

**Громадська організація
«Київський економічний науковий центр»**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:
МЕНЕДЖМЕНТ, ФІНАНСИ ТА АУДИТ»**

24-25 липня 2015 року

ЧАСТИНА I

Київ
2015

УДК 338.24.01(063)
ББК 65.05я43
Н 34

Науково-економічний розвиток: менеджмент, фінанси та аудит: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 24-25 липня 2015 р.). У 2-х частинах. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2015. – Ч. 1. – 120 с.

УДК 338.24.01(063)
ББК 65.05я43
Н 34

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кутузов Р. В. НАУКОВА ШКОЛА УПРАВЛІННЯ ТАГАНРОЗЬКОГО ІНСТИТУТУ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА	6
Марченко О. С. КРАУДСОРСИНГ У ЮРИДИЧНОМУ КОНСАЛТИНГУ	8
Носик О. М. СОЦІОГУМАНІТАРНІ ЧИННИКИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	10
Прімерова О. К., Васильчик А. В. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК БАГАТОФАКТОРНИЙ ПРОЦЕС	12

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зеліч В. В. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ ДЛЯ УКРАЇНИ В ПРОВАДЖЕННІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В ЗАКАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	16
Кожухова Т. В. ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ У ВИКОРІНЕННІ БІДНОСТІ ТА ДОСЯГНЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	19
Стаканов Р. Д. ТЕНДЕНЦІЇ РУХУ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ МІГРАНТІВ В УМОВАХ НЕРІВНОМІРНОГО ВІДНОВЛЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	21

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бурик З. М. СІСТЕМА ПРІОРИТЕТІВ ТА ЦІЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА	24
Голуб М. О. СВІТОВИЙ ДОСВІД СЕРТИФІКАЦІЇ ЕКОТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	26
Золотых И. Б. ЕКОНОМІКА ЗНАНИЙ: АНАЛІЗ МЕТОДОВ ЕЁ ИЗМЕРЕНИЯ	29
Коржилов Л. І. SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	32
Люльчак З. С. ТЕНДЕНЦІЇ МАРКЕТИНОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ В2В НА РИНКАХ ЕНЕРГООЩАДНИХ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТОВАРІВ	35
Савчук І. А. АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	37
Сорока Л. М., Бакалова Ю. П. ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	40
Філаткін С. М. РИНОК ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ЧОГО ОЧІКУВАТИ В НАЙБЛИЖЧОМУ МАЙБУТЬОМУ	42
Чайка Ю. М. СТРУКТУРНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	44
Черненко К. В. СТРАТЕГІЯ ТА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК	48

Шепелєв В. С. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	50
Янчук М. Б. ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАТИВНОГО РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ	53
СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Богаченко А. В. СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАПЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ	57
Бозуленко О. Ю. ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....	61
Будяєв М. О. ЕТИЧНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	63
Голінач Л. І. УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	66
Головко І. О. PROPERTY MANAGEMENT ЯК СУЧАСНА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	69
Гонтюк В. А. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ	72
Губа М. І., Боліла С. Ю. ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ М'ЯСОПЕРЕРОБКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ	75
Давидова О. Ю. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	78
Жаровська Н. Ю. КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	82
Казанджі А. В. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	84
Касьян Л. Е. УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ШКІРЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ)	87
Корнієцький О. В. ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ РУХУ ТОВАРІВ ЗА УЧАСТЮ РЕГІОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ	89
Лисенко В. А. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	92
Літіганскас І. Ю. МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ З ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ	96
Маловичко С. В. ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	98
Неізнана В. С. ВАЖЛИВІСТЬ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	99

Орел В. М. НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА.....	102
Осадчук І. В., Панідіна В. А. ОСНОВНІ ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ ТА ЗАСОБИ МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ	105
Ткаченко І. П., Очеретяний В. В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ	107
Хоменко О. А. МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	110
Цар О. З. ЕТАПИ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА	113
Цвинтарний Д. М. СТРАТЕГІЧНА ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	117

СЕКЦІЯ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кутузов Р. В.

здобувач

*Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки
м. Луцьк, Україна*

НАУКОВА ШКОЛА УПРАВЛІННЯ ТАГАНРОЗЬКОГО ІНСТИТУТУ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Значний науковий інтерес представляє сформована на початку 1920 р школа Таганського інституту наукової організації виробництва (ТІНОВ).

Слід в історії управління України залишив директор Таганрозького інституту організації виробництва Павло Матвійович Есманській. Увага інституту була спрямована на побудову апарату управління, розбивці його на відділи і розподіл функцій між співробітниками.

Есманський Павло Матвійович (1887–?), інженер, дослідник вугілля. Старший асистент Катеринославського гірничого інституту, співробітник Постійної комісії для вивчення природних багатств України УАН; завідувач науково-технічного відділу Уккранаргоспу (1919). Викладач Хімічного технікуму в Лисичанську, співробітник Донецького содового заводу (в 1920-х роках).

У 1920 році П. М. Есманський заснував та очолив Таганрозький інститут організації виробництва, в якому вперше намагався вирішити проблему ефективного управління виробництвом, автор праці «Организационная механика трудового процесса».

Таганрозький інститут наукової організації виробництва (ТІНОВ) був, мабуть, найпершим дослідною установою в Україні (протягом 1920–1924 років Таганрог входив складу Донецької губернії Української РСР як центр який на 75% був етнічно Українським) в галузі менеджменту. Інститут виник на початку 1920 року у вигляді організаційно-інструкторської школи, яка досить швидко перетворилася в інститут. Головою (директором); а пізніше і членом Української Академії Наук, став гірничий інженер Павло Матвійович Есманський. Нетрадиційні ідеї ТІНОВА в галузі управління швидко знайшли популярність.

Характеризуючи діяльність інституту, А. К. Гастев писав: «Установа оригінальна, якій в перспективі загрожує або загибель, або перемога. Інститут діє в надзвичайно ризикованій галузі, але у всякому випадку потрібно наголосити, що його досвід набуває виняткового інтересу. в його роботі може бути змішані в єдиній обкладинці сюрпризи скандали, і найбільша організаційна сміливість» [1, с. 99].

Наукове чуття А. К. Гастева, а точніше, його «погане передчуття», на жаль, виявилось точним. в кінці 20-х років інститут загинув, і діяльність оригінальної установи була віддана забуттю.

Теоретична спадщина організатора і справжнього лідера інституту П. М. Есманського невелика, однак, саме він висловив цікаві думки за методологією організації та управління. У 1920 р вийшла його монографія «Наукові основи організаторської справи», [2] яку можна вважати однією з перших в Росії робіт з теорії організації. У своїх теоретичних побудовах П. М. Есманській відштовхувався від догми, за якою застосування наукових принципів можливо до всякої організаторської роботи взагалі. Розуміючи під організаторською справою створення певної системи управління з властивою їй структурою і методами роботи, а також втілення цієї системи в життя, вчений обґрунтував необхідність формування науки «про організаторську справу». Зокрема, він писав: «...організаторську справу має бути виділено в самостійну галузь знань прикладного характеру. По досліджуваному нею предмету вона найбільше стикається з фізіологією, психологією, механікою та господарсько-технічними науками». Комплексне трактування змісту організаційної науки, висунуте П. М. Есманським, стало великим методологічним досягненням, що одержало подальший розвиток в працях вітчизняних і західних вчених вже в другій половині ХХ в.

Відзначаючи, однак, що одного загальнотеоретичного підходу не достатньо, П. М. Есманській наполягав на необхідності виключно практичного застосування, яким можна було б керуватися в практичній господарській діяльності організації. «Насамперед, – писав він, – керівництву в роботі необхідно надати методи для встановлення системи управління в різних галузях і загальні прикладні методи роботи, а також здійснювати застосування цієї системи на практиці, в житті». Ця прикладна наука отримала назву «організаційної механіки трудових процесів». Предметом останньої мало стати виділення вивчення загальних, властивих різним видам організаторської роботи функцій, Так званих. «Нормальних» функцій. І тільки в тому випадку буде досягнуто ефективне управління, якщо «...організація побудована як в кожній своїй частині, так і в загальному цілому, по нормальним функціям, і якщо при цьому сама система управління є науковою» [2, с. 8].

Схема «нормальних функцій» будь-якого адміністративного апарату П. М. Есманського базувалася на вивченні трудової діяльності з її найпростішими елементами – «трудоим рухами», які, послідовно комбінуючись між собою, складали трудові комплекси, що лежать в основі діяльності і будь-якої організації. Вчений встановлював шість основних категорій трудового процесу: елементи руху (руху праці), працеруху, простих функцій праці, складних функцій праці, пучків працефункцій, груп працефункцій.

На думку П. М. Есманського, теорія трудових функцій мала стати основою побудови будь-якого керуючого апарату. Суть розрахунків при побудові повинна була полягати в наступному. Користуючись шістьма основними категоріями трудового процесу, слід визначити, з яких основних комплексів складається дана робота.

З'ясувавши залежність між трудовими елементами, можна, стверджував учений, приступити до побудови апарату управління, здійснити його поділ на відділи і розподіл функцій між співробітниками. В процесі вирішення цього завдання доводиться йти в зворотному напрямку, поєднуючи найбільш прості з отриманих комплексів в групи, маючи на увазі загальний результат роботи. Для

визначення оптимальної конструкції управлінського апарату П. М. Есманській закликав керуватися такими міркуваннями:

1) при з'єднанні функцій в групи, перевага віддається тим сполученням, які не тільки зменшують недоцільне «розсіювання» функцій (неузгодженість в роботі), але й надають планомірний характер «корисному розсіюванню»;

2) необхідний вибір тих способів з'єднань, які найбільшою мірою забезпечують гнучкість і мінімальну завантаженість засобів зв'язку;

3) необхідно створення найбільш сприятливих умов для росту і розвитку окремих частин організації та всієї організації та в цілому;

4) необхідно задовольняти вимоги «доброго врядування», що виражаються, насамперед, у рівномірності керівництва і однорідною конструкцією всіх органів [3].

Висновок: Таким чином, П. М. Есманській і його колеги включали у зміст наукового менеджменту, насамперед, трудові та управлінські функції і пропонували будувати системи управління («керуючі апарати»), виходячи з виділених функцій. Це перша в нашій країні функціональна трактування управління, з урахуванням якої здійснювали свої функціональні підходи і ЦІТ, і кінотем. Говорячи про достоїнства концепції П. М. Есманського, слід також підкреслити виділення їм функції керівництва, що дозволяє зрозуміти управління як єдиний і цілісний процес, де кожна функція «працює» на іншу і знаходиться в тісному зв'язку з нею.

Література:

1. Гастев А.К. 2-я конференция по НОТ и ЦИТ. – В кн» : У истоков НОТ. – С. 99.
2. Есманский П.М. «Научные основы организаторского дела» Таганрог 1920 г.
3. Есманский П.М. Образцово-показательная работа в производстве и торговле, как один из факторов восстановления нашего хозяйства / Хозяйственный расчет. К вопросам методологии промышленной работы в современных условиях. – Сб. – № 4. Таганрог : 1922.

Марченко О. С.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії

Національний юридичний університет

імені Ярослава Мудрого

м. Харків, Україна

КРАУДСОРСИНГ У ЮРИДИЧНОМУ КОНСАЛТИНГУ

Юридичний консалтинг – це практична юридична діяльність у договірній формі на комерційній основі. Юридичний консалтинг є видом підприємницької діяльності, його мета – отримання прибутку шляхом досягнення певного правового результату практичної юридичної діяльності. За критеріями змісту та результату діяльності фахівців з права головними видами юридичного консалтингу є надання:

– юридичних послуг – функцій, змістом яких є виконання фахівцями з права певних професійних функцій та дій юристів за замовленням клієнтів.

Юридичні фірми представляють інтереси клієнтів у державних та недержавних закладах, складають договори, претензії, позики та ін., тобто, виконують функції чи здійснюють дії юристів та юридичних служб підприємств;

– юридичних послуг консультативного типу – надання клієнтам професійних порад, рекомендацій, пропозицій стосовно вирішення їх проблем юридичного характеру.

Оскільки головною формою професійної допомоги в сфері юридичного консалтингу є консультування, його можна визначити як підприємницьку діяльність професіональних консультантів-юристів з надання господарюючим суб'єктам юридичних послуг консультативного типу. Варто зауважити, що зараз зазначений термін широко використовується для визначення комерційної юридичної практики у цілому.

Надання юридичних послуг можна представити як рух професійних правових знань і інформації від джерела (юриста-консультанта) до одержувача (клієнта), що охоплює етапи замовлення, продукування, передачі правових знань та інформації та їх засвоєння одержувачем з метою отримання певних вигід від їх використання.

Оскільки правові знання складають основу юридичного консалтингу, методи та засоби їх залучення є одним із важливих інструментів ефективної юридичної практики. У сучасний період з'являються нові технології передачі знань, основу яких складає використання Інтернет та можливостей електронних спільнот. Однією з таких технологій є інтелектуальний краудсорсинг (від англійського crowd – «натовп») – технологія використання колективного розуму (інтелектуального потенціалу) Інтернет-спільнот.

Інтелектуальний краудсорсинг – це технологія інтелектуальної співпраці у Інтернет-мережах, що спрямовується на створення інтелектуального продукту на основі інтеграції неявних знань великої кількості людей («натовпу»). Змістовним ядром поняття краудсорсингу є інтелектуальна взаємодія, співпраця поєднаних мережами носіїв неявних знань, яка, завдяки Інтернет, не має територіальних, корпоративних, професійних, соціальних, культурних та ін. обмежень.

На відміну від традиційних технологій інтеграції неявних знань – навчання і консультування, інтелектуальний краудсорсинг, по-перше, суттєво розширює коло суб'єктів, знання яких інтегруються для досягнення певної мети, по-друге, значно збільшує масштаб залучення, обміну та використання знань людей, необхідних для створення інтелектуального продукту. Так, навчання як інтелектуальна співпраця вчителя і учня обмежується рамками навчального закладу, обов'язковим професійним статусом викладача, навчальними стандартами та програмами тощо. Традиційні консультант-клієнтські відносини базуються на договорі з надання юридичних послуг, що також обмежує можливості інтеграції правових знань. Навпаки, краудсорсинг, завдяки Інтернет, що спрощує масові комунікації та обмін інформацією, залучає до інтелектуальної співпраці людей як носіїв необхідних для розв'язання певної проблеми знань без урахування їх місцезнаходження, спеціальної освіти, професії, соціального статусу, місця роботи, посади тощо. Інтелектуальний краудсорсинг дозволяє оптимально комбінувати і використовувати знаннєві ресурси учасників інтелектуальної співпраці у соціальних мережах, досягати позитивного синергетичного ефекту інтеграції знань. Результатом мережевої взаємодії суб'єктів інтелектуальної співпраці в межах глобального

знаннеінтеграційного простору краудсорсингу можуть бути різні види інтелектуального продукту: розв'язання певної проблеми, інноваційна ідея, технологія або її модифікація, продукція, послуги та ін. Отже, краудсорсингу, що спрямований на залучення, комбінацію і використання головного ресурсу інформаційного суспільства – знань та інформації, притаманний синергетичний ефект – помножений результат інтелектуальної співпраці носіїв неявних знань.

Застосування технології краудсорсингу дозволяє юридичним фірмам знижувати трансакційні витрати, пов'язані з використанням ринкового механізму забезпечення професійної діяльності знаннєвими ресурсами.

Застосування у юридичному консалтингу інтелектуального краудсорсингу має такі головні форми:

– внутрішній краудсорсинг – обмін правовими знаннями та інформацією у межах корпорації. Ця форма краудсорсингу актуальна, якщо, по-перше, підрозділи корпорації територіально відокремлені один від одного, по-друге, якщо застосовується така модель зайнятості юриста як віддалена робота у Інтернеті (freelance). Але треба підкреслити, що в межах корпорації рівень інтеграції неявних знань персоналу визначається її структурою та менеджментом;

– партнерський краудсорсинг – інтелектуальна співпраця юристів різних фірм з обміну правовими знаннями та інформацією. Ця форма краудсорсингу значно обмежуються конкуренцією на ринку юридичних послуг, але доцільність її розвитку визнана юристами, оскільки вона є додатковим каналом професійних знань та обміну досвідом. Партнерський краудсорсинг може також застосовуватися, якщо для розв'язання правової проблеми треба залучити знання фахівців інших галузей спеціалізації: економістів, фінансистів, аудиторів, психологів;

– зовнішній краудсорсинг як залучення до вирішення певної правової проблеми знань учасників електронних спільнот;

– правовий краудсорсинг, який застосовують юристи, юридичні фірми та державні установи та громадські організації з метою виявлення суспільної думки щодо проектів певних нормативних актів та їх оцінки.

Носик О. М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
*Національний фармацевтичний університет
м. Харків, Україна*

СОЦІОГУМАНІТАРНІ ЧИННИКИ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

В економіці знань соціогуманітарна сфера суспільної життєдіяльності, з одного боку, набуває ролі самостійного джерела та фактора економічного прогресу, з іншого боку, її розвиток є його метою та виміром. На обґрунтовану думку А. Гальчинського, якщо за традиційною схемою наукових канонів індустріального суспільства соціальне детермінується економічним, то нині все очевиднішою стає неадекватність цієї взаємозалежності. У постіндустріальному суспільстві економічна і соціальна сфера фактично помінялися місцями.

Економіка сама по собі стала безпосередньою складовою соціальної сфери, яка не лише поглинає її результативну основу, а і визначає більшу частину енергетичного потенціалу, її ресурсну базу, межі зростання і розвитку [1, с. 10]. Соціогуманітарні чинники набувають провідної ролі у забезпеченні як економічного, так і суспільного розвитку у цілому.

Соціогуманітарна сфера – це сукупність видів діяльності, спрямованих на забезпечення відтворення людини та її знань і здібностей (природного, інтелектуального, соціального тощо). До неї належать освіта, охорона здоров'я, культура, соціальне страхування та соціальний захист та ін. Відтворення людського капіталу здійснюється під впливом соціогуманітарних чинників, отже людський розвиток залежить від соціогуманітарного розвитку суспільства.

Категорія соціогуманітарного розвитку відображає взаємозв'язок та взаємозалежність соціального і гуманітарного аспектів суспільного прогресу. У її змісті інтегруються сутнісні ознаки:

– соціального (від лат. – загальний, суспільний) – назва всього міжлюдського, тобто всього того, що пов'язано із сумісним життям людей, з різними формами їх спілкування, у першу чергу, що має відношення до суспільства та спільності, що має суспільний і спільносний характер [2, с. 429–430]. Соціальні відносини, зв'язки, мережі, утворення є середовищем економічного розвитку та його фактором. У свою чергу, економіка безпосередньо впливає на соціальний розвиток, який характеризується змінами у соціальній сфері, наслідком яких є трансформації у суспільних відносинах, структурах, процесах, у суспільстві у цілому;

– гуманітарного (від гуманність, лат. *humanus* – людський), як гармонічного розвитку притаманних людині ціннісних здатностей, почуттів і розуму [2, с. 120]. Гуманітарний розвиток науковці розглядають як розвиток галузей, що сприяють задоволенню гуманітарних інтересів людини, спрямованих на піднесення культурного і освітнього рівня населення, формування людського капіталу [3, с. 108]. В Національній доповіді «Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості» визначено: «Гуманізація соціо-економічних систем передбачає сприяння у кожному виді людської активності (економічній, екологічній, соціальній) вираження універсальних чеснот особистості» [4, с. 6]. Гуманітарний розвиток – це розвиток людини як особистості, а у економічній сфері – це розвиток людини як мети та головного ресурсу соціально-економічного прогресу суспільства. Б. Корнейчук, розкриваючи роль соціально-культурної сфери у людському розвитку, обґрунтовано підкреслює, що вона «продукує саму людину, його особистісні якості. Сутність виробничого процесу в цій сфері складається в міжособистісному впливі однієї людини на іншу, в «обробці» однієї людини іншою людиною» [5, с. 282].

Таким чином, соціогуманітарний розвиток – це зміни у соціальному статусі людини, у її інтересах, ціннісних орієнтирах та здібностях, та у міжлюдських відносинах, що безпосередньо впливають на суспільний прогрес та добробут.

Соціогуманітарний розвиток є безпосередньо пов'язаним, по-перше, з економічним прогресом, виступає як його чинником так і виміром його результатів; по-друге, з інноваціями та спирається на них; по-третє, з накопиченням людського капіталу. «Саме соціально-гуманітарні процеси є основним чинником формування головної продуктивної сили – людини як виробника і споживача матеріальних і духовних благ [6].

Соціогуманітарний простір є сукупністю соціальних та гуманітарних умов та чинників формування, розвитку, використання людського капіталу.

Література:

1. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А.С. Гальчинський. – К. : «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.
2. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 576 с.
3. Петренко К.В. Проблеми і перспективи соціогуманітарного розвитку депресивних територій / К.В. Петренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1. – С. 107–117.
4. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості : національна доповідь / кер. авт. кол. Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Ві-заві», 2012. – 412 с.
5. Корнейчук Б.В. Информационная экономика / Б.В. Корнейчук. – СПб : Питер, 2006. – 400 с.
6. Чернюк Л. Системна трансформація соціогуманітарного простору та її прояв як регулятора структури продуктивних сил [Електронний ресурс] / Л. Чернюк, Т. Пепа. – Режим доступу : <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2158.pdf>.

Прімерова О. К.
доцент кафедри фінансів

Васильчик А. В.
магістр з фінансів

*Національний університет «Києво-Могиллянська академія»
м. Київ, Україна*

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК БАГАТОФАКТОРНИЙ ПРОЦЕС

Економічний розвиток країни є чи не найактуальнішим питанням макроекономічної науки сьогодні. Економічний розвиток являє собою стійкий, узгоджений план дій політиків та громад, що сприяє покращенню стандартів життя та економічного клімату певного регіону. Такі дії можуть включати в себе розвиток людського капіталу, критичної інфраструктури, регіональної конкурентоспроможності, соціальної інтеграції, охорони здоров'я, безпеки та освіти [1, с. 747].

Якщо розглядати економіку у глобальному масштабі, то спостерігається безупинний позитивний розвиток економіки. Цим можна завдячувати, насамперед, науково-технічному прогресу. Широке застосування інновацій та новітніх технологій сприяє мінімізації витрат часу та підвищенню продуктивності праці. Це також дозволяє покращувати якість продукції та послуг, замінити гостродефіцитні ресурси, скорочувати забруднення довкілля. Як наслідок, все це сприяє збільшенню обсягу та структури ВВП, а отже і зростанню рівня сукупної пропозиції.

З іншого боку, разом із прогресом змінюються соціальні стандарти рівня життя, освіти, охорони здоров'я, культури, інформаційного забезпечення населення і бізнесу. У суспільства розвиваються старі та виникають нові

потреби. Велику роль відіграє міжнародне наукове співробітництво, що включає в себе створення міжнародних програм спільних наукових і технічних досліджень, вирішення певних важливих наукових і технічних проблем шляхом спільного планування між зацікавленими країнами, створення й функціонування міжнародних науково-дослідних організацій, зокрема в області генетики й енергетики майбутнього. Як наслідок, це призводить до принципово нових суспільних потреб. Отже, сукупний попит стає більш динамічним, а його вплив на виробництво – все більш вагомим. Отже, соціально-економічний розвиток у тривалих часових рамках і в масштабах, що перевершують одну країну, є прогресивним, поступовим процесом [2, с. 378–379].

