	988,5	794,2	156,3	690543,6	2463,3
2014	14,2	796493,5	1073,0	931,9	141,1	115,7	788728,3	6576,5

Джерело: [1]

Як видно із таблиці, витрати підприємств на дослідження і розробки протягом усього дослідженого періоду були незначними. При цьому власні дослідження здійснювали лише деякі підприємства. Здебільшого ж, інноваційна діяльність промислових підприємств області передбачала придбання машин та обладнання, хоча вони й пов’язувались з упровадженням інновацій. Тобто, можна припустити, що основний акцент менеджментом промислових підприємств ставився на техніко-технологічному оновленні виробничих систем, що давало змогу поліпшувати їх здатність до випуску конкурентоспроможної продукції, в т.ч. – інноваційної.

Це підтверджується і на макроекономічному рівні. Так, упродовж 2012–2014 рр. частка підприємств, які займались інноваційною діяльністю в Україні, становила в середньому 14,6%, у т.ч. здійснювали технологічні інновації – 9,5% (5,2% – продуктові та 7,2% – процесові), нетехнологічні – 8,6% (4,7% – організаційні та 6,4% – маркетингові) (рис. 1).

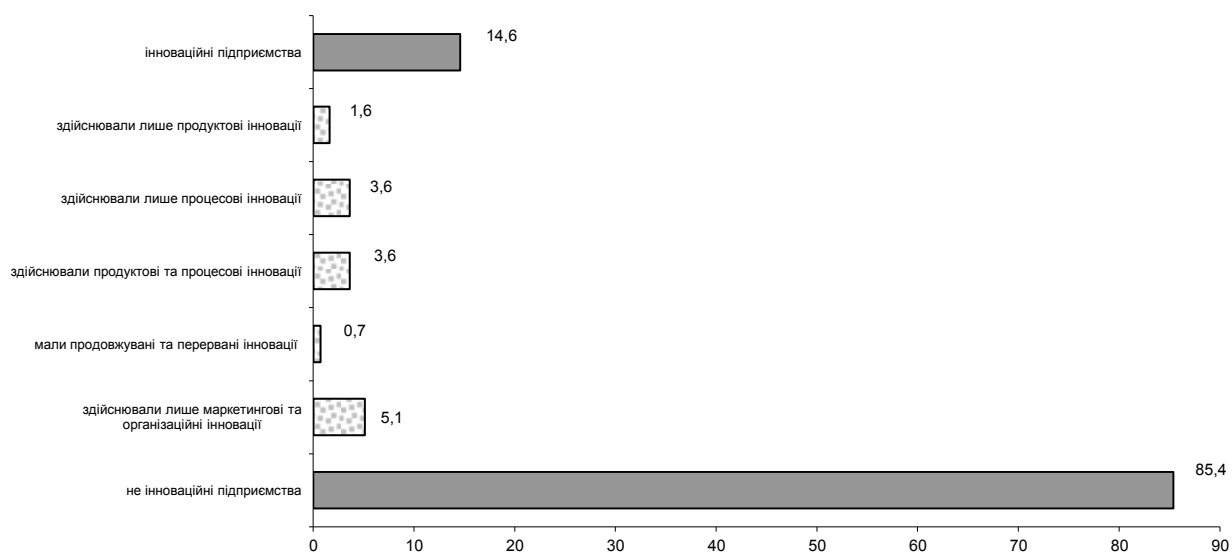


Рис. 1. Розподіл підприємств у 2012–2014 рр. за типами інноваційної діяльності (у % до загальної кількості підприємств)

Джерело: [2]

Таке значне переважання інноваційно-інертних підприємств над інноваційно-активними дає підстави стверджувати, що інноваційний потенціал вітчизняних промислових підприємств є недостатнім для їх інноваційного розвитку. Однак це твердження не поширюється на усю сукупність вітчизняних промислових підприємств. Серед них є і достатньо успішні у сфері результативності інноваційної діяльності. Очевидно, що їх інноваційний потенціал є достатнім для цього.