Важливо розрізнити такі поняття як «економічне зростання» та «економічний розвиток». Відомий економіст і соціолог Йозеф Шумпетер у своїй фундаментальній праці «Теорія економічного розвитку» (1911 рік), першим виділив різницю між зростанням та розвитком економіки. За Шумпетером, економічне зростання – це кількісні зміни, збільшення виробництва та споживання одних і тих самих товарів та послуг. На противагу цьому, економічний розвиток – це позитивні якісні зміни, новаторство у виробництві, продукції, послугах, управлінні, в економіці в цілому. Одним словом – інновації [3, с. 153–154].

Тим не менше, економічне зростання є важливою складовою економічного розвитку і однією з найважливіших цілей макроекономічної політики кожної країни. Економічне зростання є основою підвищення добробуту населення, його рівня життя. Воно виражається у збільшенні реального внутрішнього продукту (ВВП) або валового національного доходу (ВНД), а також у збільшенні реального ВВП у розрахунку на одну особу. Можна виділити дві основні групи факторів, що впливають на економічне зростання:

- екстенсивні: збільшення чисельності зайнятих, збільшення капіталовкладень, збільшення обсягу інвестицій при незмінному технологічній основі, зростання обсягів споживаної сировини, незмінна структура продукції;
- інтенсивні: високий рівень освіти та професійної підготовки персоналу, економія за рахунок зростання масштабу виробництва, застосування досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення організації праці та технологій, розширення асортименту та підвищення якості продукції, законодавчі, інституційні та інші фактори [2, с. 382–383].

Існує також група так званих стримуючих факторів економічного зростання, до яких належить все те, що стримує зростання продуктивності праці і, відповідно, економічне зростання в цілому. Серед таких факторів насамперед можна виділити: обмеження з боку сукупного попиту; напружена соціально-політична атмосфера в країні; ресурсні та екологічні обмеження; державне втручання у справи приватного бізнесу; недобросовісне ставлення до праці, припинення роботи під час трудових конфліктів; несприятливі погодні умови (переважно для сільськогосподарського виробництва) [2, с. 380–383].

Оскільки економічне зростання є збільшенням реального ВВП, то можна виділити наступні фактори економічного зростання: фактори попиту, пропозиції та розподілу (табл. 1).

Фактори економічного зростання

Фактори попиту	Фактори пропозиції	Фактори розподілу
Наявність природних ресурсів	Рівень цін	Раціональність і повнота залучення ресурсів в економічний обіг
Наявність та якість трудових ресурсів	Споживчі витрати	
Обсяг основного капіталу	Інвестиційні витрати	Ефективність утилізації ресурсів, залучених до економічного обігу
Рівень технологій	Державні витрати	
	Чистий обсяг експорту	

Джерело: Складено автором за даними [4]

На сьогоднішній день існує величезна кількість трактувань поняття «сталий розвиток». Всі вони є варіаціями визначення комісії ООН, згідно з яким сталий розвиток – це такий розвиток, що дозволяє забезпечувати потреби теперішнього покоління, водночас не позбавляючи майбутні покоління аналогічної можливості задовольняти власні життєво необхідні потреби. В такому значенні будь-який соціально-економічний розвиток має гармонійно поєднуватись з рекреаційними можливостями довколишнього середовища. Це означає, що сталий розвиток повинен здійснюватись за умов екологічної безпеки відтворювальних процесів, гарантуючи наступним поколінням існування повноцінного простору для життя та природних ресурсів у достатній кількості [5, с. 167].

Якщо говорити про рівноправність кожної складової сталого розвитку, а саме суспільства, природи та економіки, очевидним стає що основне місце належить економічній складовій, так як саме вона впливає на формування передумов сталого функціонування інших складових.

Кожна з складових підсистем сталого розвитку має свої унікальні цілі стосовно людини.

- Цілі соціальної сфери: культурне розмаїття; інституційна стійкість; соціальна справедливість; співучасть.
- Цілі біологічної (природної) сфери: генетична різноманітність; гнучкість у пристосуванні; біологічна продуктивність.
- Цілі економічної сфери: задоволення базових потреб (подолання бідності); дотримання принципу справедливості; збільшення корисних товарів та послуг.

Загальною метою сталого економічного розвитку є максимальне досягнення цілей в усіх інших підсистемах за допомогою адаптивного процесу компромісів. Для порівняння, економічний розвиток як загальноприйняте поняття спрямований лише на досягнення цілей економічної сфери, а марксистська концепція економічного розвитку передбачає досягнення цілей лише економічної та соціальної підсистем [6, с. 104].

Сталий розвиток передбачає процес компромісів між різними цілями цих трьох сфер. Однак, неможливо максимізувати досягнення всіх наведених цілей одночасно. Наприклад, так як економічний процес виробництва і споживання залежить від використання ресурсів, збільшення навіть корисних товарів і послуг можуть суперечити максимальному дотриманню генетичної різноманітності біологічних та природних ресурсів. Також можливий конфлікт між цілями всередині однієї системи. Наприклад, у деяких сільських громадах інституційна

стійкість може означати зміцнення соціальних норм, які перешкоджають економічній незалежності жінок і обмежують їх соціальну участь. Це може призвести до конфлікту з сільськими жінками, що виступають за підвищену соціальну справедливість, рівноправний доступ до землі, кредитів, освіти тощо. Отже, враховуючи такі потенційні компроміси між цілями, необхідно виділити пріоритетні завдання сталого розвитку [6, с. 105].

Все частіше проблеми економічного розвитку і зростання досліджуються разом з аналізом його якості. Такі якісні аспекти економічного розвитку характеризуються стабільністю його темпів та покращенням стану соціальної і біологічної сфер. В свою чергу, покращення якості економічного розвитку матиме зворотний позитивний ефект як на темпи економічного зростання, так і на їх стабільність. З часом така взаємозалежність все більше зміцнюватиметься. Якість соціальної сфери і навколишнього природного середовища перетвориться у вирішальний чинник досягнення економічної сталості. Країна, що не використовує в повній мірі весь наявний потенціал населення, не може досягти значних успіхів в економічному розвитку.

Література:

1. Sen, A. Development : Which Way Now? / A. Sen // – Economic Journal, Vol. 93. – 1983. – № 372. – PP. 745–762.
2. Небава М.І. Теорія макроекономіки : навч. посіб. / Микола Іванович Небава. – К. : Видавничий дім «Слово», 2003. – 536 с.
3. Schumpeter, J.A. The Theory of Economic Development : An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. / J.A. Schumpeter. – London : Transaction Publishers, 2008. – 255 pp.
4. Журавльова Г.П. Економіка : Підручник / Г.П. Журавльова. – М : Юрист, 2001. – 505 с.
5. Економічний розвиток України : інституціональне та ресурсне забезпечення : Монографія / [Алимов О.М., Веклич О.О., Вегнер В.В. та інші] ; – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540 с.
6. Barbier E. The Concept of Sustainable Economic Development / E. Barbier // – World Development, Vol. 24. – 1996. – № 7. – PP. 1151–1160.

СЕКЦІЯ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Зеліч В. В.

доцент, кандидат економічних наук,
кафедри міжнародного бізнесу,
логістики та менеджменту

*Ужгородський національний університет
м. Ужгород, Україна*

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ ДЛЯ УКРАЇНИ В ПРОВАДЖЕННІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В ЗАКАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ

Закарпатський регіон межує 4 європейським країнами (на півдні з Румунією, на південному заході з Угорщиною, на заході зі Словаччиною, на північному заході з Польщею), тому зовнішня торгівля цього регіону може принести значні поповнення до державного бюджету. Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту, збільшення або, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є надзвичайно важливим чинником функціонування економіки не тільки в даній області, а й в Україні в цілому.

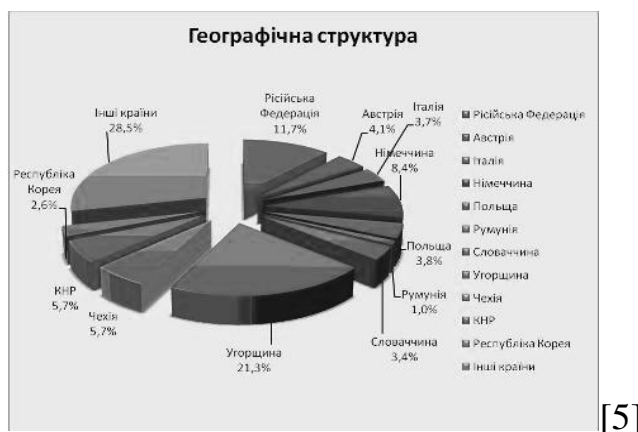
Мета статті: дослідження особливостей зовнішньої торгівлі регіону. Шляхи підвищення та розвиток міжнародного та регіонального співробітництва. Пошук нових партнерів та розширення ринків збуту.

Аналіз досліджень: це питання досліджували такі науковці регіону, як: С. В. Сембер, Приходько В. П., Мікловда В. П., Сойма С. Ю. та інші. Можна виділити основні чинники стрімкого розвитку міжнародної торгівлі: міжнародний поділ праці, інтернаціоналізація виробництва, науково-технічна революція, збільшення частки послуг, діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку, регулювання міжнародної торгівлі в межах СОТ, економічна торгівельна інтеграція зростання кількості країн з відкритими економічними системами, та інші.

Кожна торгівля характеризується відповідно від її географічної та товарної структур. Україна належить до країн із високою експортною квотою у валовому внутрішньому продукті (ВВП) та до держав з відкритою економікою, на яку припадає 0,07% світового ВВП і 0,3% світового експорту. Зовнішня торгівля є пріоритетним напрямком зовнішньоекономічної стратегії України, оскільки сьогодні вона забезпечує значні надходження до державного бюджету країни [4].

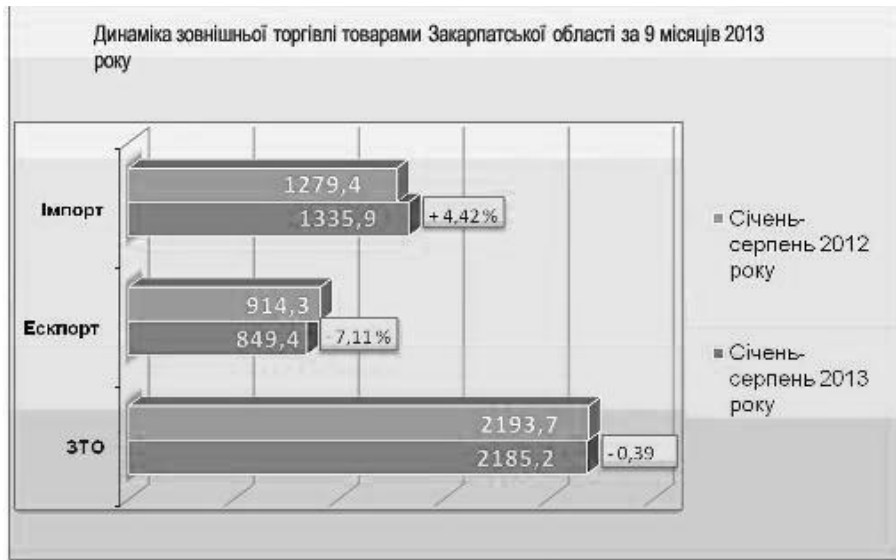
Закарпаття, як і інші області України потребує інвестицій у розвиток економічної діяльності. Політична нестабільність, відсутність системи заходів для безпеки інвестицій в країні, несприятливий інвестиційний клімат та ряд інших факторів негативно впливають на розвиток інвестиційної діяльності регіону та країни. Закарпатська область розміщена на південному заході України. Вона межує з Польщею, Словаччиною, Угорщиною і Румунією, а також з Львівською та Івано-Франківською областями країни. Таке положення надає їй низку гео економічних переваг у зовнішньоекономічній діяльності.

Географічне положення та природні фактори області виступають її конкурентними перевагами. Згідно проведеного аналізу, можна сказати, що основними країнами-партнерами Закарпатської області у сфері зовнішньої торгівлі на 2013 рік були: Угорщина, питома вага якої складає 21,3% від загального обсягу зовнішньої торгівлі товарами області; Білорусь, питома вага якої – 13,7%; Російська Федерація – 11,7%; Німеччина – 8,4%; Китай – 5,7%; Чеська Республіка – 5,7% [3].



Зовнішньоторговельні операції товарами даної області здійснювалися з партнерами із 80 країн світу. Основними країнами-партнерами зовнішньої торгівлі товарами є країни Євросоюзу. До країн ЄС було експортовано 85,4% усіх товарів. Основу товарної структури експорту за січень 2014 р. склали механічне та електричне обладнання, текстильні матеріали та текстильні вироби, різні промислові товари, деревина і вироби з деревини. Питома вага зазначених груп товарів складає 91,6% від загального обсягу експорту до країн ЄС. Із країн ЄС імпортовано 42,0% усіх товарів. У товарній структурі імпорту переважали поставки механічного та електричного обладнання, полімерних матеріалів, пластмаси та виробів з них, текстильних матеріалів та текстильних виробів. Питома вага зазначених груп товарів складає 70,3% від загального обсягу імпорту з країн ЄС. Традиційно серед міст та районів області найактивніше здійснювали експортно-імпорتنі операції товарами суб'єкти господарювання Ужгородського та Виноградівського району, міст Мукачево, Ужгород та Берегово. І можемо зробити висновки, що в закарпатській області сальдо по цим товарам було позитивним і склало близько 326,4 млн. дол. США [2].

Щоб проаналізувати динаміку розвитку зовнішньої торгівлі цього регіону переглянемо такі діаграми експорту та імпорту за 2012 та 2013 роки.



[5]

Аналіз зовнішньої торгівлі товарами області за 2013 року свідчить про спад зовнішньоторговельного обороту в порівнянні з показником аналогічного періоду минулого року на 8472,7 тис. дол. США (0,4%).

Експорт товарів зменшився на 64970,9 тис. дол. США (на 7,1%), а імпорт збільшився на 56498,2 тис. дол. США (на 4,4%). Закарпатський регіон спеціалізується на експорті та імпорті певних груп товарів:



[5]

Проаналізувавши всі данні бачимо, що Закарпаття спеціалізується на експортуванні та імпортуванні машин, різного обладнання (електротехнічного) та механізмів. Серед всіх країн-партнерів треба виділити Угорщину, адже вона є одним із найбільших торговельних партнерів Закарпаття. Угорщина відіграє особливу роль у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків Закарпатської області, про що свідчать найбільші обсяги зовнішньоторговельного обороту як з країнами, що межують із Закарпатською областю, так і з іншими країнами світу. За 2014 р. обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами області становив 450,0 млн. дол. США, імпорту – 550,9 млн. дол. США, що порівняно з відповідним періодом 2013р.по експорту більше на 3,6%,по імпорту менше на 15,5% відповідно. Угорщина залишається одним із найбільших торговельних партнерів Закарпаття. Обсяг експорту товарів до Угорщини за січень – квітень п.р. склав 199,0 млн. дол. (44,2% загального обсягу експорту товарів області),

імпорту – 53,5 млн. дол. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами з Угорщиною склалося в сумі 145,5 млн. дол. США.

Експорт товарів до Угорщини був сформований за рахунок електричних машин (87,3% загального обсягу експорту до даної країни). Крім того, вагому роль в угорських закупівлях займав одяг та додаткові речі до одягу, текстильні (2,4%), котли, машини (2,2%), взуття (2,1%) та деревина і вироби з деревини (1,9%) [6]. Основну частину в обсязі експорту та імпорту товарів області складають поставки давальницької сировини і продукції, виготовленої з неї. Протягом січня – квітня п.р. в область з Угорщини ввезено давальницької сировини на суму 45,6 млн. дол. США, що становить 85,2% імпорту з цієї країни. До Угорщини експортовано 192,6 млн.дол. США давальницької продукції, що складає 96,8% експорту до цієї країни за 2014 рік [7].

Отже, співробітництво з іноземними партнерами потребує розвитку для покращення економічного стану економіки України не тільки в Закарпатській області, а в цілому. Для досягнення кращого положення необхідно подолати непропорційний розвиток регіонів, поступово узгоджувати правові та економічні аспекти розвитку за зразком ЄС, зробити законодавство більш прозорим, спрямувати на боротьбу з корупцією не лише слова, а й дії. Необхідно провести реформи, які допоможуть полегшити розвиток бізнесу, спростити та покращити законодавство в сферах, які стосуються бізнесу.

Література:

1. <http://intkonf.org/karatseva-iyu-stan-ekonomiki-ukrayini-ta-shlyahi-schodo-yogopokraschennya/>.
2. <http://karpatskijobjektiv.com/зовнішня-торгівля-закарпаття-з-країн/>.
3. <http://ua-reporter.com/novosti/118463>.
4. <http://vspravda.info/?p=3579>.
5. <http://www.carpathia.gov.ua/ua/543.htm>.
6. <http://zakarpattya.net.ua/News/111308-Naibilshym-partnerom-Zakarpattia-pozovnishnii-torhivli--ie-Uhorshchyna>.
7. <http://zakarpattya.net.ua/News/111308-Naibilshym-partnerom-Zakarpattiapozovnishnii-torhivli--ie-Uhorshchyna>.

Кожухова Т. В.

доцент кафедри міжнародної економіки

Криворізький економічний інститут

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна

ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ У ВИКОРІНЕННІ БІДНОСТІ ТА ДОСЯГНЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Викорінення бідності є одним з найбільш глобальних завдань, що стоїть сьогодні перед світом, і є необхідною умовою сталого розвитку, особливо країн, що розвиваються. Серйозна і складна проблема бідності може стати причиною соціальної напруженості, підірвати економічний розвиток, завдати шкоди

довкільню і створити загрозу для політичної стабільності в багатьох країнах. Для того, щоб країни, що розвиваються, мали можливість досягнення цілей в галузі сталого розвитку, не дивлячись на те, що «головна відповідальність за забезпечення сталого розвитку та викорінення бідності лежить на самих країнах, а національна політика та стратегії розвитку грають роль, яку важко переоцінити» [1], необхідним є міжнародне державне фінансування.

Важливим джерелом міжнародного фінансування для країн, що розвиваються, є офіційна допомога з метою розвитку (ОДР). Як зазначено в Доповіді Групи видатних діячів високого рівня з розробки порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року «55 центів з кожного долара іноземного капіталу, що приходить в країни з низьким рівнем доходу, припадає на офіційну допомогу з метою розвитку» [2].

Протягом 2000–2014 років ОДР, надана країнами – членами Комітету сприяння розвитку (КСР) Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), збільшилася на 66%. У 2014 році сукупний чистий обсяг ОДР, наданої членами КСР, становив 135,2 млрд. доларів США (0,29% їх валового національного доходу (ВНД)) [3]. Основними країнами-донорами залишаються Сполучені Штати, Сполучене Королівство, Німеччина, Франція і Японія. Допомогу, що перевищує цільовий показник 0,7% ВНД, встановлений Організацією Об'єднаних Націй, виділяють Данія, Люксембург, Норвегія, Сполучене Королівство Швеція. Відбувається також зростання допомоги з країн, які не є членами КСР: Об'єднані Арабські Емірати досягли максимального серед всіх країн співвідношення між ОДР і ВНД – 1,17%. Угорщина, Естонія і Туреччина збільшили обсяги своєї допомоги в 2014 році порівняно з попереднім роком на 24,4%, 19,2% і, відповідно, 8,2% [3].

Однією з основних цілей ОДР є скорочення масштабів бідності в країнах, що розвиваються.

За останні два десятиріччя кількість людей, які живуть в умовах крайньої бідності, значно зменшилася. У всіх регіонах, що розвиваються, до 2011 року, за винятком Африки на південь від Сахари, була вирішена задача скорочення вдвічі частки населення, яке живе в крайній бідності. В усьому світі в цілому число людей, які живуть в умовах крайньої бідності, скоротилося в абсолютному вираженні з 1,9 млрд. чоловік у 1990 році до 1 млрд. осіб у 2011 році. Згідно з оцінками експертів ООН, до 2015 року кількість людей, які вирвалися з крайньої бідності, зросла ще на 175 млн. чоловік. Таким чином, порівняно з 1990 роком число людей в усьому світі, що живуть менш ніж на 1,25 долара США в день, також скоротилося наполовину [3].

На глобальному рівні населення, що живе у крайній бідності, розподіляється між регіонами і країнами дуже нерівномірно. Переважна більшість людей, які живуть менш ніж на 1,25 долара США в день, проживають у двох регіонах – Південній Азії та Африці на південь від Сахари, на частку яких припадає близько 80% усього населення світу.

Не дивлячись на значний прогрес в ліквідації бідності, близько 800 млн. людей, за оцінками ООН, як і раніше, продовжують жити в умовах крайньої бідності й страждати від голоду, не маючи доступу до основних послуг [3]. Як зазначають аналітики Цільової групи з оцінки прогресу в досягненні Цілей розвитку тисячоліття «на регіональному рівні помітна наявність значної невідповідності між обсягом допомоги в розрахунку на одного малозабезпеченого і мас-

штабом бідності у відповідному регіоні: наприклад, на країни Африки на південь від Сахари припадає найбільша частка ОДР, частка ОДР у розрахунку на одного бідного не є найбільш високою, незважаючи на найвищий рівень бідності» [4].

Здійснення необхідних заходів на глобальному рівні можуть кардинально змінити ситуацію. Для цього необхідно забезпечити ефективне виконання підвищених зобов'язань щодо офіційної допомоги з метою розвитку, прийнятих розвиненими країнами, отримання допомоги біднішими жителями найбідніших країн.

Література:

1. План выполнения решений Всемирной встречи на высшем уровне по устойчивому развитию [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/events/pastevents/pdf/plan_wssd.pdf.
2. Новое глобальное партнерство : искоренение бедности и преобразование экономик посредством устойчивого развития / Доклад Группы видных деятелей высокого уровня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.un.org/ru/sg/management/hlp_report_ru.pdf].
3. Цели развития тысячелетия : доклад за 2015 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/sites/default/files/MDGs%20Report_2015_Full%20text_RUS.pdf.
4. Глобальное партнерство в целях развития : стоящие перед нами задачи / Доклад Целевой группы по оценке прогресса в достижении ЦРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.un.org/ru/millenniumgoals/GAP_Report_2013.pdf.

Стаканов Р. Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин

*Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ТЕНДЕНЦІЇ РУХУ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ МІГРАНТІВ В УМОВАХ НЕРІВНОМІРНОГО ВІДНОВЛЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Причинами міграції виступають цілий ряд факторів, серед яких виділяють, макроекономічний, фінансовий, політичний, сімейний та інші чинники. Однак, більшість дослідників визнають той факт, що ключовою причиною міграції є незадовільні економічні умови в країні походження, які спричинюють безробіття і бідність в цих країнах, підштовхуючи майбутніх мігрантів до прийняття рішення про еміграцію. Водночас, поряд з факторами виштовхування останнім часом все більшого значення набуває більш жорстка політика імміграційного контролю в приймаючих країнах, призводячи до зменшення притоку мігрантів в ці країни, що і підтверджують дослідження Світового Банку [1]. Однак, тенденція до постійного зростання масштабів міжнародної міграції залишається стабільною, кількість мігрантів в 2015 р.

очікується на рівні 250 млн. осіб, і надалі очікується її приріст. Ключовими країнами призначення міграції і надалі залишаються США, Саудівська Аравія, Німеччина, Російська Федерація та ОАЕ [2]. Найбільшим міграційним коридором в світі є напрямок з Мексики до США (в 2013 р. за ним лише по офіційним даним пройшло 13 млн. мігрантів). На другому та третьому місцях за обсягами знаходяться міграційні коридори Україна-Росія та Бангладеш-Індія.

Загалом, на сьогодні можна вже стверджувати, що саме міграція по лінії Південь-Південь стає ключовим напрямом міграційного переміщення, в 2014 р. на даний напрямок припадало 37% від всієї міграції, 35% – на напрямок Південь-Північ, 23% – Північ-Північ і 5% – на Північ-Південь.

Паралельно з розвитком міжнародної міграції зростає і обсяг грошових переказів мігрантів. Загальний обсяг грошових переказів, включно з розвиненими країнами, в 2015 р. очікується на рівні 586 млрд. дол., з прогнозом зростання до 636 млрд. в 2017 р.

В 2014 р. обсяг грошових переказів до країн, що розвиваються, які є основними реципієнтами даного виду капіталу, досягли показника 436 млрд. дол. США, продемонструвавши зростання на 4,4% порівняно з 2013 р., а за прогнозами Світового Банку [1] даний показник досягне 479 млрд. дол. В 2015 р. зростання грошових переказів очікується досить помірним (не більше 1%), що значною мірою обумовлено очікуваним скороченням показника грошових переказів в регіоні Європи та Центральної Азії (на 12,7%). Позитивний вплив на грошові потоки спричинений швидким відновленням економіки США частково урівноважується нестабільністю економічної ситуації в Європі, впливом низьких цін на нафту та економічних санкцій на економічне становище Російської Федерації, укріпленням курсу долару США, а також імміграційною політикою ряд країн-імпортерів робочої сили.

Економічне зростання в США активно сприяло розширенню обсягів руху міграційного капіталу. Так, грошові перекази в Мексику, Сальвадор, Гватемалу, Гондурас та Нікарагуа зросли у зв'язку із зростанням сектору будівництва та зайнятості в сфері послуг, включно з готельним бізнесом та закладами харчування. Натомість, слабке відновлення в країнах ЄС обмежувало притік грошових переказів. Так, потік міграційного капіталу до окремих Латиноамериканських країн скоротився через економічну депресію та високі показники безробіття в Іспанії, яка є приймаючою країною для значної кількості мігрантів з Латинської Америки. Аналогічно, знизилась грошові перекази до країн Північної Африки, для яких Європа була ключовим джерелом грошових переказів в 2014 р. [2].

Важливу роль для обсягу світової динаміки грошових переказів відіграє економічна ситуація в Росії. Країни, які значною мірою залежать від грошових переказів з РФ, такі як Вірменія, Грузія, Киргизія, а також Таджикистан, в 4 кварталі 2014 р. відчули різке скорочення притоку міграційного капіталу. Крім того, девальвація російського рубля, в тому числі і відносно більшості валют країн СНД, призвела до зменшення купівельної спроможності того обсягу грошових переказів, що надходили з Росії [3].

З іншого боку, зменшення цін на нафту не спричинило скорочення обсягів грошових переказів з країн Перської Затоки, значною мірою збереглися обсяги міграційного капіталу з країн регіону до таких країн як Індія, Бангладеш, Пакистан, а також до кількох країн Близького Сходу та Північної Африки. Суттєві

фінансові ресурси та довготермінові плани по розвитку інфраструктури в країнах Перської Затоки впливатимуть на сталу потребу в залученні робітників мігрантів. Однак, у випадку тривалого утримання низьких показників вартості нафти, обсяг попиту на робочу силу в регіоні може скоротитись [4].

Знецінення євро відносно долара також мала свій вплив на загальний обсяг грошових переказів, оскільки доларова вартість переказів з країн ЄС зменшилась. Наприклад, незважаючи на абсолютне зростання показника грошових переказів в євро з листопада 2014 р. по січень 2015 р. до Марокко зросли на 9,6%, однак в доларовому вираженні відбулось скорочення даних переказів на 2,6% [1].

Більш жорсткі імміграційні правила в Росії призвели до змін в міграційному процесі по напрямку Центральна Азія - Російська Федерація. Нові правила, які застосовуються для трудових мігрантів з поза меж Євразійського Економічного Союзу (ЄврАзЕС) скоротили обсяги притоку мігрантів до ЄврАзЕС на 70% впродовж 2014 р., переважно за рахунок Узбекистану та Таджикистану. США збільшили кількість прикордонних патрулів продовж Південно-Західного кордону, що зменшило обсяг нелегальної міграції з Мексики та центральноамериканських країн, що, в свою чергу, негативно впливало на обсяги грошових переказів.

На відміну від структури власне міграції, переважаючим напрямом руху міграційного капіталу залишається класний напрям з Півночі на Південь (38% від загального обсягу грошових переказів), далі йдуть напрями Південь-Південь (34%) та Північ-Північ (24%). Ключовим країнами реципієнтами грошових переказів в 2014 р. були Індія (70 млрд. дол.), Китай (64 млрд.), Філіппіни (28 млрд.), Мексика (25 млрд.), Нігерія (21 млрд.), Єгипет (20 млрд.), Пакистан (17 млрд.) та Бангладеш (15 млрд.). Водночас, як частка від ВВП країни походження міграції, найбільшою мірою залежними від міграційних коштів є Таджикистан (49% від ВВП), Киргизія (32%), Непал (29%) та Молдова (25%) [1].

Грошові перекази залишаються ключовим ресурсом для фінансування економік країн, що розвиваються, в багатьох випадках перевищуючи офіційну допомогу розвитку та ПІІ. При цьому, даний вид капіталу є набагато більш стабільним ніж комерційне кредитування та портфельне інвестування на міжнародному рівні, що підтверджується, в тому числі, і на прикладі України в останні роки. Для багатьох малих країн щорічний обсяг грошових переказів є співставним, а часом і перевищує обсяги грошових переказів.

Література:

1. Migration and Remittances : Recent Developments and Outlook Special Topic : Financing for Development / World Bank // [Electronic source]. – Mode of access : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>.
2. Canuto O., Gevorkyan A.V. Toward a Migration Development Bank for Transition Economies / O. Canuto, A.V. Gevorkyan // [Electronic source]. – Mode of access : <http://www.economonitor.com/blog/2015/06/toward-a-migration-development-bank-for-transition-economies>.
3. Ratha D., Wyss H. Remittances from Russia to CIS countries likely to fall sharply / D. Ratha, H. Wyss // [Electronic source]. – Mode of access : <http://blogs.worldbank.org/peoplemove/remittances-russia-cis-countries-likely-fall-sharply>.
4. Ratha D. Will falling oil prices lead to a decline in outward remittances from GCC countries? / D. Ratha // [Electronic source]. – Mode of access : <http://blogs.worldbank.org/peoplemove/will-falling-oil-prices-lead-decline-outward-remittances-gcc-countries>.

СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Бурик З. М.

кандидат наук з державного управління, докторант
*Львівський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління
при Президентові України
м. Львів, Україна*

СИСТЕМА ПРІОРИТЕТІВ ТА ЦІЛЕЙ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

В сучасних умовах реформування економіки, особливого значення набуває напрям орієнтований на впровадження державно-приватного партнерства, що вимагає застосування стратегічного планування, прогнозування, програмно-цільового управління. Вибір пріоритетних напрямків програмно-цільового впливу, механізмів їх реалізації та контролю є одним з проблемних питань стабільного соціально-економічного розвитку регіону і країни в цілому. Система методів регулювання державно-приватного партнерства складається з організаційно-правових, економічних, пропагандистських та спеціальних методів, до яких належить програмно-цільовий метод управління, що можемо визначити, як комплекс способів, засобів та інструментів впливу органів влади шляхом застосування стратегічних планів, програм і проектів на державно-приватне партнерство.

Стратегією розвитку країни повинні визначатися вектори сталого довгострокового розвитку, у тому числі і ті, що стосуються ДПП, а саме [1]:

- перехід на нові принципи економічної політики;
- всебічна підтримка підприємництва;
- формування нової соціальної моделі;
- створення сучасних і ефективних систем освіти та охорони здоров'я;
- підвищення відповідальності, ефективності та функціональності державного апарату.

Відповідно, стратегією повинна бути обумовлена економічна політика нового курсу – комплексний економічний прагматизм на принципах прибутковості, повернення від інвестицій і конкурентоспроможності (всеосяжний економічний прагматизм, нова кадрова політика, модернізація макроекономічної політики, розвиток інфраструктури) та всебічна підтримка підприємництва – провідної сили національної економіки (розвиток малого і середнього бізнесу (див. рис. 1.).

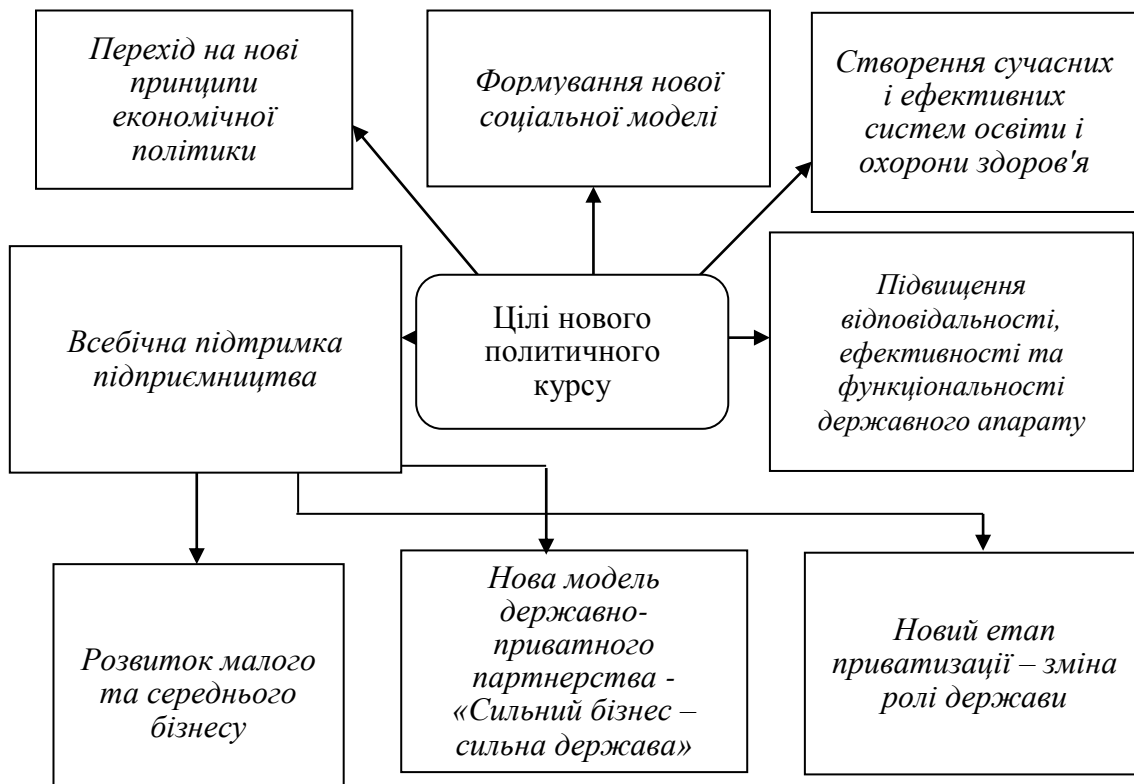


Рис. 1. Система пріоритетів розвитку економіки країни

Варто зацентувати на необхідності побудови надійного діалогу на принципах державно-приватного партнерства необхідно продовжити консолідацію бізнесу, що вирішує завдання широкого охоплення та залучення всіх підприємців в реалізацію цієї нової стратегії. Аналіз міжнародного досвіду показує, що консолідація підприємців у палатах – один з важливих чинників ефективності економіки, там, де це зроблено, на ділі втілюється принцип «сильний бізнес – сильна держава».

Наведемо можливі головні пріоритети розвитку державно-приватного партнерства (далі – ДПП) в межах окресленої стратегії [2, 3]:

1. Всебічної підтримки підприємництва – провідної сили національної економіки в стратегії розвитку країни.

2. Забезпечення реалізації комплексу заходів щодо підвищення ролі і значущості механізмів державно-приватного партнерства.

3. Досягнення сталого розвитку країни шляхом диверсифікації галузей економіки, сприяє відходу від сировинної спрямованості, підготовка умов для переходу в довгостроковому плані до сервісно-технологічної економіці в стратегії індустріально-інноваційного розвитку.

4. Створення законодавчої та інституційної основи для реалізації інвестиційних проектів з використанням механізмів державно-приватного партнерства.

5. Стимулювання зростання, підвищення продуктивності праці в обробному секторі та в окремих секторах економіки, зниження енергоємності, збільшення частки інноваційних підприємств від кількості діючих у державній програмі з фінансованого індустріально-інноваційного розвитку.

Основою для реалізації окреслених пріоритетів розвитку ДПП може бути реалізація таких напрямів :

– удосконалення законодавства у сфері ДПП;

- забезпечення розробки заходів щодо ефективного планування та управління за процесами підготовки та реалізації проектів на основі ДПП;
 - встановлення критеріїв оцінки ефективності реалізації проекту через якість надання послуг населенню;
 - забезпечення підготовки та підвищення кваліфікації фахівців у сфері ДПП.
- Критеріальними основами розвитку ДПП країни мають стати [4]:
- I. Вдосконалення концесійного законодавства.
 - II. Розширення сфер застосування державно-приватного партнерства за рахунок впровадження нових видів контрактів державно-приватного партнерства (охорона здоров'я, освіта, житлово-комунальне господарство та ін).
 - III. Забезпечення ефективного планування та управління за процесами підготовки та реалізації проектів на основі державно-приватного партнерства.
 - IV. Розвиток заходів державної підтримки при реалізації проектів за різних механізмів державно-приватного партнерства.

Література:

1. Айрапетян М.С. Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства / М.С. Айрапетян [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.ppp-russia.ru/analitica/item-1.html>.
2. Ковалева Е.Н. Государственно-частное партнерство в сфере инфраструктурных проектов : проблемы и перспективы развития / Е.Н. Ковалева // Экономика. Реалії Часу. – 2013. – № 2 (7) – С. 187–194.
3. Лендьял М. Опыт и перспективы внедрения государственно-частных партнерств за рубежом и в Украине [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://svitppt.com.ua/politika/dosvid-ta-perspektivi-vprovadzheniya-derzhavnoprivatnih-partnerstv-za-kordonom-ta-v-ukraini.htm>.
4. Программа по развитию государственно-частного партнерства в Республике Казахстан на 2011–2015 годы утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от «29» июня 2011 года № 731 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.minplan.gov.kz/economyabout/8011/38376/>.

Голуб М. О.

аспірант кафедри туризму

Харківський національний економічний університет

імені Семена Кузнеця

м. Харків, Україна

СВІТОВИЙ ДОСВІД СЕРТИФІКАЦІЇ ЕКОТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Туристична галузь є невід'ємною складовою міжнародного ринку і давно входить у трійку найприбутковіших. Станом на початок 2012 року 61 країна світу мала мінімум один, а деякі країни більше стандартів, добровільних до застосування, у сфері туристичних послуг, зокрема: Австралія, Австрія, Аргентина, Бразилія, Великобританія, Венесуела, Греція, Данія, Ірландія, Іспанія, Італія, Канада, Китай, Кіпр, Колумбія, Куба, Малайзія, Марокко,

Мексика, Нідерланди, Німеччина, Нова Зеландія, ПАР, Південна Корея, Португалія, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Туніс, Туреччина, Україна, Франція, Швейцарія [1].

Питання процесу сертифікації екологічного туризму є предметом постійних дискусій як зарубіжних вчених. Нажаль у вітчизняній науковій сфері це питання зовсім не розкрито. Значний внесок у вирішення окремих аспектів процесу впровадження сертифікаційних процесів внесли М. Ханей та А. Роум [3], К. Фонт та Дж. Бенделлі [4], А. Біен [5] та ін. Однак, проблема сертифікації екологічного туризму в Україні не була розглянута раніше.

Постає актуальне питання стандартизації екотуристичних послуг в Україні. Результатом проведеної стандартизації стануть сертифікати, які будуть являти собою результат оцінки туристичної діяльності, яка поставила мету досягнення конкретних результатів у галузі збереження природи, довгострокового розвитку місцевих громад, а також цінування природних ресурсів і місцеву культуру.

Розуміючи важливість згаданого напрямку діяльності, Міжнародною організацією стандартизації (ISO) у 2005 році був створений технічний комітет стандартизації ISO/TC 228 «Туризм і супутні послуги». Створення ISO/TC 228 супроводжувалося різними думками про його доцільність [2]. Україна також входить до цього комітету, хоча, на сучасному етапі, більшість положень ще знаходяться у розробці, у тому числі пункти, які пов'язані з екологічним туризмом та відповідальним ставленням підприємств до навколишнього середовища. Більш того, ці стандарти тільки частково відповідають сучасним реаліям туризму в Україні, так як мають міжнародний характер, а як відомо, в нашій країні неможливо просто калькувати вже прийняті стандарти, без внесення змін згідно зі специфічними рисами вітчизняної економіки.

На думку американських вчених М. Ханей та А. Ром [3], сертифікація це добровільна процедура, яка оцінює, перевіряє і дає письмову гарантію, що об'єкт, продукт, процес або послуга відповідає певним стандартам. Комісія присуджує товарний логотип тим, які відповідають або перевершують основні зазначені стандарти. Зараз в світі існує думка, що сертифікація такого роду повинна проходити за державною підтримкою. Іспанські вчені Кс. Фонт та Дж. Бенделлі [4] проаналізували дані, які були зібрані для організації ЮНВТО, та знайшли, що 20 з 59 механізмів сертифікації проходили на чолі державних органів, а ще 18 проходили чи за фінансовою, чи маркетинговою підтримкою держави, або за допомогою експертів в цій сфері. Державні органи, що беруть участь, це, як правило, міністерства з охорони навколишнього середовища або підпорядковані йому органи влади, туристичні асоціації і в меншій кількості існують випадки екосертифікації з боку інститутів стандартизації.

Як зазначено у Керівництві по сертифікації сталих та екологічних туристичних послуг [5, с. 4–12], сертифікація встановлює стандарти і сприяє розрізненню справжнього екотуризму та сталого туристичного підприємства від інших, які тільки роблять порожні заяви. Це допомагає захистити цілісність цих понять. Один із способів нагородження підприємств, які дійсно відповідають цим цілям, є видача сертифікатів. Процес сертифікації може також продемонструвати підприємствам найкращі приклади або штрафні практики, навіть якщо само підприємство ще не отримало сертифікацію. Сертифікація не самоціль. Це один з декількох інструментів для мотивації підприємств для поліпшення своєї екологічної, соціальної та економічної

ефективності. Більш того, є цілий ряд інших причин, чому важливо проводити сертифікацію (рис. 1).

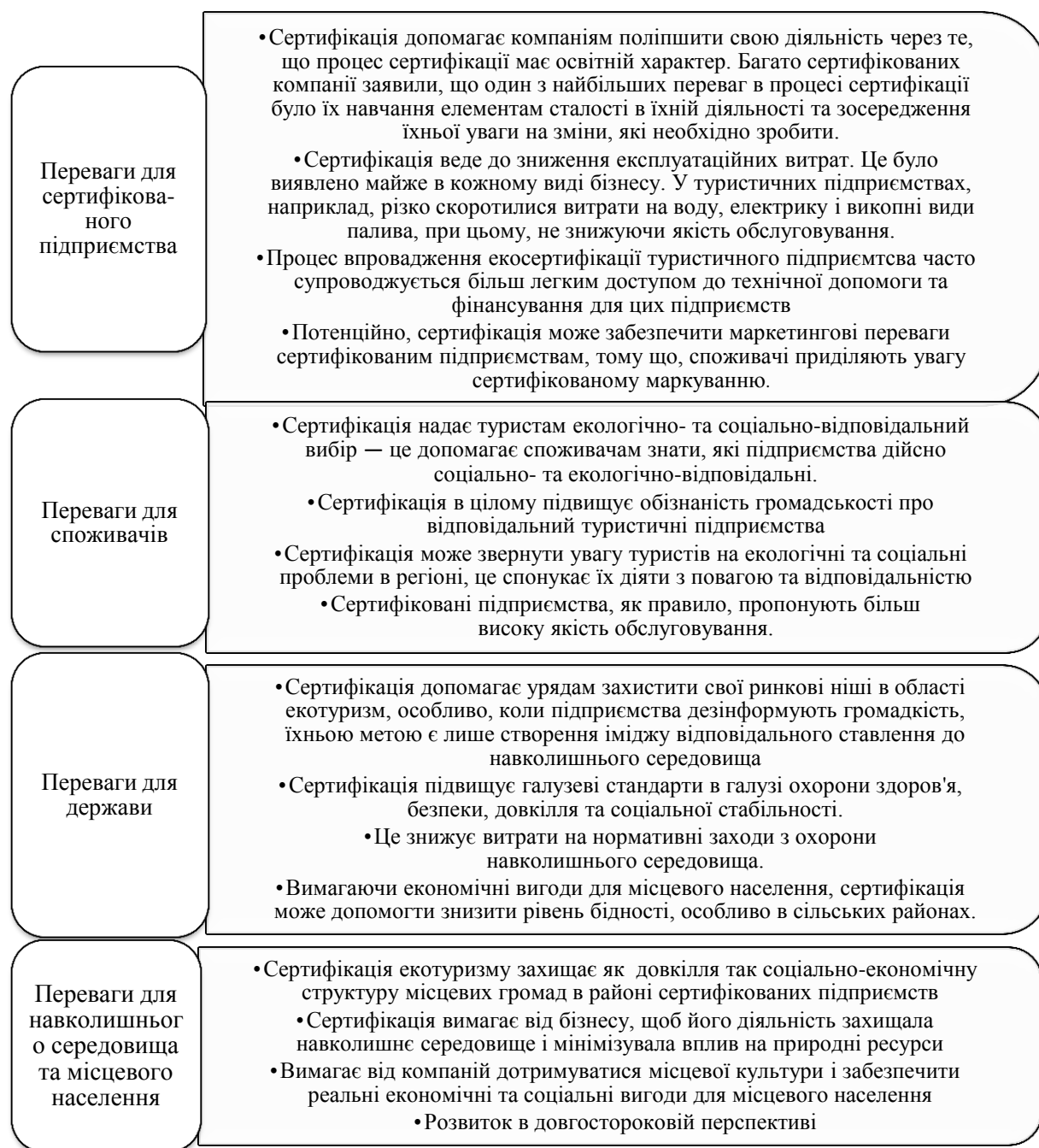


Рис. 1. Переваги проходження сертифікації екотуристичних послуг [за 5, с. 11–12]

Безумовно, можна вважати, що впровадження процесу сертифікації в Україну, є доцільним кроком до підвищення потенціалу екологічного туризму на світовому ринку туристичних послуг. Слід зауважити, що інформація, яка зображена на рис. 1, була проаналізована, спираючись на іноземні державні та приватні джерела, тому необхідно брати до уваги той факт, що в Україні ефект від впровадження може мати зовсім інший характер. Тим не менш, аналіз досвіду іноземних країн може стати значним поштовхом для розвитку сертифікації екотуристичних послуг в Україні.

Література:

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (UNWTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unwto.org>.
2. Офіційний Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org>.
3. Honey Martha and Rome Abigail. Protecting Paradise : Certification Programs for Sustainable Tourism and Ecotourism / Washington, D.C. : Institute for Policy Studies, October 2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.conservaionfinance.org/Documents/StandardsforParadose.pdf>.
4. Font X. and Bendell J. (2002). Standards for sustainable tourism for the purpose of multilateral trade negotiations. World Tourism Organization, Madrid. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unwto.org>.
5. Bien Amos. A Simple User's Guide to Certification for Sustainable Tourism and Ecotourism / Center of Ecotourism and Sustainable Development, 3-d Edition, 2006. – 30 p.

Золотых И. Б.