Слід зазначити, що статистика засвідчує наявність прямого зв'язку між розміром підприємства і його рівнем інноваційної активності (табл. 2). Із наведених даних видно, що найвища частка інноваційних (38,8%) була серед великих підприємств, персонал яких налічував більше 250 осіб. Саме вони найбільше упроваджували як технологічні (18,1% – проти 4,0% для підприємств з персоналом менше 50 осіб), так і поєднані з технологічними нетехнологічні інновації (14,8%).

І цьому є логічне пояснення – адже для створення і реалізації інновацій необхідно мати певну кількість персоналу, задіяного у виконанні наукових досліджень і розробок. Це доводить те, що саме кадровий потенціал є ядром інноваційного потенціалу підприємства, який і визначає рівень його готовності до інноваційних перетворень. І успіх інноваційного процесу залежить від того, якою мірою безпосередні учасники інноваційного процесу зацікавлені в швидкому впровадженні результатів НДДКР у виробництво і готові реалізувати свій інтелектуальний і дослідницький потенціали.

Це підтверджує існуючі висновки науковців про необхідність достатнього мотиваційного забезпечення інноваційної діяльності. І не лише через

удосконалення зовнішнього інституційного середовища. Мотиваційне забезпечення має бути системним, на чому особливо наголошує В. Стадник [3] – починаючи з мотивації топ-менеджменту і завершуючи мотивацією найманих працівників. Кожен досвідчений керівник повинен намагатися переконати працівників працювати краще, створити у них внутрішні бажання до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів.

Таблиця 2

Розподіл підприємств за типами інновацій та кількістю працюючих (%)

	Обстежені підприємства, усього	З них інноваційно активні	У тому числі запроваджували		
			технологічні інновації	Технологічні та нетехнологічні інновації	нетехнологічні інновації
Усього	100,0	14,6	6,0	3,5	5,1
у т.ч. з кількістю працюючих					
до 49 осіб	100,0	11,3	4,0	2,3	5,0
50–249 осіб	100,0	19,7	9,6	4,8	5,3
250 осіб і більше	100,0	38,8	18,1	14,8	5,9

Джерело: [2]

Дослідження на машинобудівних підприємствах Вінницької області показали, що визначальним фактором мотивації перш за все виступає система матеріального стимулювання, причому – зі значним рівнем диференціювання за кінцеві результати: встановлення відповідного поставленим завданням рівня грошової винагороди, доплат, премій інших додаткових виплат. Практикуються і заходи з підвищення кваліфікації, навчання за рахунок підприємства.

Водночас дослідження показали, що матеріальне стимулювання навіть на найбільш успішних підприємствах області стосується переважно виробничих завдань, а не інноваційної діяльності. Більшістю керівників вважається, що саме знаходження працівника у відділі, який займається розробками і упровадженням новинок, уже визначає форму і розмір оплати його праці. Вона відображена у посадовому окладі та надбавках за складність роботи. І додаткових виплат зазвичай немає.

Можна припустити, що саме такий підхід у сфері стимулювання інноваційної діяльності спричиняє її недостатню ефективність і результативність. Необхідно радикально змінити існуючу практику винагороди за успішні інновації, опираючись на основний постулат теорії мотивації – винагорода має бути валентною результату. Розробка відповідних науково-методичних підходів і практичних рекомендацій і має бути предметом наступних досліджень.

Список використаних джерел:

1. Головне управління статистики у Вінницькій області: Інноваційна активність [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.vous.vin.ua/index.php/statistical-information/4019-2000-2010.html>

2. Державна Служба статистики України: Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс] Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

3. Стадник В. В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: моногр. / В. В. Стадник. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 271 с.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА СКЛАДОВА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

Давидова Оксана Юрїївна

кандидат технічних наук,

доцент кафедри готельного і ресторанного бізнесу

Харківського державного університету харчування та торгівлі

Підприємства готельно-ресторанного господарства, які функціонують у сучасних складних умовах розвитку економіки, для збереження своїх позицій на ринку та прихильності споживачів, здійснюють інноваційну діяльність. Використання інновацій та їх просування до споживачів дозволяє з високим рівнем вірогідності збільшити тривалість життєвого циклу підприємства. Також, використання підприємством інновацій дає можливість забезпечити стійкі позиції на ринку, знизити собівартість виготовленої продукції і наданих послуг, збільшити обсяг реалізованої продукції.

Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [1].

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію закінчених наукових розробок або інших науково-технічних досягнень у новому або удосконаленому продукті, який реалізується на ринку, в новому або удосконаленому технологічному процесі, що використовується в практичній діяльності, а також пов'язані з цим нові наукові дослідження та розробки [2, с. 230].

Інноваційна діяльність підприємств готельно-ресторанного господарства є сукупністю дій, спрямованих на використання результатів наукових досліджень і розробок у таких напрямках:

- 1) розширення та оновлення номенклатури продукції та послуг;
- 2) забезпечення та підвищення якості продукції та послуг;
- 3) застосування нових й удосконалення існуючих технологій виготовлення продукції (послуг) з подальшим впровадженням та ефективною реалізацією;
- 4) розроблення нових й удосконалення існуючих управлінських та інженерно-технологічних рішень.

Інноваційний розвиток підприємств готельно-ресторанного господарства може супроводжуватися використанням енергоощадного устаткування, нових матеріалів, які за якісними параметрами кращі за традиційні, інформаційних технологій, що спрощують технологічний процес виготовлення продукції та надання послуг тощо. Інновації дозволяють підприємству знизити собівартість продукції та послуг, знизити ринкову ціну продукції та послуг. Підприємство

готельно-ресторанної індустрії, що впроваджує інновації має вагомі конкурентні переваги порівняно з іншими підприємствами.

Для забезпечення результативності та ефективності інновацій необхідно цілеспрямовано ними управляти. Управління інноваціями – конкретна функція менеджменту підприємства, яка реалізується через загальні функції управління: планування, організування і мотивування суб'єктів управління до розроблення і впровадження інноваційних ідей, контролювання і регулювання процесу виконання планів інноваційного розвитку. Працівники, які виконують управлінські функції в чинних системах управління не завжди мають достатні вміння й навички щодо прийняття та реалізації інноваційних управлінських рішень [3, с. 193]. Тому протиріччя між реальними функціональними можливостями існуючих систем і функціями, які повинні бути ними виконані, зумовлюють керівників підприємств готельно-ресторанного господарства створювати нові системи – системи управління інноваційною діяльністю.

Система управління інноваційною діяльністю підприємства готельно-ресторанного господарства є сукупністю елементів, що знаходяться у взаємозв'язку та впливають як на процес інноваційної діяльності, так і на його результати. Ця система спрямована на досягнення поставлених цілей, в рамках певних принципів та методів управління інноваційним процесом.

З позиції системного підходу, система управління інноваційною діяльністю є відкритою системою, яка формується під впливом факторів зовнішнього й внутрішнього середовищ, і включає елементи, що забезпечують досягнення встановлених цілей. На рис. 1 наведено графічну модель системи управління інноваційною діяльністю підприємства готельно-ресторанного господарства.

Розпочинаючи інноваційну діяльність підприємство готельно-ресторанного господарства встановлює цілі інноваційного розвитку, які повинні бути узгодженими із загальними цілями підприємства. Встановлення цілей системи є однією з функцією планування інноваційного розвитку суб'єктами управління. Їх досягнення повинно відбуватися шляхом формування управлінських рішень суб'єктом управління і їх реалізацією всіма елементами системи інноваційного управління.

Орган управління інноваційною діяльністю – керівник й менеджери відділу інноваційної діяльності, які здійснюють управлінські функції щодо управління інноваціями та інноваційною діяльністю підприємства.

Об'єктом управління в даній системі є всі процеси інноваційної діяльності та працівники, які виконують певні управлінські дії для безпосереднього виконання інноваційних програм. До об'єктів управління також відносять засоби, які необхідні під час проведення інноваційної діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства.

Орган управління інноваційною діяльністю впливає на об'єкт управління шляхом формування та формалізації управлінських рішень. Функції (планування, організування, мотивування, контролювання й регулювання) та методи управління (способи і прийом впливу), з урахуванням цілей інноваційної діяльності, перетворюються на управлінські рішення.

Зворотний зв'язок – це форма стійкого внутрішнього зв'язку між органом управління і об'єктом управління, яка носить інформаційно-комунікативний характер і є необхідною умовою протікання процесів управління в системі.



Рис. 1. Модель системи управління інноваційною діяльністю підприємства готельно-ресторанного господарства

Зовнішнє середовище (споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, інвестори, законодавчі акти, рівень техніки та технології) здійснює вплив на об'єкт управління, тобто інноваційну діяльність підприємства готельно-ресторанного господарства та всі процеси пов'язані з нею, й визначає параметри входу і виходу системи.

Для системи управління інноваційною діяльністю, як і для багатьох інших відкритих і складних економічних систем, характерним є: наявність цілей, функцій та методів управління, тобто чіткого розуміння завдань та шляхів їх вирішення; поєднання соціальної (людей), технічної (машини, механізми, обладнання), економічної (обмеженість ресурсів) та інформаційної (потoki інформації і прийняття рішень) складових; наявність зв'язків між елементами в системі (циркуляція матеріальних і інформаційних потоків); наявність зв'язків системи управління інноваційною діяльністю з іншими підсистемами організації; наявність зв'язків між системою і елементами зовнішнього середовища (споживачі, постачальники, конкуренти, країна і інші).

Таким чином, необхідною умовою забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємства готельно-ресторанного господарства є формування

системи управління. Процес формування даної системи базується на принципах: цілісності, системності, ієрархічності, розвитку, єдності цілей, гнучкості та ефективності, моніторингу та контролю, повноти інформаційного забезпечення. Під час формування системи управління інноваційною діяльністю особлива увага має приділятися вибору елементів системи, які володітимуть певними властивостями та забезпечать ефективність функціонування системи.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 року, зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 36. – 266.
2. Лапко О. О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О. О. Лапко // Інститут економічного прогнозування НАН України; Івано-Франківський держ. технічний ун-т нафти і газу. – К., 1999. – 253 с.
3. Плешу Г. Управлінські інновації як головний чинник реструктуризації підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / Г. Плешу, С. С. Шаповал, Г. С. Фоменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2009. – № 1(31). – С. 193–198.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

Данік Наталія Вадимівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Сьогодні рівень економічного розвитку країни визначається не тільки наявними природними ресурсами чи обсягом виробництва, а й здатністю суб'єктів господарювання до генерування та запровадження нових ідей. Інноваційна діяльність у сучасних умовах розглядається як один з найважливіших факторів ефективного функціонування фінансової, виробничої, організаційної, наукової сфер, оскільки саме в комплексі вони приносять синергетичний ефект. Однак, без відповідного фінансового забезпечення запровадження інноваційної моделі розвитку суспільства неможливе. Питання державної фінансової підтримки інноваційних процесів в Україні є досить актуальним, зважаючи на дефіцит власних фінансових ресурсів, складність залучення інвестицій, а також високий рівень відсотків за банківські кредити.

Світова практика пропонує широкий спектр інструментів фінансування інноваційної діяльності. Основна проблема їх використання полягає в тому, щоб із врахуванням накопиченого досвіду й конкретних умов обрати найбільш ефективні для даної країни інструменти. Згідно з чинним законодавством, інноваційний розвиток в Україні забезпечується за рахунок фінансування з різних джерел. Джерелами фінансової підтримки інноваційної діяльності є [1]: 1) кошти Державного бюджету України; 2) кошти місцевих бюджетів; 3) власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; 4) власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної

діяльності; 5) кошти (інвестиції) фізичних і юридичних осіб; 6) інші джерела, не заборонені законодавством України [2].