докторант

*Николаевский национальный аграрный университет
г. Николаев, Украина*

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЕЁ ИЗМЕРЕНИЯ

Первое десятилетие нового столетия в отечественной экономической науке ознаменовалось поиском новых ориентиров социально-экономического развития страны. Теоретической основой этих поисков стали концепции «постиндустриального общества», «информационного общества», «новой экономики», «экономики знаний». Несмотря на кажущее сходство, данные концепции основываются на разных подходах в понимании ключевых факторов и приоритетов развития, следовательно, должны использоваться разные методы оценки измерения происходящих изменений. Вследствие этого необходимо выбрать нужный набор непротиворечивых координат социально-экономического развития нашей страны, в частности перехода к новой экономической модели – экономике знаний.

Одним из наиболее комплексных подходов измерения экономики знаний является подход, предложенный в 2004 г. Всемирным банком в рамках программы «Знания для развития» (Knowledge Economy Index KEI, K4D) [1]. Данная программа включает широкий спектр возможностей для региональных и межстрановых сравнений: начиная от сопоставления нескольких стран/регионов по ряду показателей (комбинация которых может быть сопоставлена из 146 показателей) и заканчивая возможностью графического представления полученных результатов сравнения на карте мира. Однако центральным звеном Методологии оценки знаний (The Knowledge Assessment Methodology, КАМ) является индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index, KEI), рассчитываемый на основе четырех интегральных индикаторов экономики знаний и 12 частных показателей, по три на каждый индикатор.

Поскольку каждый из интегральных индикаторов представляет собой конкретный фактор экономики знаний, то, согласно схеме Всемирного банка,

для её оценки необходим анализ состояния институционального режима экономики, сферы образования, инновационной системы и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ-инфраструктуры).

Индекс экономики знаний (Knowledge Economy Index, KEI) – представляет собой среднюю величину четырех индексов – индекса институционального режима, индекса образования, индекса инноваций и индекса информационных технологий и коммуникаций (ИКТ).

Индекс знаний рассчитывается также, только без индекса институционального режима. Каждый из этих индексов – это средняя арифметическая величина нормализованных данных по показателям, составляющим ту или иную группу. Эти индексы подсчитываются для каждой страны, для группы стран и для всего мира в целом. Ввиду разной размерности показателей, используемых для расчетов, они нормируются в интервал [0; 10]. Веса показателей при расчете индексов по каждому фактору и вычислении итогового индекса принимаются одинаковыми.

На наш взгляд, имеющиеся проблемные позиции методологии КАМ не мешают ей оставаться наиболее системным количественным исследованием по развитию экономики знаний в большинстве стран мира.

Иной подход положен в основу инновационного индекса Европейской комиссии (Summary Innovation Index, SII), рассчитываемого с 2000 г. для стран – членов Европейского Союза (Innovation Union Scoreboard, IUS) [2]. В методике IUS используется большое количество показателей, нежели в КАМ (25 против 12). Более того, европейские исследователи предлагают сочетать факторный и процессный методы в исследованиях экономики знаний.

Индекс SII рассчитывается по трем направлениям развития экономики:

- ✓ общественные активы;
- ✓ частные активы;
- ✓ результаты (экономические эффекты).

Данные направления являются ключевыми элементами итогового индекса: первые два направления – «входные данные» характеризуют усилия государства и частного бизнеса в области инноваций, третье направление развития экономики знаний – «выходные» данные, свидетельствующие об эффективности развития в целом.

Индекс Европейской комиссии использует прозрачные количественные показатели для отражения конкурентоспособности и привлекательности национальной инновационной системы, количество публикаций среди 10% наиболее цитируемых публикаций в мире (на основе данных Scopus); доля иностранцев относительно обучающихся в докторантуре. Эти данные, в отличие от показателей экономического и институционального режимов КАМ, позволяют характеризовать институциональную среду именно в сфере инноваций. Также небезосновательно использованы и структурные показатели результативности инновационной деятельности (доля высокотехнологичных товаров и услуг в экспорте, доля занятых в высокотехнологичных секторах экономики и др.), не нашедшие применения в методологии Всемирного банка.

Одним из немногих примеров количественного анализа развития экономики знаний на региональном уровне является индекс «новой экономики» США (The State New Economy Index, SNEI [3], рассчитываемый Фондом информационных технологий и инноваций (The information Economy and Innovation Foundation) с

начала 2000-х гг. В его основе лежат 26 показателей, объединенных в 5 групп: занятость в сфере знаний (7 показателей), глобализация (2), экономическая динамика (5), цифровая экономика (5) и инновационный потенциал (7). Большинство из них представляют собой структурные показатели взвешенные по валовому региональному продукту (ВРП) или численности населения штата.

Индекс новой экономики SNEI построен в соответствии с логикой факторного подхода, но отличается от рассмотренных выше индексов экономики знаний, прежде всего, другой структурой факторов. С одной стороны, здесь отсутствует характеристика институционального режима, что имеется как в методологии КАМ, так и IUS, зато их место занимает включенность штата в глобальные хозяйственные отношения (степень ориентации на экспорт и доля работающих в иностранных компаниях), что в большей степени соответствует позиции США как мирового лидера инновационного развития.

С другой стороны, в качестве одного из факторов экономики знаний выделена в методологии «экономическая динамика», которая характеризует активность предпринимательской деятельности того или иного штата. Кроме того, учитывается способность «омолаживать» собственную экономику созданием новых инновационных компаний. Отнесение данной позиции в ключевые факторы наглядно отражает специфику США в приверженности экономического либерализма, развитию предпринимательской деятельности. Все остальные факторы соответствуют традиционной схеме построения индикаторов экономики знаний и включают данные о структуре занятости и уровне образованности трудовых ресурсов штата, ИКТ-инфраструктуре и инновационном потенциале.

Проведенное исследование индексов экономики знаний указывает на роль специфических факторов в оценке развития новой экономики. Методология Всемирного банка предлагает наиболее универсальный подход на основе базовых статистических показателей. По данной методологии все страны мирового сообщества подразделяются: на ведущие, так называемый «центр», в которых наблюдается высокий уровень КЕИ; «полупериферию» – высокий уровень КИ и низкое значение индекса институционального и экономического режимов; «периферию» – низкое значение обоих режимов.

В европейском индексе столь явное внимание к институциональным аспектам отсутствует в связи с тем, что ЕС стремится к созданию единых «правил игры», а, значит, межстрановые различия по этой позиции не оказывают существенного влияния на успешность экономического развития. При этом акцент делается на активность инновационной деятельности со стороны государства и частного предпринимательства.

И наконец, американский индекс определяется на вполне определенных приоритетах и механизмах развития, основанных на интеграции производства знаний в хозяйственную деятельность.

Следовательно, при анализе сложившихся механизмов оценки развития экономики знаний, необходимо исходить из того, какие цели и задачи государство ставит перед собой в инновационной политике, учитывать специфические особенности страны. Количественные исследования параметров экономики знаний в Украине на региональном и национальном уровне находится на первоначальном этапе формирования, так как существует недостаточная осведомленность данной концепции большей части научной

общественности. В дальнейших исследованиях целесообразно использовать позитивные наработки вышеизложенных методологий оценки экономики знаний и корректировать их содержание, устранять недостатки.

Литература:

1. Chen D.H. Dahlman C.J. The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operation. Washington, 2005 [Электронный ресурс]. Режим доступа : [http://site resources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAM_Paper_WP.pdf](http://site.resources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAM_Paper_WP.pdf).
2. Innovation Union Scoreboard / European Union. 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf.
3. The 2012 State New Economy Index : Benchmarking Economic Transformation in the States / The information Economy and Innovation Foundation. 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www2.itif.org/2012-state-new-economy-index.pdf>.

Коржилов Л. І.

аспірант кафедри туризму

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
м. Харків, Україна*

SWOT-АНАЛІЗ ЯК ІНСТРУМЕНТ ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Країни визначають свої пріоритети і роль туризму, а також оптимальну стратегію розвитку туризму. У контексті цього, Україна разом з іншими питаннями повинна визначити співвідношення між міжнародним та внутрішнім туризмом, якого слід прагнути [4, с. 2].

На розвиток туризму, як і на будь яку галузь, впливає низка факторів, які підрозділяються на:

- 1) зовнішні (екзогенні);
- 2) внутрішні (ендогенні).

Зовнішні фактори впливають на туризм за допомогою змін, що відбуваються в житті суспільства, і мають неоднозначний вплив на різні елементи системи туризму. До зовнішніх факторів відносяться: природно-географічні, культурно-історичні, економічні, соціальні, демографічні, політико-правові, технологічні, екологічні. Внутрішні фактори це ключові явища і тенденції, що виявляються безпосередньо в його сфері. До них відносяться матеріально-технічні фактори, пов'язані з розвитком засобів розміщення, транспорту, ресторанного господарства, торгівлі, закладів дозвілля тощо. Внутрішні фактори – це насамперед фактори ринку. До них належать: процеси попиту, пропозиції, сегментація ринку, в якому розвивається туристський продукт, власне маркетинг, туристський приватний сектор, людський фактор.

Застосування SWOT-аналізу може допомогти у виявленні перспективного напрямку розвитку вітчизняної туристичної галузі України. Для цього необхідно визначити конкретний алгоритм аналізу:

1. Визначення факторів впливу.

В результаті аналізу наукових джерел, статистичної інформації, сучасних тенденцій та власних досліджень, були виявлені фактори (табл. 1.), які позитивно чи негативно впливають на стан розвитку туристичної галузі України.

Таблиця 1

Матриця факторів впливу на туристичну галузь України

Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Історико-культурна спадщина 2. Природно-ресурсний потенціал	1. Система законодавства та нормативне забезпечення галузі 2. Інфраструктурне забезпечення 3. Екологічна безпека 4. Проблема забезпеченості енергоресурсами 5. Кваліфікація спеціалістів галузі 6. Неприятливий інвестиційний клімат
Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
1. Застосування інноваційних технологій 2. Розробка наукових підходів до розвитку галузі	1. Політико-економічна нестабільність 2. Міжнародний імідж 3. Конкуренція зовнішніх ринків

2. Визначення необхідної кількості експертів

Для отримання достовірних даних розраховують необхідну кількість спостережень, або число моментів. Воно визначається за формулою, виведеною за законами математичної статистики та описаної в літературі [3, с. 211]. Загальний вид формули числа моментів наступний:

$$M = \frac{\alpha^2 (1 - K) * 100^2}{K * P^2}$$

де M – число моментів (спостережень);

α – коефіцієнт, що залежить від заданої ймовірності. Для стабільного процесу: $\alpha^2=2$; для нестабільного процесу: $\alpha^2=3$;

K – питома вага досліджуваної категорії в загальному обсязі інформації, в нашому випадку: вага фактору впливу на туристичну галузь в загальному обсязі. При $K < 0,1$ допустима величина відносної помилки спостережень складе 20%.

P – допустима величина відносної помилки, встановлюється виходячи із заданої точності, вона знаходиться в залежності від величини питомої ваги досліджуваної категорії в загальному обсязі інформації (K).

3. Визначення значущості факторів

Значущість факторів впливу на розвиток галузі доцільно визначати за шкалою рангів (1–5, для сильних сторін та можливостей та від -1 до -5, для слабких сторін та загроз). Після проведення опитування, необхідно зробити

нормування показників факторів та відсортувати їх за ступенем впливу за наступним діапазоном:

0 – 0,39 – слабкий вплив

0,4 – 0,79 – посередній вплив

0,8 – 1 – суттєвий вплив

4. Виявлення узгодженості думок експертів

При аналізі оцінок, отриманих від експертів, часто виникає необхідність виявити узгодженість їх думок по декількох факторів. Скористаємося коефіцієнтом конкордації для випадку, коли є пов'язані ранги (однакові значення рангів в оцінках одного експерта):

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12}m^2(n^3-n)-m \sum T_i}$$

Узгодженість думок визначається у діапазоні від 0–1. Тобто узгодженість вища тоді, коли показник якомога близький до 1 [1, с. 246].

5. Надання рекомендацій для стратегічного розвитку галузі.

Після проведення аналізу важливим є його результат, який виражається у визначенні стратегічних орієнтирів розвитку туристичної галузі України. В контексті сучасних умов, у найближчій перспективі необхідним є оптимізація використання природно-ресурсного потенціалу, за рахунок якісних законодавчих реформ та вирішення болючих екологічних задач. Це є першим кроком до якісних практичних перетворень в галузі, який повинна зробити держава. Другий етап, передбачає планування та реалізацію інфраструктурних проектів на основі державно-приватного партнерства. Тобто, держава повинна створити хоча б мінімальні умови для інвестування в галузь. Варто відзначити, що реальна перспектива розвитку галузі є споживання вітчизняного туристичного продукту, за рахунок популяризації майже виключно внутрішнього туризму.

Література:

1. Бююль А., Цефель П. SPSS : искусство обработки информации : Анализ статистических данных и восстановление скрытых закономерностей / Пер с нем. СПб. : ООО «ДиаСофт», 2002. С. 246–247.
2. Васильєв О.В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України. Монографія. – Харків : ХНАМГ, 2007. – 341 с. бібліогр. 201.
3. Елисеєва И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики : Учебник / Под ред. чл.-корр. РАН И.И. Елисеевой. – 4-е изд., перераб. и доп., – М. : Финансы и статистика, 2001. – 480 с.
4. Кривега Л.Д., Головащенко О.В. Туризм : проблеми вдосконалення правового регулювання в Україні // Вісник Запорізького державного університету – 2003 – № 1 – С 1–4.
5. Музыченко К.А. Проблемы и перспективы развития туристической отрасли в Украине // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление» № 3 (6), 2011 – С 30–34.
6. Социально-экономические проблемы развития туризма в Украине и пути их решения [Электронный ресурс] / Л.Г. Агафонова. / Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nzkit/2011_9/14.pdf.

Люльчак З. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ МАРКЕТИНОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У СФЕРІ B2B НА РИНКАХ ЕНЕРГООЩАДНИХ ТА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНИХ ТОВАРІВ

Маркетингові дослідження у сфері взаємодії бізнес-бізнес (B2B) проводяться у повному обсязі у ділових колах, оскільки компанія-клієнт має намір дослідити своїх корпоративних замовників, або ж у деяких випадках своїх постачальників чи інші організації, які залучені до її діяльності. Дослідження у сфері B2B на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів стосуються товарів чи послуг, які використовуються виключно у корпоративній сфері. Дослідження у сфері B2B на відповідних ринках можуть бути внутрішніми або міжнародними. При цьому використовують різні методики, які включають кабінетні дослідження, метод «мозкового штурму», дослідження якісних та кількісних показників, тобто увесь спектр досліджень. Слід зауважити, що маркетингові дослідження у сфері B2B на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів проводяться опитуванням як топ менеджерів підприємств, таких як директори, виконавчі чи фінансові, так і осіб, які впливають на прийняття рішень по комерційним питанням, впроваджують їх у життя, можливо і кінцевих споживачів товарів та послуг, а інколи і спеціалістів у сфері промисловості.

Принципи, на яких базуються дослідження у сфері B2B, відповідають загальновикористовуваним методам проведення досліджень, але існують і особливі області, у яких дослідження в сфері B2B на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів відрізняються від інших. Зокрема потрібно у повному обсязі оцінювати нові технології, приділяючи особливу увагу вкладенню засобів у ті сфери, які принесуть відчутну вигоду, а не тільки у самі технології. Стимулюючі фактори розвитку маркетингових досліджень у сфері B2B пропонуємо об'єднати у три групи: тенденції, які обумовлені розвитком ринків енергоощадних та енергоефективних товарів, удосконаленням досліджень чи технологій (табл. 1).

Стимулюючі фактори розвитку маркетингових досліджень у сфері B2B на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів

Тенденції, які обумовлені розвитком ринків	Тенденції, які обумовлені удосконаленням досліджень	Тенденції, які обумовлені удосконаленням технологій
Новинки, які втягуються ринком	Широка база клієнтів B2B	Розвиток інтернет торгівлі та ведення електронної комерції
Збільшення обсягу досліджень послуг, а не товарів	Збільшення кількості телефонних та інтернет досліджень	Пріоритет технологій, які налаштовані на майбутнє
Дерегулювання ринків та укрупнення компаній	Перенесення деяких досліджень B2B закордон	Зменшення кількості часу проведеного у ділових пізках
Нова організація системи прийняття рішень	Тісна взаємодія між дослідниками та клієнтами	Практичність звітів, їх інтерактивність
Ріст кількості рівнів каналів збуту та посередників	Підвищення ролі матеріального стимулювання	Результати досліджень пов'язані з іншими внутрішніми документами, вхідними даними та стратегією компанії
Зростання ринків енергоощадних та енергоефективних товарів	Навики маркетингологів: - сучасні методи інтернет-досліджень: інтернет-тралення; чати, фокус-групи, опитування через електронну пошту; - формування специфічних баз клієнтів; - методи «мозкового штурму», якісного аналізу, форми нейролінгвістичного програмування, етнографія та семіотика	Використання Інтернету: - доступ до ділових людей у будь-якому місці та часі; - простота отримання відповідей; - розвиток електронної комерції по проведенню досліджень у сфері B2B
Поєднання досліджень у сферах B2B та B2C при розробці нових виробів		
Застосування реклами та відслідковування торгових марок		
Істотне просування торгових марок в сфері B2B		
Ускладнення інструментів маркетингових досліджень		
Широка клієнтура досліджень в сфері B2B		

Джерело: Власне опрацювання

Технологічний процес впливає на усіх, хто залучений до маркетингових досліджень: на клієнтів, які замовляють такі дослідження; на агенства та окремі особи, які проводять ці дослідження – на тих, хто відповідає за проведення досліджень, і на тих, хто використовує їх результати. Дослідники залучені в сферу B2B на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів залучені до наступних процесів:

- Кабінетні дослідження (за допомогою Інтернету).
- Порівняльний аналіз (використовує Інтернет та автоматизується).
- Управління процесами (нові автоматизовані інструменти управління процесами, установки баз даних і управління).
- Проекти і аналіз досліджень (можна проводити використовуючи нове програмне забезпечення).
- Програмне забезпечення для проведення інтерв'ю (сенсорна технологія).

- Інструменти аналізу (здатність пов'язувати і аналізувати питання залежно від режиму, у якому подаються відповіді).

- Механізми звітності (доставка даних через портал).

Усі ці переваги технологічного прогресу так чи інакше відносяться до досліджень у сфері B2B, водночас з'являються і фактори, що їм перешкоджають на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів:

1. Надлишок досліджень (потенційні респонденти втомлені від нав'язливих досліджень).

2. Фактична нестача часу.

3. Об'єднання компаній, укрупнення бізнесу.

4. Конкуренція з боку агенств, які консультують по управлінню, рекламних агенств і т.д.

Проведення маркетингових досліджень у сфері B2B на ринках енергоощадних та енергоефективних товарів стає перспективним бізнес-напрямком діяльності для консалтингових компаній. Збереження своєї позиції у якості експертів при економічному обґрунтування енергоощадних та енергоефективних проектів, активна рекламна компанія дозволять захистити відповідний ринок від стагнації.

Савчук І. А.

старший викладач

кафедри загальноекономічних дисциплін

Дубенська філія

Університету «Україна»

м. Дубно, Рівненська область, Україна

АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Проаналізуємо сучасний стан національної економіки України, з огляду потенціалу розвитку інноваційної діяльності, та проведемо оцінювання перспектив і перешкод на шляху переходу до інноваційної моделі розвитку. Спеціалізованими органами державного управління було зроблено чимало для нівелювання руйнівного впливу, завданого трансформаційною кризою інноваційній сфері. Проте, пріоритетні орієнтири вищих органів влади постійно знаходилися у сфері вирішення гострих поточних економічних проблем. Аналізуючи розподіл функцій управління між вищими органами державної влади, функцій міністерств та відомств з питань науково-технічної інноваційної політики можна стверджувати, що апарат більшості міністерств та відомств не налаштований на послідовне проведення інноваційної політики. Основний для інноваційної політики Закон «Про інноваційну діяльність», сприяючи організації інноваційної діяльності, все ж оминає основні її аспекти, залишаючи поза увагою основне питання – базові інновації.

Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава змушена постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів. Традиційна дилема суспільного вибору, встановлення співвідношення між виробництвом продукції споживчого і виробничого призначення перетворюється сьогодні на свого роду тріаду – вкладаючи кошти

в стимулювання споживчого попиту, суспільство відволікає їх від інвестиційного й інноваційного напрямів (точніше, ці кошти використовують на поновлення інвестиційного потенціалу тривалим шляхом, суттєво втрачаючи обсяг). Рішення про концентрацію коштів на реалізацію інноваційних проектів, у свою чергу, веде до відносного зменшення обсягів споживання та поточного виробництва й інвестування. Проте, у довгостроковій перспективі саме технологічні зміни формують сукупний попит. Отже, вкладаючи кошти в інновації, суспільство закладає основи довгострокової стратегії формування внутрішнього ринку товарів споживчого та виробничого призначення.

Основною причиною такої ситуації є те, що за умов відсутності системної інвестиційної політики із досягненням межі завантаження виробничих фондів потенціал економічного зростання досягнув межі вичерпності, а саме:

- кошти, отримані національною економікою під час сприятливої кон'юнктури не було використано належним чином на інвестиції в більш технологічні галузі, які могли б досягти конкурентоспроможності на світовому ринку;
- не використано позитивного результату від збільшення доходів населення;
- збільшення імпорту споживчих товарів;
- втрата стимулюючого результату ремонетаризації товарно-грошового обігу призвело до створення дефіциту ресурсів на ринку безготівкових коштів.

Структурні зміни, що відбуваються протягом останніх років в економіці України характеризуються стрімкою втратою позицій галузями, які визначають науково-технічний прогрес.

Інноваційна діяльність є наслідком пошуку більш прибуткових сфер вкладення капіталу за умов падіння середньої норми прибутку. В умовах розриву виробничого та фінансового капіталів і недостатності останнього, механізм ринкового стимулювання інновацій не спрацьовує. Інновації досі не стали належним засобом підвищення конкурентоспроможності. Оцінка вартості інтелектуальних благ відбувається на деформованому ринку відокремлено від потенційного економічного ефекту впровадження інновацій. Це не стимулює вдосконалення виробництва інтелектуального продукту – основи інновацій.

Для оцінки розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств вихідною інформацією про динаміку розвитку інноваційних процесів у промисловості України є кількісні показники, щодо, підприємств різних напрямків, які впроваджували інновації на своїх виробництвах.

За період 2000–2013 роки відсоток інноваційно-активних підприємств серед загальної кількості промислових підприємств зростає після 2005 року, що підтверджує тенденцію залучення інновацій до процесів виробництва на виробничих підприємствах України.

Серед факторів, що стримували інноваційну діяльність, фахівці визначають такі: нестача власних коштів, на це вказали майже 81,7% промислових підприємств; недостатня фінансова підтримка держави – 50,9%; великі витрати на інновації – 49,3%; недосконалість законодавчої бази – 33,5%; високий економічний ризик – 32,5%; тривалий термін окупності інновацій – 30%; нестача інформації про нові технології – 17,1%; відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями – 16,7%; нестача інформації про ринки збуту – 15,2%; відсутність попиту на продукцію

та несприятливість підприємств до нововведень – 14,4%; відсутність кваліфікованого персоналу – 13,7% [1, 76].

Як бачимо, основною причиною низького рівня інновацій підприємства вважається нестача коштів. Разом з тим, на інноваційну діяльність підприємств України було витрачено більше 3 млрд. грн., з яких на здійснення технологічних інновацій прийшлося майже 64%.

Отже, для реалізації підвищення рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств, стабілізації прискореного процесу оновлення виробництва, ефективного використання внутрішніх та залучених зовнішніх інвестицій на інноваційну діяльність необхідно:

- провести законодавчі зміни щодо системи пільг та стимулів у галузі інноваційної діяльності;

- забезпечити створення інноваційної інфраструктури на загальнодержавному та регіональному рівні, яка б забезпечувала ефективне використання науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності підприємств (бізнес-інкубатори, технопарки, центри трансферу технологій);

- посилити дії фінансово-кредитних інститутів, що забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів (венчурні компанії, інноваційні фонди);

- сформувати сучасну організаційну структуру управління за здійсненням інноваційної діяльності на загальнодержавному, регіональному рівні та на рівні підприємства;

- організувати підготовку висококваліфікованих працівників та залучити їх в активні галузі для створення нових технологій;

- активізувати міжнародне наукове та науково-технічне співробітництво [4].

Заяви про те, що в Україні переважно сформувався необхідні передумови для переходу на інноваційну модель економічного розвитку, є надто оптимістичними. За умов недосконалості ринкового механізму ціноутворення, фондового, товарного, кредитного, грошового та валютного ринків не можна стверджувати про наявність автономних ринкових стимулів інноваційного розвитку.

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

- створення великих корпорацій, їх здатності до концентрації і перерозподілу коштів у пріоритетні напрями;

- дотримання державних пріоритетів розвитку освіти, науки і технологій;

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

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

Література:

1. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1 (3). – Т. 1. – С. 76–82.

2. Проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc.
3. Бажал Ю.М. Розвиток національної інноваційної системи як складової українського інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / Ю.М. Бажал. – Режим доступу : http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/123456789/412/1/-Bazhal_Rozvytok_natsionalnoi.pdf.
4. Сидорчук І.П. Оцінка сучасного стану інноваційного розвитку промислових підприємств України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/44.pdf>.

Сорока Л. М.

доцент кафедри
економіки підприємства та туризму

Бакалова Ю. П.

студентка факультету
економіки та інформатики

*Ізмаїльський державний гуманітарний університет
м. Ізмаїл, Одеська область, Україна*

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В умовах активізації інтеграційних процесів інноваційний розвиток країн є запорукою прогресу, чинником формування та нарощування конкурентних переваг. Розвиток сучасного суспільства значною мірою визначається наявністю та ефективністю протікання у ньому інноваційних процесів, що обумовлюють перетворення результатів науково-дослідних робіт у нові, затребувані продукти, технології, послуги, тобто інновації.

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і таким, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах і потребам інноваційного розвитку.

Головними і найбільш гострими проблемами в Україні є проблеми підвищення ефективності використання наукових розробок і впровадження результатів фундаментальних і прикладних досліджень у виробництво. Ще однією проблемою є недостатнє фінансування інноваційного виробництва і відсутність цілеспрямованої політики в цьому напрямку.

В Україні, за роки незалежності прийнято ряд законодавчих актів, спрямованих на охорону інтелектуальної власності, що регламентують науково-технічну діяльність та інноваційний розвиток держави. Але, на жаль, в цьому ланцюжку законодавчих актів відсутній цілий ряд ланок, які не дозволяють запустити, як у всьому цивілізованому світі, ринок інтелектуальної власності.

На жаль практично повна відсутність культури на ринку інтелектуальної власності, освіти ускладнює перехід на цивілізовані взаємини при використанні інтелектуальної власності та гальмує розвиток інноваційних процесів в країні.

У виробничій сфері, яка пов'язана з випуском конкурентоспроможних наукомістких нових машин, матеріалів і устаткування, тобто базовим галузям, а також енерго-ресурсозберігаючих технологій та екології, державою до теперішнього часу не приділяється належної уваги, з точки зору його інноваційного розвитку.

У цивілізованому світі наукові малі підприємства є основними генераторами ідей і фінансуються, як правило, державою і великими фірмами.

Недержавні малі наукові та науково-виробничі підприємства є активними генераторами і держателями значної частини (не менше 30–50%) запатентованих або містять ноу-хау проривних, завершених і готових до широкого впровадження або випуску інноваційних розробок, які могли б завантажити великі заводи випуском конкурентоспроможної високоефективної продукцією та технологіями, а також створити нові робочі місця.

Такими чином, неврахований і практично незадіяний у державі інтелектуальний та інноваційний потенціал становить не менш ніж 40–65%. А якщо врахувати той факт, що малі підприємства, а тим більше індивідуальний винахідник не в змозі за свій рахунок запатентувати винахід за кордоном, то стає очевидним, що ці групи вимагають не тільки підтримки на законодавчому рівні, а й прямої участі держави, щоб не завдати країні та її творцям величезних збитків, а також, щоб не довелося платити за наші ідеї, упаковані в красивій обгортці, конкурентам з-за кордону.

Не задіяний і значний інтелектуальний потенціал не державних малих наукових і науково-виробничих підприємств, а також індивідуальних винахідників. Відсутня необхідна для цих груп законодавча база захисту та державної підтримки, механізмів та чітких правил гри в просуванні інновацій в ланцюжку ідея – винахід – інноваційний проект – виробництво – торгівля – споживач, які б стимулювали кожного учасника цього ланцюжка, призводить не тільки до мало- ефективного використання інтелектуального потенціалу країни, а й до його витоку.

Повинен бути розроблений такий механізм коли, як і в усьому цивілізованому світі, промисловці будуть полювати за винахідниками та їх розробками.

Виходячи із територіальних, галузевих і структурних відмінностей науково-технічного потенціалу України можна запропонувати наступні моделі інноваційного розвитку:

1. «Державна підтримка інноваційних форм». Орієнтована на державну підтримку національних інноваційних структур і вихід з наукомісткої продукцією на світовий ринок.

2. «Активна дифузія інновацій». Характеризується взаємозв'язком уряду з науковими організаціями, ВУЗаами та підприємствами.

3. «Світове виробництво» – орієнтована на активну участь України в міжнародному науково-технічному співробітництві та широкому обміні науково-технічними результатами і технологіями.

Сьогодні Україні необхідно сформулювати чітку стратегію формування ринково орієнтованої національної інноваційної системи розвитку економіки. Для цього необхідно формувати ефективну інноваційну політику, оскільки вона є потужним важелем, за допомогою якого можливо зупинити спад в економіці, забезпечити її перебудову і заповнити ринок новою конкурентоспроможною продукцією.

Література:

1. Амоша І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / І. Амоша // Економіка промисловості. – Донецьк, 2005. – 5. – С. 15–21.
2. Йохна М.А. Экономика и организация инновационной деятельности : учебник [для студ. высших учебн. заведений] / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – Киев : Издательский центр «Академия», 2005. – 399 с.
3. Федулова Л. Перспективи інноваційно-технологічного розвитку промисловості України / Л. Федулова // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 24–36.

Філаткін С. М.

науковий співробітник

*Український інститут експертизи сортів рослин
м. Київ, Україна*

РИНОК ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ЧОГО ОЧІКУВАТИ В НАЙБЛИЖЧОМУ МАЙБУТЬОМУ

Земельна реформа в Україні розпочалась ще в далекі 90-ті роки минулого століття і триває до нині. Сьогодні, як ніколи, хвилює всіх питання щодо скасування мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, що діє до 1 січня 2016 року. По суті, це має стати завершальним етапом земельної реформи і відкрити повноцінний ринок землі.

Існує безліч думок і доказів стосовно доцільності скасування мораторію чи його подальшого продовження. Ця тема надзвичайно важлива і актуальна, адже земля є найбільшим і найціннішим ресурсом, яким володіють селяни. Залишилось менше, ніж півроку, а дана проблема так і не вирішена.

В кожній демократичній країні має функціонувати ринок землі і Україна цьому не виключення. Безумовно, ми маємо до цього йти. Та, наразі, наша держава не готова до скасування мораторію на продаж землі.

По-перше, відсутня досконала законодавча база, яка б регулювала всі, без винятку, питання (необхідно прийняти, як мінімум, Закон України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення», де чітко визначити, хто має право купувати земельну ділянку, зокрема, першочергове, яких розмірів і таке інше), а також існують недовіра і брак правової грамотності сільського населення.

Для повноцінного обігу ринку землі необхідно запровадити прозоре і скоординоване функціонування Державного земельного кадастру, який заповнений лише на 15%, та Державної реєстрації прав на нерухоме майно.

По-друге, катастрофічно низька вартість землі, спричинена глибокою економічною кризою в Україні.

Середня ціна гектара в ЄС – 16 тис. дол., в Іспанії – 15 тис., у Франції – 7 тис., у Польщі – 8 тис. дол. (за даними Savills Research, CFF). А в Україні – 1 тис. дол. (а стартує вона від 500 дол./га та нижче). При величезному потенціалі ми маємо мізерну вартість, а це вже само по собі привід задуматися над тим, наскільки в принципі доцільно відкривати земельний ринок саме зараз. Адже отриманих від продажу землі грошей власникам паїв елементарно не

вистачить ні для початку власної справи, ні для одержання кредиту під заставу землі, ні для придбання житла в місті [1].

По-третє, постало досить серйозне питання стосовно реформування статусу паїв. В Україні дуже важко сформувати більш-менш нормальний масив. У нас середній розмір паю – 4 га. А для того щоб сформувати масив, необхідно 100 га, тобто паї як мінімум 25 осіб, з яких одна-три людини вже померли, ще кілька невідомо де перебувають. Ось і виходить, що сформувати хоча б одне поле – це величезна проблема [2]. Варто створити умови для об'єднання власників і правову систему, здатну права цих власників захистити. Тож, необхідно мати чітку процедуру перетворення паїв у поля.

В кінці травня 2015 року відбулися Земельні АгроДебати, в яких взяли участь і політики, і експерти, і науковці, і керівники сільськогосподарських підприємств, і фермери. Там, також, дійшли висновку, що Україна сьогодні ще не готова до скасування мораторію на продаж земель. Аграрії сформували список умов для скасування мораторію. Він доволі довгий: перемога над корупцією; створення рівних умов для учасників ринку, щоб ділянку могли придбати і фермер, і власник селянського господарства; подолання тотальної бідності на селі; запровадження європейської аграрної моделі, в основі якої – фермерство; заповнення вакууму в законодавчій сфері; інвентаризація земель комунальної, державної і приватної власності; унеможливлення спекуляції, скупівлі угідь іноземцями, агрохолдингами; розширення прав місцевих громад у земельній сфері і багато чого іншого [3].

Разом з цим, лишати все, як є, теж не варто. Нині орендні земельні відносини є провідною формою використання землі на селі. Маємо наступну картину: орендарі жахливо ставляться до землі, яка, по суті, для них є чужою, не зацікавлені в її раціональному використанні та збереженні; орендодавці ж отримують мізерну плату за землю (в середньому 100 грн. за 1 га на місяць) та й то, здебільшого, один раз на рік і в 70% випадків у натуральних показниках. Крім того, власники землі, переважно люди похилого віку, не здатні самі обробляти земельні ділянки. Наразі неможливо віддати це майно під заставу чи продати свій пай та вкласти гроші в щось інше, або, у разі необхідності, обмінятися з кимось ділянками.

Багато експертів та науковців роблять акцент на можливих негативних наслідках від скасування мораторію. Зокрема варто відзначити наступні: скуповування значних площ сільськогосподарського призначення фінансово-промисловими групами, що замість розвитку села, навпаки призведе до «обезземелення» селян; відчуження селянами земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ціною, що є істотно нижчою за економічно обґрунтовану, з огляду на складну економічну ситуацію в державі; концентрація значних площ сільськогосподарського призначення у власності фінансових установ під час переходу заставної землі у власність заставаутримувача, що може негативно вплинути на якість землі; можливість «спекуляції» земельними ділянками, коли значні площі земель скуповуватимуться фінансовими ділками з метою їх перепродажу за більш високою ціною, що спричинить зростання вартості аграрної продукції та інфляцію [4].

Проте, переважну більшість проблемних питань реально наперед врегулювати на державному рівні: наприклад, за допомогою податку на перепродаж землі в короткостроковому періоді (з метою усунення спекулянтів)

або ж податком на невикористання землі за сільськогосподарським призначенням. Також, можна визначити розміри земельних ділянок, що належатимуть одному власнику, та обмежити доступ іноземців на український ринок земель на певний період часу. Варіантів безліч. Головне все ретельно зважити, сформувавши оптимальний для України план дій і не поспішати.

Невирішеність земельного питання не є перешкодою для зростання виробництва чи для надходження інвестицій. Хто хоче працювати і вкладати кошти в сільське господарство, той робить це і зараз.

Отже, аграрний сектор для нашої держави залишається реальною можливістю вийти з економічної кризи та побудувати стабільну, процвітаючу економіку. Не дивлячись ні на що, сьогодні агропромисловий комплекс є однією з провідних експортних галузей, яка впевнено нарощує свої обсяги. Тож, які б рішення не приймалися урядом стосовно подальшої долі мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, він обов'язково повинен забезпечити створення чесного і конкурентного ринку землі, а також дати потужний імпульс для подальшого розвитку сільського господарства загалом та модернізації сіл зокрема. Адже саме за аграрним сектором майбутнє України, тому ми просто не маємо права на помилку.

Література:

1. Самаєва Ю. Назустріч агроколоніалізму [Електронний ресурс] / Ю. Самаєва. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua>.
2. Земля на продаж. Україна хоче створити вільний ринок земель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.korrespondent.net>.
3. Ринок сільгоспугідь – погляд із Землі і з Марсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auu.org.ua>.
4. У «Волі народу» говорять про негативи від відкриття ринку землі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vip.volyn.ua>.

Чайка Ю. М.

доцент кафедри економічної теорії
*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара
м. Дніпропетровськ, Україна*

СТРУКТУРНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

За умови поширення інтеграційних процесів в Україні все більш актуальною стає проблема конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світових ринках. Конкурентоспроможність економіки визначають як здатність економіки певної держави конкурувати з економіками інших країн за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення, на цій основі високого і постійно зростаючого рівня життя населення.

При визначені конкурентоспроможності національної економіки найбільш поширеним методом є оцінка на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index), представленого Світовим економічним форумом. Його розрахунки дозволяють оцінити індикатори розвитку інституцій, інфраструктури, макроекономічного середовища, охорони здоров'я та початкової освіти, вищої освіти та професійної підготовки, ефективності товарних ринків, ефективності ринку праці, розвиненості фінансового ринку, готовності до впровадження технологій, обсягів ринку, конкурентоспроможності бізнесу та інновацій, які в свою чергу розраховуються як середньозважені групи індикаторів.

Завдяки такому підходу комплексно оцінюються передумови та фактори розвитку і конкурентоспроможності економіки. Однак для оцінки вже реалізованих конкурентних переваг більш доцільним є аналіз результатів зовнішньоекономічної діяльності країни, в першу чергу її торгівельної складової. Від структурних особливостей зовнішньої торгівлі національної економіки, значною мірою залежать характер її модернізації, масштабність іноземних інвестицій, новітніх технологій, темпи економічного зростання та рівень життя населення.

Визначити особливості товарної диверсифікації зовнішньої торгівлі дозволить порівняльний аналіз товарної структури експорту та імпорту економіки України з аналогічними показниками найбільш розвинених країн. У якості орієнтиру для порівняння обрано товарну структуру країн «Великої сімки», які займають лідируючі позиції у структурі загальносвітового експорту та імпорту і, таким чином, формують загальносвітові тенденції зовнішньої торгівлі.

Порівняльний аналіз товарної структури експорту та імпорту України та країн «Великої сімки» здійснено за період відносної стабілізації вітчизняної економіки, за умови відсутності політичних, соціальних катаклізмів та воєнних дій на території нашої держави (див. табл. 1).

Таблиця 1

Товарна структура України та країн «Великої сімки», 2013 р.

Види діяльності	Країни «Великої сімки»		Україна	
	Експорт, %	Імпорт, %	Експорт, %	Імпорт, %
Продовольчі товари	7,03	7,74	24,90	9,30
Інша сільськогосподарська продукція	0,81	1,13	2,00	1,40
Мінеральна сировина	0,54	1,19	7,30	1,50
Паливо та електроенергія	8,69	18,00	4,50	27,60
Хімічна продукція	15,57	13,86	8,10	16,90
Лісопаперові товари	2,24	2,19	3,50	2,90
Продукція легкої промисловості та сировина для неї	3,91	6,29	1,80	4,50
Вироби з каменю, кераміки, скла	1,03	0,91	0,90	1,50
Металопродукція	7,33	6,30	27,80	6,50
Машини та обладнання	26,53	24,27	11,50	17,60
Транспортні засоби	16,67	11,19	5,30	7,60
Товари широкого вжитку	2,00	2,91	1,30	1,30
Інші товари	5,41	2,86	0,20	0,90
Некласифіковані товари	2,26	1,19	0,90	0,50

*Складено згідно даних [1]

У структурі експорту розвинених країн слід відмітити високу питому вагу кінцевої продукції з високим рівнем доданої вартості та технологічності. Так, на виробництво машин, обладнання та транспортних засобів припадає 43,2% від загального експорту. На відміну від країн Західної Європи, США, Канади та Японії у експорті України й досі переважають сировина та напівфабрикати, а частка товарів кінцевого призначення залишається незначною. Вироби металопродукції забезпечують 27,8% вітчизняного експорту, а продовольчих товарів – 24,9%. Сировинна спрямованість економіки України призводить до значної залежності вітчизняного експорту від міжнародних ринків та загальносвітової кон'юнктури.

У той час коли більш розвинені країни імпортують машини та обладнання (24, 3%), транспортні засоби (11,2%), в структурі вітчизняного імпорту перше місце посідає паливо та електроенергія (27,6%). Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості) спричиняє залежність вітчизняної економіки від постачання імпортних енергоносіїв. Обмежує можливість спрямовувати валютні надходження від експорту та технологічне оновлення виробництва, посилює залежність від Росії.

Порівняти структуру експортних операцій детальніше дозволить коефіцієнт інтенсивності диверсифікації експорту, який демонструє відповідність спеціалізації вітчизняної економіки загальносвітовим тенденціям

$$K_{diverexp} = \frac{F_{1i}}{F_{2i}}$$

де – $K_{diverexp}$ – коефіцієнт інтенсивності диверсифікації експорту;

F_{1i} – питома вага і-го товару у загальному експорті певної країни;

F_{2i} – питома вага і-го товару у експорті іншої країни, групи країн, або загальному світовому експорті, в залежності від об'єкту дослідження.

Чим більшим є коефіцієнт інтенсивності диверсифікації експорту тим у більшій мірі дана національна економіка спеціалізується на виробництві певної групи товарів. Якщо коефіцієнти інтенсивності диверсифікації експорту коливаються в межах від 0 до 1, то це свідчить про те, що даний вид діяльності не є переважним у міжнародній спеціалізації досліджуваної національної економіки (див. рис. 1).

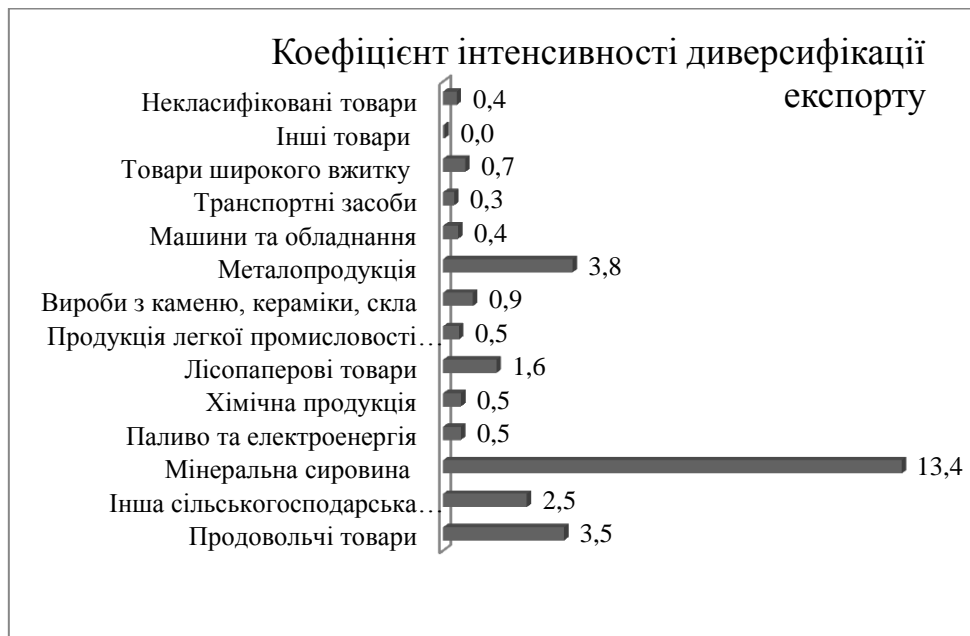


Рис. 1. Коефіцієнт інтенсивності диверсифікації товарної структури експорту України по відношенню до країн «Великої сімки» (розрахунки автора)

Найвищий рівень експортної спеціалізації в Україні, притаманний таким видам діяльності, як виробництво мінеральної сировини (коефіцієнт інтенсивності експортної диверсифікації = 13,4); металопродукції (3,8); продовольчих товарів (3,5). У порівнянні з країнами «Великої сімки» найменш розвиненим є експорт таких видів продукції як транспортні засоби (0,3), машини та обладнання (0,4), продукція легкої промисловості (0,5), палива та електроенергії (0,5) тощо.

Здійснений структурний аналіз торгівельної діяльності в Україні продемонстрував збереження сировинної орієнтації вітчизняного експорту, низький рівень технологічності економіки, недостатню розвиненість видів діяльності спрямованих на кінцевого споживача та високу частку імпортованої продукції паливно-енергетичного комплексу.

Для ліквідації зазначених недоліків товарної структури експорту та імпорту потрібне термінове проведення активної структурної зовнішньоекономічної політики. Ключовими завданнями якої повинні стати розвиток наукомістких галузей економіки, створення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій, мінімізація критичної залежності від окремих країн, забезпечення збалансованості експорту та імпорту.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, зміцнення її позицій на міжнародних ринках потребує більш ефективного використання багатих природних ресурсів, вигідного географічного розташування, кваліфікованої і порівняно дешевої робочої сили, відносно ефективної системи освіти та науки шляхом вдосконалення товарної структури експорту та імпорту.

Література:

1. Хохлов А.В. Справочные материалы по географии мирового хозяйства – 2015 (выпуск первый). Статистический сборник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vlant-consult.ru>.

СТРАТЕГІЯ ТА СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ АПК

Процес формування стратегій передбачає постановку цілей, розробку стратегії, пошук необхідних ресурсів і підтримку зв'язків із зовнішнім середовищем, що відповідає потенціалу й можливостям підприємства та дозволяє миттєво реагувати на зовнішні зміни.

Процесний підхід до розробки стратегії підприємства АПК базується на структуруванні процесу стратегічного управління, що передбачає виділення таких етапів: стратегічний аналіз, стратегічне прогнозування та стратегічне планування. На цьому етапі не тільки виявляються основні закономірності та довготривалі тенденції між вхідними й вихідними параметрами підсистем підприємства, визначається вплив головних чинників, й визначається передпрогнозна орієнтація підприємства АПК. В межах стратегічного аналізу вивчається багато питань – техніко-економічного та математико-статистичного аналізу масивів вихідної інформації, розробляються пошукові науково-технічні прогнози галузей, маркетингові прогнози, що спираються на перспективний прогноз потреб. Діагностичний підхід припускає визначення характеру порушень господарської діяльності, у якій відбуваються відхилення від нормальної динаміки різноманітних процесів, що виражаються через темпи зміни відповідних показників. Стратегічна діагностика розглядається як передумова стратегічного аналізу, як своєрідний експрес-аналіз, метою якого є виявлення обсягу та горизонту стратегічного аналізу, що дає можливість отримати як інформаційну базу для прийняття стратегічних рішень у ході розробки стратегії, так і сукупність прийомів і методів обробки інформації та прийняття рішень, необхідних для розробки низки заходів для ліквідації стратегічного розриву або перегляду стратегії [1, с. 82].