Законодавство ж України, на відміну від більшості країн, не сприяє залученню у науково-технічну та інноваційну сфери позабюджетних коштів, не стимулює витрати промисловості на наукові дослідження та інвестиції в інноваційну сферу з боку банків та інших інвесторів. Загалом, низька інноваційна активність вітчизняних підприємств зумовлена різними причинами, зокрема:

— недосконалістю нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності підприємств, поширення практики ігнорування законодавства або зупинення дії статей законів, які стосуються фінансування та стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності;

— відсутністю координації науки та освіти з виробництвом, неефективне використання вітчизняних науково-технічних здобутків, недостатня орієнтація науково-технічної діяльності на потреби економіки;

— недостатнім розвитком інноваційної інфраструктури в країні: технопарків, бізнес-інкубаторів, фондів інноваційних проектів, центрів інжинірингу, венчурного підприємництва, інноваційно-технологічних центрів, офісів з трансферу технологій;

— нерозвиненістю венчурного фінансування як надзвичайно важливої діяльності для підтримки інноваційного розвитку.

За фактичної відсутності вітчизняного венчурного капіталу зарубіжні венчурні фонди не зацікавлені у розвитку українських конкурентоспроможних технологій і інвестиції спрямовують до підприємств енергетичної, машинобудівної, будівельної та переробної промисловості, а не у сферу високих технологій.

Україна за чисельністю та професійним рівнем науково-технічного персоналу знаходиться на рівні розвинутих країн Європи, але при співставленні розмірів валового внутрішнього продукту та державних витрат у розрахунку на одного науковця вона опинилася в колі країн третього світу.

Світовий досвід свідчить, що для малого бізнесу пряме фінансування через систему конкурсних програм є одним з найбільш ефективних інструментів державної підтримки [3, с. 105]. Податкові пільги і, зокрема, заходи, пов'язані з полегшенням податку на прибуток, можуть надати стимулюючий вплив тільки на прибуткові підприємства, у той час як багато малих фірм у перші часи зазнають втрат. Державні програми підтримки бізнесу мають розглядатися як тимчасова альтернатива. Такі програми повинні мати високий рівень селективності, здійснюватися на конкурсній основі і підтримувати, в першу чергу, високо-ризикові, початкові стадії розробки технологічних інновацій на малих підприємствах.

У цьому випадку держава виступає як венчурний капіталіст. У рамках програм доцільно підтримувати ті дослідження, тематика яких визнана пріоритетною на державному рівні. Фінансування підприємств не повинно бути однаковим на всіх етапах їх становлення і розвитку. Доцільно розділити підтримку на два основних етапи.

На першому етапі держава фінансує розробку нових продуктів або технологій, яка повинна закінчуватися створенням прототипу виробів, продуктів або технологій. Другий етап полягає в підготовці продуктів і

технологій до комерціалізації. Фінансування має здійснюватися на паритетній основі з зацікавленими промисловими підприємствами.

Фінансове забезпечення є критичним фактором при прийнятті суб'єктами господарювання рішень щодо інноваційної діяльності. Державі при цьому повинна належати вирішальна роль у створенні сприятливих умов для доступу інноваційно-активних підприємств до фінансових ресурсів. А, отже, ефективне регулювання фінансового забезпечення інноваційної діяльності складає необхідну підсистему регулювання економіки, орієнтованої на перехід до інноваційної моделі економічного розвитку країни.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon2.rada.gov.ua/laws/show/](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/)
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Товт Т. Й. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні / Т. Й. Товт // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3(81). – С. 102-108.

Наукове видання

Матеріали доповідей
Міжнародної науково-практичної конференції

**«ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ:
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ»**

(м. Ужгород, 12-13 лютого 2016 р.)

Частина I

Підписано до друку 26.02.2016. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 10,46. Тираж 100. Замовлення № 0216-223.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.