Основним інструментом, що дає змогу оцінити стан виробничих витрат, ступінь раціональності їх здійснення, надати кількісну оцінку факторам, які впливатимуть у подальшому на рівень виробничих витрат є стратегічний аналіз витрат виробництва.

Згідно з теорією М. Портера, щоб успішно подолати конкуренцію та досягти стратегічних результатів, компанія має дотримуватись одного з двох варіантів конкурентної переваги: підтримувати низькі витрати (лідерство на основі витрат); виготовляти продукцію кращу за якість, ніж продукція конкурентів, і, бажано, з унікальними властивостями (лідерство за диференціацією продукції); концентрувати діяльність на специфічному сегменті ринку, зокрема на специфічному асортименті продукції (послуг), певній категорії споживачів тощо (лідерство у вузькій сфері діяльності) [2, с. 608].

Таким чином, процес стратегічного управління витратами є комплексом взаємопов'язаних дій, спрямованих на максимізацію ефективності використання фінансових ресурсів та виконання функцій, що покладені на менеджмент компанії інвесторами. Тому, сьогодні перед кожним підприємством стоїть питання про вибір

концепції стратегічного управління витратами, на базі якої можливо провести впровадження такого контролю, що дозволить покращити ефективність діяльності підприємства та інвестиційну політику в цілому. Така стратегія суттєво залежатиме від методології обліку витрат. Правильно обрана стратегія управління витратами дасть можливість підприємствам виграти в нескінченній конкурентній боротьбі.

Стратегічне управління виникає у зв'язку з розвитком глобалізаційних процесів, коли з'явилися нові завдання, які є не вирішуваними в традиційній системі управління. До цих завдань зараховують облік та оцінювання впливу на результати діяльності компанії зовнішніх дій і чинників, ризиків та невизначеності. Враховуючи нестабільність зовнішнього макросередовища, де функціонують сучасні підприємства, змінами, прийняття рішень і прогнозування стають основою концептуальної побудови парадигми сучасного бухгалтерського обліку.

Концептуальна побудова стратегічного управління витратами передбачає використання парадигм глобального стратегічного менеджменту, бухгалтерського моделювання та сучасних інформаційних технологій. Система стратегічного управління витратами, побудована шляхом системного формування облікових інформаційних потоків, орієнтованих на забезпечення стратегічного менеджменту з поданням інформації на різних рівнях управління із використанням інструментів бухгалтерського інжинірингу.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку полягає в розробці механізму впровадження у практичну діяльність аграрних підприємств сучасних моделей стратегічного управління витратами. Адже, впровадження стратегії управління витратами підприємством характеризує високий економічний результат, який не повинен обмежуватись тільки зменшенням витрат, а розподілятися на всі елементи системи управління з метою їх оптимізації в кожному із них.

Тому система стратегічного управління витратами є ефективним інструментом боротьби на конкурентному ринку, тобто реальною можливістю досягнення підприємством особливих переваг над конкурентами за рахунок ефективного управління витратами, що є базою загальної стратегії розвитку аграрних підприємств.

Література:

1. Партин Г.О. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства / Г.О. Партин // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 82.
2. Портер М. Конкуренція / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.

Шепелєв В. С.
здобувач кафедри глобальної економіки
*Національний університет біоресурсів
і природокористування України
м. Київ, Україна*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Фундаментальна концепція регулювання ринку агропродовольчої продукції у країнах Європейського Союзу полягає у створенні єдиного ринку на «принципі взаємного визнання». Даний принцип регулювання функціонування ринку гарантує, що за умови відповідності вимогам якості агропродовольчої продукції, вони матимуть переміщення по своїй території ЄС, такі ж принципи стосуються зони вільної торгівлі із третіми країнами. Європейська комісія визначає як термін «треті країни» ті, які не являються членами ЄС-28 або європейською економічною зоною – Європейською асоціацією вільної торгівлі, до яких відноситься Ісландія, Королівство Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія [1].

Основним регулюючим документом на ринку агропродовольчої продукції виступає Регламент ЄС 764/2008, який визначає двосторонні права та обов'язки між державними органами та виробниками [1]. Законодавча база регулювання ринку агропродовольчої продукції Європейського Союзу характеризується тенденцією поступової еволюції, із впровадженням інноваційних, науково обґрунтованих правил розподілу ресурсів виробництва з метою забезпечення гармонійного розвитку економічної системи. Законодавство ЄС має переклад на 24 мовах країн-членів, та публікується в офіційному європейському журналі для доступності усім категоріям виробників та населення (рис. 1).

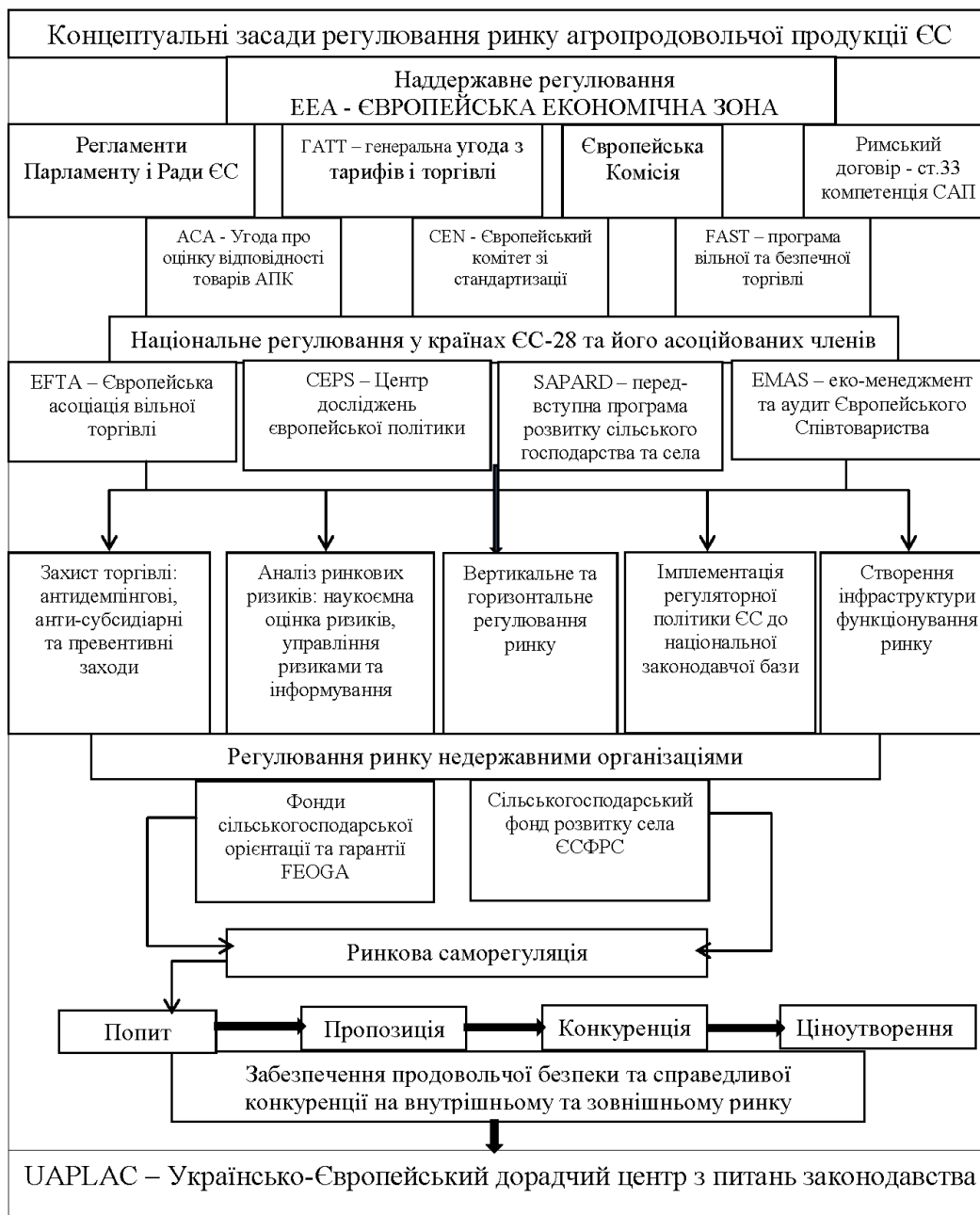


Рис. 1. Концептуальні засади регулювання ринку агропродовольчої продукції у країнах Європейського Союзу

Рада Європейського Союзу на основі Спільної Аграрної Політики ЄС застосовує подвійне регулювання ринку агропродовольчих товарів: горизонтальне регулювання – законодавство, яке стосується загальних принципів для всіх продуктів харчування (санітарно-гігієнічні вимоги, маркування, пакування тощо) – яке регулюється на рівні регламентів; вертикальне регулювання – законодавчі акти, які стосуються конкретних агропродовольчих продуктів (м'ясо та м'ясні продукти, молоко, мед, комбікорми, нові продукти, тощо) – яке регулюється на рівні директив.

Ринок агропродовольчої продукції ЄС регулюється в площині захисту торгівлі між країнами Союзу з метою протидії спекулятивної зовнішньої конкуренції, яка виявляється через субсидований імпорт та демпінговані ціни. За методи боротьби приймаються санкції проти імпортерів-порушників умов та правил функціонування спільного ринку, виконання належить до компетенції

Європейської комісії. Для регулювання торгового балансу ринку використовується три види регулюючих заходів:

Антидемпінгові заходи – застосовують при виявленні на ринку продажу товарів від виробника з країни яка не є членом союзу за цінами нижчими від ринкових або від собівартості продукції. При встановленні Європейською комісією факти порушення антидемпінгового законодавства винуватця зобов'язують відшкодувати завдані збитки європейським виробникам. Прийняті штрафи і санкції можуть бути фіксованими, змінними або виражатися у відсотках від загальної суми поставки. Термін дії обмежень становить від 6 місяців до 5 років.

Анти-субсидіарні заходи – націлені на забезпечення конкурентного середовища, шляхом прийняття рішення Європейською комісією про припинення експорту субсидіальних товарів на територію ЄС.

Субсидіювання – це цілеспрямована підтримка державою, що не входить до складу ЄС, вітчизняного виробника, який внаслідок цього отримує можливість продавати товари за цінами нижчими за ринкові чи нижчими від собівартості виробництва. Штрафи і санкції проти таких імпортерів та експортерів виявляються у додаткових ввізних мит на дані види товару строк дії яких коливається від 4 місяців до 5 років.

Превентивні заходи – застосовуються у випадках різкої зміни кон'юнктури ринку, при якій експорт певної продукції у країнах ЄС має пришвидшені темпи зростання, що не дозволяють країнам-членам союзу адаптуватися до нових торговельних умов. А таких умов ЄС спільно з СОТ застосовують спеціальний комплекс заходів по обмеженню імпортерських операцій терміном від 200 днів до 8 років, що забезпечує стабілізацію конкурентного середовища, дозволяє стабілізувати конкурентне середовище. Дані заходи не застосовуються для боротьби з несправедливою торгівлею або конкуренцією.

Реалізація регуляторних функцій аграрної політики відбувається в тому числі за використанням офіційного видання «Біла книга про безпеку харчових продуктів» у якому проводиться аналіз подій та процесів у певних галузях суспільного життя. За допомогою даного виду аналізу Європейською комісією з питань безпеки харчових продуктів було класифіковано пріоритетні стратегічні заходи, які стосуються оптимізації стандартів безпеки по всій території ЄС. Задачі «Білої книги» включають забезпечення протидії корупції для прозорості продовольчого ринку ЄС, визначення пропорцій та закріплення довіри споживачів для доведення якості регуляторної політики у сфері агропродовольчого забезпечення на логічно-послідовний, динамічний, всеохоплюючий інструментарій захисту прав і здоров'я споживачів. Принциповою ознакою сутності «Білої книги» є всеохоплюючий та інтегрований підхід, який в першу чергу стосується продовольчого ланцюга в системі «від лану до столу» при якому здійснюється контроль від заготівлі кормів до реалізації готової агропродовольчої продукції. Для забезпечення контролю усіх ланок продовольчого ланцюга, важливе місце посідає аналіз ризиків на якій базується уся політика САП. Аналіз ринків продовольчої продукції ЄС здійснюється на основі трьох компонентів аналізу: оцінка ризиків – аналіз об'єктивної інформації та складені відповідно до цього наукові рекомендації; управління ризиками – контроль та регулювання проблемного середовища; надання об'єктивної інформації про ризики.

Європейський підхід регулювання продовольчого ринку оснований на рамковому регулюванні із встановленням принципів засад харчового законодавства із встановленими процедурами по дотриманню стандартів виробництва продукції на внутрішньому ринку та ввільних імпортованих товарів.

Найважливішим важелем державного регулювання ринку агропродовольчої продукції та підтримки доходів сільськогосподарського виробництва в економічно розвинутих країнах є ціни. Функцію регулятора у країнах ЄС виконують так звані підтримуючі ціни [2, с. 54], а саме інтервенційні та цільові ціни. Інтервенційна ціна – це гарантована державою мінімальна ціна, за якою держава та закупівельні організації зобов'язані закуповувати сільськогосподарську продукцію у фермерів за умови, що фактично діючі ринкові ціни знижуються до її рівня. Цільові ціни в країнах ЄС встановлюють з метою визначення бажаного рівня ринкових цін [3, с. 142].

Варто відмітити, що внаслідок цього, створена ЄС система протекціонізму та підтримки цін на більшість видів продукції надійно ізолювала внутрішній ринок ЄС, а витрати на здійснення цих заходів були покладені в основному на споживачів, оскільки вони купували продукцію за цінами вище світових [3, с. 48].

Аналіз викладеного матеріалу показав, що політика вітчизняного регулювання аграрного ринку, підтримки конкурентоспроможності національного виробництва потребує суттєвого перегляду. Для поліпшення ситуації, що склалася на аграрному ринку, органам державної влади доцільно на практиці застосовувати досвід країн-членів Європейського Союзу.

Література:

1. Двосторонні документи співпраці ЄС із третіми країнами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://webgate.ec.europa.eu>.
2. Аграрная политика / [Зинченко А.П., Назаренко В.И., Шайкин В.В. и др.] ; под ред. А.П. Зинченко. – М. : КолосС, 2004. – 304 с.
3. Буряк П.Ю. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності / П.Ю. Буряк, О.Г. Гупало. – К. : Хай-Тек Прес, 2008. – 352 с.

Янчук М. Б.

доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту

Національний авіаційний інститут

м. Київ, Україна

ПАРАДИГМАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ІНТЕГРАТИВНОГО РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ

Парадигмальний підхід до інтегративного розвитку високотехнологічних систем в умовах відкритої економіки в рамках апробації проведених авторських досліджень заснований на визначенні рамкової концепції у вигляді графічної моделі інтегративної парадигми, яка дозволяє визначити загальний підхід до подальшого вироблення системних концепцій і постановки нових проблем економічної інтеграції високотехнологічних підприємств. У центрі

парадигмальної моделі знаходиться ядро – імператив – глобалізація у форматі формування світового відтворювального циклу у високотехнологічній сфері, прагнення до якого відбувається в контексті трьох ключових структурних напрямів: корпоратизації (акціонування), високих технологій та системи контрактації, що в забезпечить конкурентоспроможне вбудовування високотехнологічних підприємств у світовий відтворювальний цикл (рис. 1).



Рис. 1. Графічна модель інтегративної парадигми економічної інтеграції авіабудівних підприємств

(розробка автора)

Спираючись на погляд Дж. Баркера, який у структурі парадигми виділяє три складові: самовдосконалення, передбачення та інновації [1], можна відмітити, що у нашій моделі самовдосконаленню відповідає корпоратизація, в результаті якої буде сформовано акціонерний капітал; інноваціям – передові високі технології, які створять стратегічні конкурентні переваги на галузевому рівні; передбаченню – система контрактації, за допомогою якої можна провести прогнозування майбутнього, що забезпечить мінімізацію ризиків при укладенні і виконанні міжфірмових угод. Кожна складова інтегративної парадигми визначає певні напрями комплексного дослідження інтегративного розвитку високотехнологічних систем:

1) корпоратизація на основі акціонування високотехнологічних підприємств є основою прискорення впровадження сучасних інвестиційно – фінансових механізмів, залучення вітчизняного й іноземного капіталу в сферу НДДКР і виробництва для забезпечення безперервності циклу «фундаментальні дослідження – пошукові НДР – прикладні НДДКР – технології – виробництво – реалізація – сервісне обслуговування» та збалансованості його етапів при загальній орієнтації на кінцевий результат – серійний випуск наукомісткої конкурентоспроможної продукції в економічно доцільних обсягах, а також для успішної орієнтації фінансово-господарської діяльності на комерціалізацію технологій і поліпшення ринкових показників як за рахунок захисних заходів держави, так і за рахунок надання стимулів приватному капіталу для інвестування та кредитування високотехнологічного сектора [2], для пошуку оптимального співвідношення державного і комерційного замовлення, вибору стабільних джерел фінансування і виходу продукції на міжнародний ринок;

2) новітні технології передбачають прогресивну організаційно-технологічну структуру корпорацій, які впроваджуються на базі корпоративних інвестицій в

інновації в рамках акціонерних структур. У сучасній економіці знань явні конкурентні переваги отримують ті підприємства, які впроваджують передові технології організації виробництва і управління. Формування прогресивної організаційно-технологічної структури, яка обумовлена спеціалізацією її основних виробничих підрозділів, забезпечує підвищення конкурентоспроможності і технологічний паритет національних високотехнологічних підприємств та їх міжнародний статус для входження у світовий відтворювальний цикл. Висока інноваційна активність високотехнологічних підприємств обумовлена достатньою забезпеченістю ресурсами, ліквідністю і високою стійкістю до ризиків невизначеності; економією на трансакційних витратах у процесі передавання знань за рахунок координації в рамках інтегративних зв'язків; наявністю у структурі корпоративних R&D-центрів як стартових платформ входження у світові інноваційні мережі [3, 5].

3) система контрактації є основою стабільності контрактних взаємних зв'язків і відбиває спільність думок по основних позиціях суб'єктів бізнес-мережі, знімаючи багато протиріч, встановлюючи рівень обов'язків, внесок кожного учасника і розподіл вигод, заснована на рівнозначних позиціях економічних агентів в системі відносно один одного і різноманітні міжфірмових зв'язків. Відтак, з погляду використання контрактного підходу в якості парадигмальної складової інтегративного розвитку, є важливим кроком до гнучких форм організації господарської діяльності, у тому числі до формування стійких форм інтегративної взаємодії економічних агентів. «Достовірна контрактація, – зазначає з цього приводу О. Уільямсон – значною мірою є ситуація далекоглядної контрактації, за якої сторони дивляться в майбутнє, усвідомлюють ризики і виробляють відповідні заходи щодо їх зниження, роблячи все це з метою досягнення взаємної вигоди» [7]. Подібні гарантії, підкреслює він, рідко приймають форму грошових зобов'язань, замість цього застосовуються такі механізми управління, як розкриття інформації, відверті обговорення проблем, приватний порядок вирішення спорів, які допомагають учасникам угоди долати розбіжності і доводити справу до кінця. Обґрунтоване оформлення права власності (розпорядження) при створенні відповідного інституціонального середовища сприяє зниженню витрат і більш раціональному використанню ресурсів. Отже, договірна форма взаємовідносин економічних агентів в чималому ступені вирішує проблему інформаційної невизначеності для окремих суб'єктів, і має істотне значення для економіки в цілому.

Вважаємо, що саме прагнення знайти баланс між перевагами централізації і децентралізації управління та відповідальності при об'єднанні підприємств найчастіше призводить до вибору доцільних міжфірмових форм інтеграції, які займають проміжне місце між повністю централізованою корпоративною структурою і горизонтальними зв'язками у суто ринковому середовищі. При цьому необхідно враховувати цілий ряд контрактних ризиків, пов'язаних з виділенням незалежних постачальників комплектуючих виробів, а саме: ризик зміни відпускних цін постачальників, рівня дефектності їх продукції, транспортних витрат, митних бар'єрів, опортунізму постачальників, що викликає «проблему суміжників» [4, 6]. Забезпечити мінімізацію контрактних ризиків і підвищити адаптивність високотехнологічних виробництв у динамічному ринковому оточенні можуть новітні технології, зокрема: віртуалізація технологічного циклу на основі безперервної підтримки

життєвого циклу за допомогою CALS-технологій (Continuous Acquisition & Lifecycle Support); систем CRM (Customer Relationship Management, управління взаємовідносинами з клієнтами) тощо [3, 4].

Як бачимо, всі три складових інтегративної парадигми в контексті головного імперативу – глобалізації високотехнологічної сфери тісно взаємопов'язані.

Вивчення закономірностей і особливостей економічної інтеграції високотехнологічних підприємств [4, 5] дозволило сформулювати парадигмальну концепцію дослідження інтегративного розвитку високотехнологічних систем: економічна інтеграція високотехнологічних підприємств в умовах відкритої економіки спирається на синергічну взаємодію трьох складових – корпоратизацію високотехнологічних підприємств на основі акціонування, яка забезпечить формування інвестиційно-фінансових механізмів залучення приватного та іноземного капіталу у сферу науки і технологій; новітні технології, які впроваджуються на базі корпоративних інвестицій в інновації в рамках саме акціонерних структур та забезпечать здатність національних підприємств продавати продукцію на світовому ринку; систему контрактації, яка гармонізує інтереси, зменшує ризики, забезпечує економію трансакційних витрат за рахунок скорочення інформаційних потоків.

Література:

1. Баркер Дж. Парадигмы мышления : как увидеть новое и преуспеть в меняющемся мире : монография / Дж. Баркер. – М. : Альпина Бизнес Брукс, 2007. – 187 с.
2. Баюра Д.О. Система корпоративного управління в Україні : стан та перспективи розвитку : монографія / Д.О. Баюра. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2009. – 288 с.
3. Залога В.О. Моделювання синергетичної інтеграції процесів проектування, виготовлення і експлуатації машинобудівної продукції виробничо-технічного призначення : монографія / В.О. Залога, К.О. Дядюра, О.В. Ющенко. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 278 с.
4. Ключков В.В. CALS-технологии в авиационной промышленности : организационно-экономические аспекты : монография / В.В. Ключков. – М. : ГОУ ВПО МГУЛ, 2008. – 142 с.
5. Саліхова О.Б. Високотехнологічні виробництва : від методології оцінки до піднесення в Україні : монографія / О.Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозів. – К. – 2012. – 624 с.
6. Соколенко С. Производственные системы глобализации. Сети. Альянсы. Партерства. Кластеры : монографія / С. Соколенко. – К. : Вид-во «Логос», 2002. – 648 с.
7. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма : фирмы, рынки, отношенческая контрактация : монография / О.И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Богаченко А. В.

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
*Одеський національний політехнічний університет
м. Одеса, Україна*

СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАПЕЗПЕЧЕННЯ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ

Мале підприємництво представляє самий численний шар дрібних власників, які внаслідок своєї масовості в значній мірі визначають соціально – економічний і частково політичний рівень розвитку країни.

У сучасному кризовому економічному та політичному становищі та в результаті втрати частини ринків збуту, промисловість зазнає значних втрат. Страждають і малі промислові підприємства, які з одного боку мають переваги малого підприємництва, а з іншого сприяють залученню до процесу виробництва ресурсів, які не використовуються великими підприємствами та задовольняють диференційований виробничий і невиробничий попит, освоєння нових ринків і т.д. Тому дуже важлива зважена державна і недержавна підтримка малого підприємництва як в цілому так і окремих галузей, які є ключовими для економіки країни. Розглядаючи існуюче нормативно-правове забезпечення державних та не державні програми з розвитку малого підприємництва, можна виявити ряд складнощів, що потребують уваги.

Проблемами малого підприємництва займається на сьогоднішній день чимало вчених як вітчизняних так і закордонних. Висвітленням проблем малого підприємництва займаються в своїх працях такі провідні науковці як: Варналій З. С., Воротіна Л. І., Колеснікова Л. А., вони акцентують увагу на підходах до вирішення проблем розвитку малого підприємництва.

Дослідженню проблем державної підтримки розвитку малого підприємництва приділили увагу такі вчені, як В. Амітан, О. Амоша, О. Безверха, Л. Безчасний, В. Василенко, М. Долішній, Г. Ковалевський, О. Кужель, І. Лукінов, Г. Онищук [1–5] та інші.

Україна – промислово-аграрна країна. Промисловість – це високорозвинута й провідна галузь матеріального виробництва, від рівня розвитку якої залежить технічне переозброєння та інтенсифікація всіх галузей економіки, підвищення добробуту народу, зміцнення обороноздатності країни [6]. Статистичні дані свідчать про те, що промисловий сектор має важливе значення для української економіки, оскільки його внесок до валового внутрішнього продукту (ВВП) склав біля 21% у 2013 році. Для порівняння, внесок сільського господарства склав лише 8%, тоді як частка сектору послуг становила 58% у 2013 році. Таким чином, глибше розуміння структури і тенденцій в промисловому секторі має важливе значення для політиків, оскільки цей сектор має надзвичайний вплив на

загальний стан здоров'я української економіки, в тому числі її експортний потенціал [7].

Мале підприємництво в промисловості займає своє важливе місце. Його відмінностями є саме його належність до виробництва та, на відміну від малого підприємництва сфери послуг, МПП потребує більшої фондомісткості, технологічної озброєності та більшої регламентації діяльності, ліцензування та інше.

На сьогоднішній день не існує окремих програм з підтримки малого промислового підприємництва. Джерелами зовнішньої підтримки їх діяльності можуть бути:

- Державні і не державні програми з підтримки малого та середнього підприємництва;

- Програми з підтримки промисловості країни чи регіону.

До недержавних організацій з підтримки підприємництва відносяться частіше організації засновані міжнародними організаціями або групою підприємств для підтримки розвитку підприємництва певного регіону чи галузі.

Прикладами міжнародних організацій, що діють на території України для підтримки та розвитку малого підприємництва є:

- 1) Регіональна Місія Агентства США з міжнародного розвитку (USAID);
- 2) Представництво Європейської комісії в Україні;
- 3) Фонд «Україна – Хабітат»;
- 4) Фонд «Східна Європа»;
- 5) Фонд «Відродження», що входить до мережі фондаций Інституту Відкритого Суспільства, заснованого Джорджем Соросом;
- 6) Фонд цивільних досліджень і розвитку США;
- 7) CASE Україна, Центр соціально – економічних досліджень;
- 8) Польсько-українська фундація співпраці ПАУСІ;
- 9) Фонд сприяння демократії та інші [8].

Кожна з цих організацій робить свій внесок у розвиток Малого підприємництва Україна та в результаті у стабільність розвитку самої країни в цілому.

Для регламентації державної підтримки розвитку малого підприємництва прийнято чимало законних та підзаконних актів для регулювання та дерегулювання діяльності. З одного боку є думка, що діяльність підприємництва неможлива без державної підтримки та стимулювання, з іншого боку, вважається, що лише послабленням тиску і невтручанням держави (дерегулюванням) можна дати поштовх до розвитку.

До основних нормативних документів з підтримки та стимулювання малого підприємництва можна віднести:

- Указ Президента України № 817/98 від 23.07.1998 р. «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності»;

- Указ Президента України № 906/2000 від 15.07.2000 р. «Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності»;

- Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 р. № 2157-III;

- Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012р. № 4618-VI;

- Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014–2024 роки»;

- Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)».

Останній документ вступив у силу 7 квітня 2015 року та тільки його формальне прийняття дало змогу країні піднятися на 16 пунктів рейтингу Doing Business та зайняти 96-е місце серед 189 країн. Чим вище позиція країни в рейтингу сприятливості умов ведення бізнесу, тим сприятливіше підприємницька середина для відкриття і функціонування підприємства. Позиція кожної країни за рейтингом сприятливості умов для ведення бізнесу визначається через упорядкування сукупної оцінки, отриманої тією чи іншою країною за показником віддаленості від передового рубежу по десяти напрямках. Кожен з напрямків складається з декількох показників, що мають рівне значення для індикатора [9].

На прийнятті зміни покладаються великі надії. Прийняти закон мало, важливіше розробити реальний та дієвий механізм його реалізації. Велика кількість нормативних актів мали декларативний характер або у вигляді заяви про наміри, оскільки для своєї реалізації не мали під собою ресурсів та не знаходили відповідального відображення у бюджеті країни. Іншою проблемою є нечіткий механізм реалізації програми на етапі отримання коштів для розвитку малого підприємництва.

Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» покликаний спростити процедуру реєстрації власності та послаблення податкового тиску на підприємництво.

Окрім зазначених нормативних документів є ще група документів, які можна назвати нормативно-правові акти фінансово-кредитного забезпечення діяльності малого підприємництва (таблиця 1.).

Таблиця 1

Нормативно-правові акти фінансово-кредитного забезпечення діяльності малого підприємництва

Дата і номер документу	Назва документу	Орган, що прийняв
07.08.1995 р. № 687	Постанова «Про Український фонд підтримки підприємництва»	Кабінет Міністрів України
01.06.1998 р. № 574/98	Указ «Про Німецько-Український фонд»	Президент України
15.04.2009 р. № 449	Постанова «Про затвердження Порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитування проектів малого та середнього бізнесу, зокрема таких, що впливають на підвищення рівня зайнятості населення»	Кабінет Міністрів України
27.01.2010 р. № 68	Постанова «Про деякі питання надання суб'єктам малого та середнього підприємництва кредитно-гарантійної підтримки»	
12.10.2010 р. № 923	Постанова «Про затвердження Порядку використання у 2010 році коштів, передбачених у державному бюджеті для мікrokредитування суб'єктів малого підприємництва»	
12.12.2011 р. № 1396	Постанова «Про утворення Державної інноваційної небанківської фінансово-кредитної установи «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу»	

Отже, на основі проаналізованих даних, можна зробити висновок, що нормативно-правове забезпечення підтримки та розвитку малого підприємництва і малого промислового підприємництва представлено досить великою кількістю законодавчих та підзаконних нормативних актів. Відсутні програми для підтримки саме малого підприємництва промислового сектору. В рамках правового поля України функціонують як державні так і міжнародні організації з підтримки малого підприємництва.

Важливим кроком у покращенні умов для малого підприємництва є Закон України від 12.02.2015 № 191-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», що мав на меті узгодити неточності в нормативних документах прийнятих раніше, та спростити деякі процедури. Але важливе не тільки прийняття певного закону або іншого нормативного документу, а і його якісна реалізація, що підвищить не тільки формально рейтинг країни, а стане поштовхом до стабілізації економіки країни та її подальший розвиток.

Література:

1. Варналій З.С. Мале підприємництво : основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 4-те вид. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
2. Варналій З.С. Застосування податкового стимулювання суб'єктів підприємницької діяльності в умовах впровадження норм Податкового кодексу України / З.С. Варналій // Малий і середній бізнес. – 2012. – № 4. – С. 32–37.
3. Г.В. Стричак, О.Д. Франків. Державна підтримка підприємств малого та середнього бізнесу / Г.В. Стричак, О.Д. Франків // Науковий вісник БДФА. Економічні науки : зб. наук. Праць / гол. ред. В.В. Прядко ; Міністерство Фінансів України, БДФА. – Чернівці, 2008. – Вип. 2. – С. 471–478.
4. Кондратюк Т. Державна політика підтримки малого бізнесу : зміст і механізм реалізації / Кондратюк Т. // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001. – № 4. – С. 111–118.
5. О.В. Половен, К.Г. Петренко. Особливості управління малим підприємством / О.В. Половен, К.Г. Петренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 131–135.
6. Стельмашук А.М., Державне регулювання економіки Навчальний посібник. – Тернопіль : ТАНГ, 2000. – 315 с.
7. Промисловий сектор України : Аналіз і останні тенденції. Технічна записка [TN/02/2014] [Електронний ресурс] – Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецька консультативна група. Режим доступу : http://www.beratergruppe-ukraine.de/download/TN/TN_02_2014_ukr.pdf?PHPSESSID=89247f7844605f64bbc9327b8b45548a.
8. Міжнародні організації МСБ [Електронний ресурс] – Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Режим доступу : http://ufpp.gov.ua/mjnarodni_organzatsii.
9. Рейтинг економік. [Електронний ресурс] Група Всесвітнього банку. Рейтинг Doing Business – оцінка бізнес регулювання. Режим доступу – <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.

Бозуленко О. Ю.
асистент кафедри товарознавства та маркетингу
*Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
м. Чернівці, Україна*

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Кризові явища, що відбуваються у світовому просторі, охоплюють різні сфери суспільного життя та галузі економіки, що веде до негативних соціальних наслідків у різних сферах людського життя. Наслідки глобальної фінансово-економічної кризи такі як скорочення бюджетів та кредитування, проблеми в банківській сфері, зниження інвестиційного та споживчого попиту, відсутність стратегічного мислення, зменшення обсягів тощо продажів відчули і підприємства торгівлі.

Згідно зі ст. 263 Господарського кодексу, суб'єктами господарювання у сфері товарного обігу здійснюється господарсько-торговельна діяльність, спрямована на реалізацію продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання, а також допоміжна діяльність, яка забезпечує їх реалізацію шляхом надання відповідних послуг. Залежно від специфіки ринку, в межах якого відбувається обіг товару, господарсько-торговельна діяльність виступає як внутрішня торгівля або зовнішня торгівля [1].

Здійснення такої діяльності суб'єктами господарювання може чинитися за такими формами:

- матеріально технічне постачання та збут;
- енергопостачання;
- заготівля;
- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля та громадське харчування;
- продаж і передача в оренду засобів виробництва;
- комерційне посередництво в торговельній діяльності та інша діяльність,

націлена на просування товарів (послуг) у сфері обігу.

Суб'єктами торговельного підприємництва є магазини, речові та продовольчі ринки, біржі, виставки-продажі, аукціони, торговельні дома, ярмарки, торговельні бази, інші заклади торгівлі, в тому числі комерційні (торговельні) кіоски та намети. Роздрібну торгівлю товарами здійснюють торговельні підприємства.

Задовольняючи попит споживачів, торговельні підприємства забезпечують рівень та якість життя людей, стабільність соціально-економічної ситуації у країні загалом. Успішне функціонування торговельних підприємств на сучасному етапі потребує визначення резервів застосування теоретичних моделей сучасного маркетингу та наступну імплементацію найрізноманітніших маркетингових технологій та стратегій: від формування та головної підтримки позитивного іміджу підприємств до підвищення якості товарів, яким торгують, навчання персоналу, формування й подальшого розширення спектру додаткових послуг, які можуть пропонуватися споживачеві, гнучкої цінової політики тощо.

Торговельні підприємства як одні з найрепрезентативніших суб'єктів діяльності в галузі економіки, збільшуючи кількість найманих працівників,

підтверджують тим самим зростаючу конкуренцію в даному сегменті ринку, а гарантією їх ринкової стійкості служить впровадження стратегій реформування діяльності.

Протягом тривалого часу провідні економісти визначали сутність торговельного підприємства.

Зокрема, Бланк І. розглядає торговельне підприємство як основну ланку сфери торгівлі чи як самостійний господарюючий суб'єкт з правом юридичної особи, створений для закупівлі, реалізації, а також зберігання товарів, надання різного роду супутніх послуг з метою задоволення потреб ринку та отримання прибутку [2].

Г. Мошек загальними ознаками торговельного підприємства як самостійного суб'єкта господарювання вважає закупівлю, реалізацію товарів та надання послуг населенню з метою задоволення його потреб і на цій основі отримання прибутку [3, с. 10].

Польські вчені трактують торговельне підприємство як суб'єкт господарювання, яке закуплені товари продає клієнтам, прагнучи досягти сприятливих для себе економічних результатів (прибутку) [4].

Г. Іванов під торговельним підприємством розглядає самостійний господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який на основі використання майнового комплексу та специфічної організаційної структури з метою задоволення потреб ринку й отримання прибутку здійснює закупівлю, зберігання та реалізацію покупцям товарів, які відповідають їх потребам [5, с. 12].

За твердженням Є. Гордієнко, індивідуалізація торгового підприємства як юридичної особи, тобто його виокремлювання з-поміж інших, відбувається шляхом визначення його місцерозташування та присвоєння йому найменування із зазначенням прийнятої організаційно-правової форми [6, с. 12].

Таким чином, специфіка торговельних підприємств максимально розкривається через галузевий аспект їхньої діяльності, основною функцією якої є реалізація товарів. Але торговельне підприємство, здійснюючи свою діяльність в умовах адаптації до кризових умов, може виконувати й інші функції, пов'язані з доведенням товарів до кінцевого споживача, які визначається його господарською самостійністю, типом, розміром, технічною оснащеністю, місцезнаходженням та іншими чинниками.

В умовах подолання фінансово-економічної кризи, зростаючої конкуренції лімітуючими факторами діяльності торговельних підприємств виступають:

- обмеження, детерміновані попитом споживачів, які в підсумку визначають обсяги реалізації товару;
- обмеження, зумовлені наявними ресурсами;
- обмеження, зумовлені наявними фінансовими ресурсами.

Здійснюючи свої функції, торговельні підприємства з метою подолання кризових явищ, використовуючи ринкові механізми, які необхідні в процесі нової самоорганізації, повинні забезпечити розвиток виробництва, грошовий розподіл, особисте споживання. І в цьому аспекті з'являться можливості інноваційного прориву не тільки в економіці, а й в суспільному житті.

Тому, на нашу думку, торговельне підприємство, з урахуванням сучасного соціально-фінансового становища, є самостійно господарюючим статутним суб'єктом, який, маючи права юридичної особи, здійснює комерційну,

подекуди власну виробничу, а також дослідницьку діяльність задля одержання відповідного прибутку (доходу).

Література:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : за станом на 06 лютого 2015 року. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/господарський%20кодекс>.
2. Бланк І.О. Управління торговельним підприємством [Текст] : підручник / І.О. Бланк. – Харків, 2007. – 420 с.
3. Мошек Г.Є. Менеджмент підприємства [Текст] : підручник / Г.Є. Мошек, Л.А. Гомба, Л.П. Піддубна. – Київ : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2002. – 371 с.
4. Szulce, H. *Ekonomika handle : Podręcznik* / H. Szulce, J. Chwałek, W. Ciechomi, Z. Mielczarczyk. – Warszawa : WSiP, 2008. – Część 1. – 320 s.
5. Иванов Г.Г. Экономика и организация деятельности торгового предприятия [Текст] : учебное пособие / Г.Г. Иванов [и др.] ; под общ. ред. А.Н. Соломатина. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – 295 с.
6. Гордієнко Є.С. Діяльність торговельного підприємства в умовах трансформації податкового середовища [Текст] : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / Гордієнко Євгенія Сергіївна ; Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2011. – 19 с.

Будяєв М. О.

аспірант кафедри економіки підприємств
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна*

ЕТИЧНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку економіки та конкуренції перед підприємствами постає питання пошуку додаткових (окрім чистого прибутку) джерел фінансування свого розвитку. У свою чергу на інвестиції впливає стандартна для економіки проблема обмеженої пропозиції та необмеженого попиту, що призводить до суттєвого підвищення ролі забезпечення інвестиційної привабливості підприємства, як ключового фактора при визначенні об'єктів (проектів) для інвестування.

Дослідженням питань пов'язаних з інвестиційною привабливістю підприємств займалися іноземні та вітчизняні науковці, зокрема, Алексеєнко Л. М., Бабушкін В. А., Бланк І. О., Брюховецька Н. Ю., Д. Епштайн, Донцов С. С., К. Мейер, Козаченко Г. В., Макарій Н. П., Машкін В. А., Пахомов В. А., Супрун С. Д., У. Шарп, Федоренко В. Г., Хобта В. М., Цьома О. С., Чоботар О. С., Щиборщ К. В., Ястремська О. М.

Інвестиційна привабливість підприємства являє собою багатогранне поняття, на яке впливає велика кількість факторів. В науковій літературі існують різні класифікації факторів: за рівнем впливу (мікро-, мезо-, макрофактори), за способом впливу (позитивні, негативні), за напрямом впливу (внутрішні,

зовнішні) та за гнучкістю (жорсткі, м'які). На інвестиційну привабливість підприємства впливає велика кількість суб'єктів, проте основними серед них є підприємство та інвестор. З одного боку, підприємство формує показники своєї діяльності та ділову репутацію. З іншого боку, кожен інвестор розглядає підприємства через свої внутрішні принципи, етичний погляд та інтуїцію. Саме тому, на думку автора, доцільним є поділ всіх факторів інвестиційної привабливості підприємства на суб'єктивні (відповідність підприємства, його продукції та виробництва етичним, світоглядним та іншим принципам інвестора) та об'єктивні (показники фінансового становища підприємства, галузі).

В науковій літературі велика кількість публікацій присвячена аналізу об'єктивних факторів, проте питання впливу суб'єктивних потребує подальшого дослідження. Основним серед суб'єктивних факторів є відповідність етичним вимогам інвестора. В Європі та США набуває все більшої популярності «Етичне інвестування».

За загальним визначенням під етичним інвестуванням розуміють отримання прибутку, шляхом надання інвестицій підприємствам, які створюють позитивні зміни в світі, або які не впливають на світ негативно [3]. Ця практика традиційно асоціюється зі скринінгом, який являє собою відбір об'єктів інвестування на основі спеціально розроблених рейтингів Domini Social Index, Calvert Social Index тощо, який дозволяє відкинути небажані для інвестування компанії, пов'язані з екологічно та соціально шкідливим виробництвом [2].

За даними комітету Стабільного та Відповідального Інвестування США (US SIF) з 2007 до 2013 року етичні інвестиції зростають майже на 13% щорічно [6]. Наприклад в США один з восьми доларів, залучених у інвестування, припадає на етичне інвестування, що приблизно складає 3,1 трлн. доларів. Іншим прикладом є Австралія де, за даними Асоціації Відповідального Інвестування (RIA), етичні інвестиції становлять 153 блн. доларів, що складає 14% від загальних інвестиційних коштів [5].

Одночасно з ростом кількості залучених коштів збільшується кількість компаній, фондів та організацій, які допомагають вкладати та оперувати інвестиціями. У 2000 році у США існувало лише 75 інвестиційних фондів, які займалися вкладенням коштів у етичні підприємства, а зараз успішно функціонує більше 200 фондів та організацій [4].

Все наведене вказує на суттєве зростання ролі етичності та загалом суб'єктивних факторів при виборі об'єкта інвестування і формування інвестиційної привабливості підприємства. Питання, які цікавлять інвесторів під час етичного інвестування, можна розділити на три основні групи: екологічні (захист навколишнього середовища, виробництво шкідливих для здоров'я продуктів); соціальні (дотримання прав людини, стандартів оплати праці, хабарництво і корупція); етичні (виробництво і торгівля зброєю, наркотиками, тютюновими виробами, порнографією, ігровий бізнес тощо) [1].

Іншою характеристикою етичного інвестування є глибока причетність інвестора в управління підприємством. На відміну від інших портфельних інвесторів, етичні детально вивчають звіти, аналізують роботу директорів компаній, зважають на відношення компанії до працівників, навколишнього середовища, вирішення соціальних проблем.

Як будь-які інші методи інвестування, етичне має певні переваги і недоліки:

- Емоційний компонент (інвестори отримують внутрішнє задоволення не тільки від добрих фінансових результатів підприємства, а і від дотримання принципів)

- Складність підбору об'єкта інвестування (невелика кількість підприємств повністю відповідають вимогам інвесторів)

- Зниження рівня доходу (при пошуку підприємств, які відповідають всім етичним критеріям, інвестору, можливо, доведеться відмовитись від більш доходних вкладень)

- Збільшення витрат часу на підбір об'єктів інвестування та контроль за їх функціонуванням

- Невелика конкуренція (етичне інвестування досі залишається слаборозвиненою сферою. З одного боку це збільшує кількість необхідної роботи та підвищує її складність, а з іншого створює більше можливостей для підвищення репутації інвестора)

Таким чином, етичне інвестування, являючи собою впливовий суб'єктивний фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємств, залишається недостатньо вивченим поняттям, яке потребує подальшого уточнення та аналізу. Проте, вже зараз можна спостерігати тенденцію підвищення інтересу інвесторів до підприємств, які відповідають їх етичним критеріям, а отже – підвищують свою інвестиційну привабливість.

Література:

1. Левченко Г.М. Соціальна відповідальність у контексті тенденцій етичного інвестування / Г. Левченко, О. Волк // Вісник Сумського державного університету. – 2011. – № 2. – С. 183–186.
2. Anand P. The ethical investor : Exploring dimensions of investment behaviour / Anand P., Cowton C.J. // Journal of Economic Psychology. – 1993. – Vol. 14. – P. 377–385.
3. Borrello M. Conventional or ethical investment? The choice of a group of Italian investors : an experimental approach / Borello M., Pedon A. // 30th Annual Congress IAREP. Prague, September 21–24, 2005. – P. 46–51.
4. Ethical Investment Research Services. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eiris.org.
5. Ethical Investment : Report by the Ethical Investment Advisory. Group (GS 1604). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.anglicancommunion.org/theholylanland/data/File%20G.pdf.
6. European Sustainable Investment Forum. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eurosif.org.
7. The History of Ethical Investing. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : resps.org/history.htm.

Голінач Л. І.
викладач кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільський національний економічний університет
м. Тернопіль, Україна

УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ

Для реалізації стратегії корпоративної соціальної відповідальності, отримання на цій основі як соціального ефекту, так і прибутків, необхідно налагодити ефективну систему управління соціальними програмами та політикою підприємства. У розвинених країнах світу організація та управління корпоративною соціальною відповідальністю відбувається за сприянням державної політики та у процесі реалізації відповідної стратегії. Однак, навіть підтримка держави за відсутності налагодженої системи управління зумовить перевитрати підприємства та отримання збитків у процесі соціально відповідальної діяльності, знизить бажаний соціальний та економічний ефекти. Тому організаційна структура управління соціальними проектами є базовим фактором утвердження соціально відповідальної поведінки бізнесу, яка повинна ґрунтуватися на принципах збалансування соціально-економічних показників. Початковими складовими структури управління є мета, суб'єкти й об'єкти корпоративної соціальної відповідальності (рис. 1).

Мета управління соціальною відповідальністю полягає у отриманні запланованого соціального ефекту, тобто створення певної користі для вибраного елемента суспільства. Ступінь складності досягнення та перелік об'єктів, на які спрямований соціальний ефект, залежать від багатьох факторів, окремі з яких є спільними для бізнесу певної території, а окремі є індивідуальними для кожного підприємства зокрема. Можна виділити фактори впливу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

До факторів зовнішнього впливу відносять нормативно-правову базу, політику та рівень підтримки держави соціально відповідального бізнесу, рівень його підтримки фінансово-кредитними установами, споживачами та іншими бізнес-партнерами; рівень інфляції, потреби та добробут представників суспільства. Тобто зовнішні фактори формуються відповідно до особливостей політико-правового, економічного, соціально-культурного екологічного середовища бізнесу.

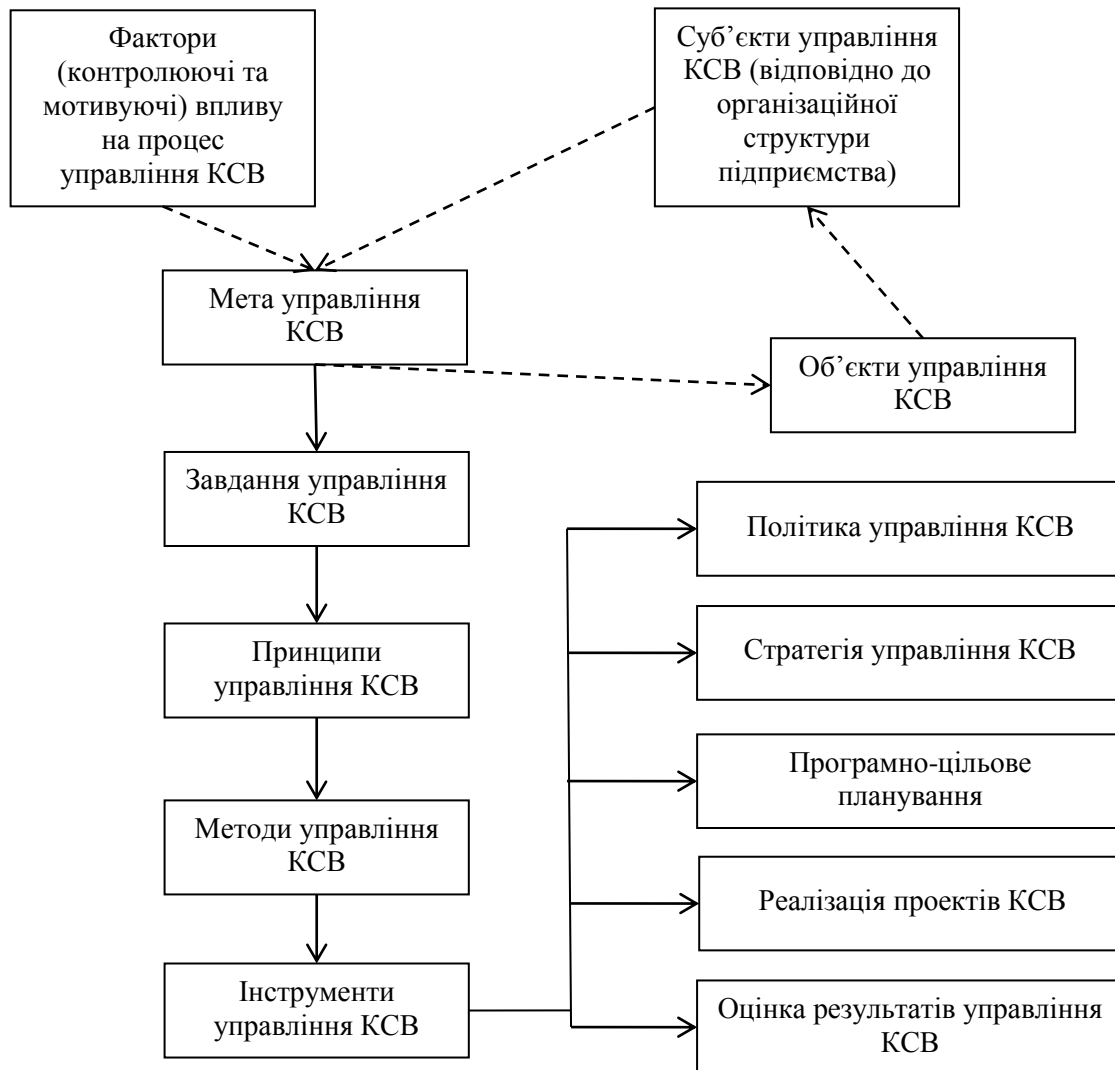


Рис. 1. Елементна структура управління соціальною відповідальністю

Внутрішніми факторами, які впливають на мету, об'єкти, завдання соціальної відповідальності є: розмір підприємства (малі, середні, великі) та мотиви ведення діяльності власниками (отримання економічної, соціальної вигоди) засновниками, акціонерами підприємства, вид економічної діяльності, фінансове становище (прибуткові, збиткові).

Малі підприємства здійснюють незначний вплив на суспільство, однак він усе ж присутній. Тому власники таких підприємств повинні бути відповідальними перед споживачами за якість продукції, робіт, послуг, які вони надають, перед працівниками за умови та оплату праці, перед суспільством за вплив діяльності на навколишнє середовище. Види соціальних ініціатив для таких підприємств є базовими і повинні відповідати вимогам вітчизняного законодавства. Від їх виконання залежить не тільки соціальний ефект, який може створити підприємство в результаті своєї діяльності, а й економічна вигода, яку воно може отримати. Порушення законодавчих вимог може призвести до втрат у формі штрафів, пені, неустойок, втрат через конфлікти з працівниками, забруднення довкілля, незадоволення представників суспільства. Тобто соціальна діяльність за таких умов фігурує як засіб досягнення економічної ефективності господарської діяльності. Об'єктами, на які спрямована концепція соціальної відповідальності, переважно стають працівники, споживачі, довкілля.

Середні та великі підприємства здійснюють значний вплив на суспільство, а тому коло об'єктів та завдань з дотримання соціальної відповідальності є ширшим, ніж у малих. Позитивний фінансовий стан та бажання власників, акціонерів, керівників компаній вести соціально відповідальну діяльність формують цілісну концепцію поведінки підприємства, спрямовану на проведення заходів та дій, що відповідають вимогам законодавства (створення хороших умов та справедливої оплати праці, виробництва продукції, надання послуг, виконання робіт належної якості, виконання умов, і зобов'язань, передбачених у договорах та контрактах, мінімізація забруднення довкілля, сплата податків та обов'язкових платежів до бюджету), а також ініціювання соціальних проектів, спрямованих на створення користі для суспільства (місцевих громад, закладів освіти, науки, культури, незахищених верств населення) з відповідним фінансовим навантаженням для підприємства, довгостроковим чи короткостроковим терміном дії.

Особливо успішні підприємства та великі корпорації можуть проводити соціальні проекти, спрямовані на розвиток суспільства (його культури, науки, економічного становища) власними силами, а також при співпраці із державою, неприбутковими організаціями (благодійними фондами тощо). Такі проекти можуть набувати як локального, так і національного, світового значення.

Складність реалізації соціальних проектів і досягнення соціального ефекту впливає на коло суб'єктів (працівників підприємства) та організаційну структуру управління соціально відповідальною поведінкою. Також відповідно до мети, об'єктів соціальної відповідальності та складності досягнення соціального ефекту менеджмент підприємства формулює основні завдання, виконуючи які можна отримати бажаний результат. Відповідно до поставлених завдань формулюються принципи управління (правила, згідно з якими створюється, функціонує і розвивається система менеджменту). З їх допомогою управлінська система підприємства:

- встановлює правила дій, обов'язкові для всіх працівників та партнерів,
- узгоджує, об'єднує, координує і регулює діяльність підлеглих, впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень,
- здійснює вибір ефективних методів управління тощо.

Вибір принципів управління відбувається у відповідності до пріоритетів та цінностей, сформованих в середовищі бізнесу. При управлінні соціальною відповідальністю слід враховувати як фундаментальні принципи управління (розподіл праці, повноваження і відповідальність, дисципліна, єдність дій, справедливість, корпоративний дух і ін.) так і основні принципи соціальної відповідальності.

Згідно із Міжнародним стандартом 26000 «Керівництво із соціальної відповідальності» принципами соціальної відповідальності є: підзвітність, прозорість, етична поведінка, повага до інтересів зацікавлених сторін, повага до верховенства права, повага до міжнародних норм поведінки, повага до прав людини [1]. Синтез загальних принципів управління та принципів соціальної відповідальності дає можливість налагодити процес та структуру прийняття рішень.

Реалізація завдань та принципів управління здійснюється за допомогою методів управління (економічних, адміністративних, соціально-психологічних). Вони є засобами впливу, які використовуються менеджерами для активізації ініціативи, творчості персоналу фірми і гарантують досягнення поставлених цілей. Для координації дій менеджери підприємства розробляють інструменти,

на підставі яких буде досягнуто поставленої мети та завдань з соціально відповідальної діяльності. Такими інструментами є: політика, стратегія управління корпоративною соціальною відповідальністю, планування соціальних проектів, визначення засобів і способів їх реалізації, оцінка ефективності таких проектів.

Політика підприємства визначає загальну філософію його функціонування, основні цінності та норми внутрішньої взаємодії його елементів. У рамках політики менеджмент формує стратегію утвердження та перебігу соціально відповідальної господарської діяльності. Вона є основним правилом прийняття рішень стосовно поведінки бізнесу в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства. Стратегія управління соціальною відповідальністю враховує сукупність принципів, завдань та вимог соціальної відповідальності, а також комплекс заходів, пов'язаних із їх досягненням у розрахунку на довготривалий період часу.

Деталізація стратегічних цілей та заходів здійснюється за допомогою розробки планів – логічно-побудованого порядку дій з використанням оптимального розподілу ресурсів для досягнення бажаного соціального ефекту. На підставі планів формується перелік соціальних проектів до виконання.

Особливо важливим інструментом досягнення соціального ефекту є оцінка ефективності реалізації соціальних проектів. На її підставі оптимізується структура витрат, пов'язаних із виконанням соціальних заходів, визначається комплекс можливих ризиків при проведенні заходів, вимірюється корисність від проведених заходів, а також здійснюється коригування поточної діяльності підприємства.

Література:

1. Керівництво із соціальної відповідальності : міжнародний стандарт ISO 26000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iso.org>.

Головко І. О.

аспірант кафедри економіки
та фінансів підприємства

*Київський національний торговельно-економічний університет
м. Київ, Україна*

PROPERTY MANAGEMENT ЯК СУЧАСНА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

Двадцять три роки тому командно-адміністративна система довела свою нездатність до організації ефективного управління. Об'єкти нерухомості також не були виключенням. Управління ними здійснювалося виходячи не із потреб існуючих та потенційних споживачів, а із визначеної керівництвом політики, не враховуючи величезну кількість факторів, що впливали на даний процес.

Сучасність диктує досить серйозні вимоги до формату управління об'єктами комерційної нерухомості, оскільки непереборні сили конкуренції, що

діють на ринку стимулюють появу методів і способів управління орієнтованого на генерацію доходів і підвищення добробуту власників.

Міжнародна практика управління об'єктами комерційної нерухомості, не на одне десятиліття випереджаючи вітчизняну, впровадила свою систему управління, що ґрунтується на залученні у процес висококваліфікованих спеціалістів, що, як правило, представляють управляючу компанію. Такі компанії беруть на себе турботи і проблеми власників нерухомості. Зацікавленість управляючих компаній стимулюється оплатою за надані послуги в процентному вираженні від розміру прибутку, отриманого в результаті такого управління. Такі компанії мають бездоганну репутацію, широкий спектр послуг, що вони надають та висококваліфікованих фахівців. У багатьох країнах також передбачається державний контроль за діяльністю управляючих компаній аж до ліцензування цього виду діяльності [1].

Відповідно до сформованої на Заході практики управління нерухомим майном, процес підрозділяється на Facility, Property, Building і Asset Management (таблиця 1).

Таблиця 1

Структурні елементи процесу управління об'єктами комерційної нерухомості [складено на основі джерела 1]

№	Структурні елементи	Деталізація структурних елементів
1	Facility Management – включає функції по керуванню технічною експлуатацією об'єкта нерухомості	1) ремонтні роботи; 2) інженерно-технічні роботи; 3) контроль за нормальним функціонуванням всіх тепло-, енерго- і водокommунікацій; 4) роботи по внутрішньому впорядкуванню будівлі, удосконалення її внутрішнього й зовнішнього вигляду; 5) установка систем кондиціонування, зв'язку та ін.; 6) комплекс охоронних послуг
2	Property Management – включає здачу об'єкта нерухомості в оренду, у тому числі	1) пошук орендарів; 2) укладення з ними договорів оренди, контроль за виконанням договорів оренди, їх пролонгація або припинення; 3) контроль за здійсненням орендних платежів; 4) бухгалтерський облік орендної діяльності; 5) контроль за в'їздом і виїздом орендарів; 6) оптимізація витрат і підвищення рентабельності об'єкта
3	Building Management – підключення до управління процесом проектування й будівництва об'єкта	1) визначення строків будівництва й вартості будівництва об'єктів; 2) узгодження питань у державних інстанціях, одержання дозвільних документів, зв'язаних із будівництвом об'єкта; 3) підготовка проектної документації; 4) проведення комунікаційних систем об'єкта; 5) наймання підрядних будівельних організацій, контроль за їхньою роботою; 6) контроль за виконання строків будівництва
4	Asset Management – послуги по фінансовому управлінню й плануванню	Цей вид ще не має своєї ніші на території нашої країни і, як правило, використовується дуже обмежено

Управління нерухомістю (Property Management), точніше управління певним, існуючим фізично, юридично і функціонально, об'єктом нерухомості, становить основну стадію циклу існування об'єкта нерухомості. Саме на цій

стадії повинен бути розроблений план повернення вкладених в об'єкт коштів власника, а також отримано прибуток.

Управління об'єктом має забезпечувати прибутковість об'єкта комерційної нерухомості. Зміст управління об'єктом в основному залежить від його функціонального призначення. Моментом початку управління об'єктом комерційної нерухомості є введення об'єкта нерухомості в експлуатацію, закінченням – неможливість використання об'єкта згідно його функціонального призначення [2].

В роботі, ми намагаємося зосередити увагу на Property Management, оскільки саме цей структурний елемент відповідає за формування обсягів доходу, що приносить об'єкт комерційної нерухомості, інші ж – є для власника витратними. Основний дохід власник отримує від якісно підібраного пулу орендарів в об'єкті комерційної нерухомості. Іноді метою відносин стає реалізація концепції об'єкту комерційної нерухомості. Це і технічна робота, робота із діяльності господарських, експлуатаційних служб, і процедура підбору орендарів. Для успішної взаємодії власника і орендаря є необхідним вирішення основних завдань, а саме:

- активний пошук орендарів (в незалежності від рівня вакантних площ об'єкта);
- реалізація програм лояльності для існуючих орендарів;
- суворий контроль виконання умов договорів оренди, як з боку власника, так і з боку орендаря;
- постійний пошук нових можливостей для генерування додаткового доходу.

Це складний багатосторонній процес, що включає в себе, як відносини «власник-посередник-орендар», так і ряд бізнес-процесів. І процес цей нескінченний, оскільки завжди є, що поліпшити.

Отже, Property Management, як сучасна практика управління об'єктами комерційної нерухомості дозволяє власнику об'єкта залучати у процес різні структурні елементи управління, що досить давно застосовуються розвиненими країнами і довели свою ефективність. Адже в результаті якісного управління у власника завжди є можливість максимізувати дохід від об'єкта комерційної нерухомості шляхом залучення і створення оптимального пулу орендарів.

Література:

1. Нерухомість, як об'єкт діяльності керуючої компанії. Щотижнева інформаційно-правова газета «Правовий тиждень». Матеріали взяті з : [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061&show=news&newsid=121143>.
2. Управление недвижимостью. Бабошин Ю.Н. Руководитель Управления ЖКХ ЗАО «Центр Девелопмент» Матеріали взяті з : [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.centerdevelopment.ru/static/5/>.

Гонтюк В. А.
аспірант кафедри менеджменту
інноваційної та інвестиційної діяльності
*Київський національний університет
імені Тараса Шевченка
м. Київ, Україна*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Організаційний розвиток відбувається в умовах соціально-економічних змін, науково-технічного прогресу, підвищення рівня конкуренції та під впливом загальносвітових закономірностей. Організаційний розвиток сприяє трансформації сфери управління кадровим потенціалом, стає важливим і визначальним впливом на розвиток кадрового потенціалу.

Вчені економісти Афанасьєв Н. В., Рогожин В. Д., Рудика В. І., Раєвнева О. В., Шумпетер Й. в своїх дослідженнях розглядають особливості та концепцію організаційного розвитку [1–3]. Так, концепція організаційного розвитку охоплює структурний і кадровий аспекти. У рамках структурного підходу, за допомогою змін в організаційному регулюванні, створюються сприятливі умови для досягнення цілей організаційного розвитку. Кадровий підхід полягає у проведенні заходів розвитку, навчання і стимулювання працівників для готовності прийняття і здійснення організаційних змін.

Принципово важливе питання полягає в тому, як організаційний розвиток буде впливати на зміни в управлінні кадровим потенціалом і реалізовувати потреби в кадровому навчанні і розвитку.

Невід'ємними складовими організаційного розвитку є вдосконалення командної роботи, управління якістю, організаційне вдосконалення, реінжиніринг та управління ефективністю [4, с. 355–356]. На рис. зображено взаємозв'язок складових організаційного розвитку та заходів щодо розвитку кадрового потенціалу.

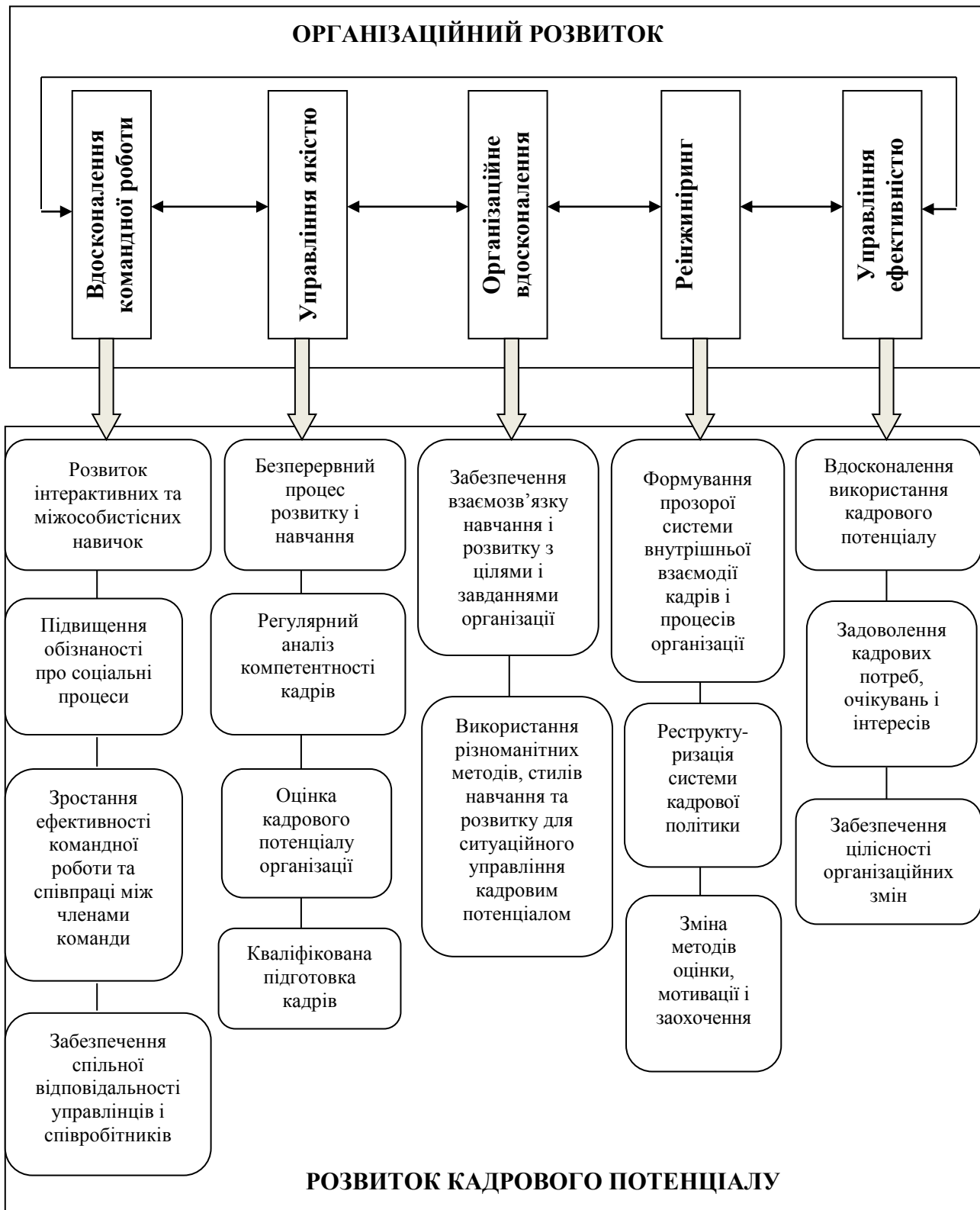


Рис. Взаємозв'язок організаційного розвитку та розвитку кадрового потенціалу

Кожна складова організаційного розвитку тісно переплітається і впливає на розвиток кадрового потенціалу:

- Постійне вдосконалення командної роботи для покращення і розвитку ефективності співпраці в організації. Результат чого проявляється в швидкості і якості прийнятих командою рішень та дій; впливає на якість відносин та співпраці між членами команди; підвищує обізнаність про соціальні процеси, які

відбуваються в рамках командної роботи; спрямовується на розвиток інтерактивних та міжособистісних навичок, які дозволять ефективно функціонувати в якості членів команди; призводить до зростання загальної ефективності командної роботи; забезпечує спільну відповідальність управлінців і співробітників для виявлення та задоволення потреб у навчанні та розвитку.

- Системне управління якістю. Управління якістю – це інтенсивні, довгострокові зусилля спрямовані на створення і підтримку високих стандартів якості продукції та послуг. Системне управління якістю має вплив на організаційний розвиток, значно підвищує обізнаність всіх співробітників про особливості діяльності організації та спрямоване на безперервне навчання працівників новим способам і методам управління якістю, регулярний аналіз компетентності кадрів, оцінку кадрового потенціалу організації, кваліфіковану підготовку кадрів.

- Постійне організаційне вдосконалення полягає в покращенні ефективності процесів, якості продуктів та послуг, рівня обслуговування для досягнення цілей і завдань організації. Безперервне вдосконалення стосується розробки нових ідей і підходів до вирішення проблем та застосування методів, стилів навчання і розвитку кадрів згідно нових вимог організації. Передбачає тісний взаємозв'язок навчання і розвитку з цілями і завданнями організації.

- Реінжиніринг бізнес-процесів – це сукупність методів і засобів, призначених для кардинального покращення основних показників діяльності організації шляхом моделювання, аналізу і перепроєктування існуючих бізнес-процесів. Кадровий реінжиніринг включає в себе формування прозорої системи внутрішньої взаємодії кадрів і процесів організації для побудови гнучкої системи внутрішнього контролю. Саме цей механізм дозволяє керівництву не лише приймати обґрунтовані оперативні рішення, але й планувати і проводити майбутні внутрішні зміни, підвищуючи гнучкість і здатність адаптуватися до зовнішнього середовища. Кадровий реінжиніринг передбачає визначення показників, факторів і параметрів кадрового відтворення, типів зв'язків між функціями у процесі відтворення для здійснення підбору методів реінжинірингу, що обумовлюють зміну параметрів кадрового відтворення в потрібному напрямку. Таким чином, реінжиніринг передбачає в тому числі і зміни системи кадрової політики, методів оцінки, мотивації і заохочення.

- Управління ефективністю є одним з найбільш часто використовуваних інструментів для організаційного розвитку. Ефективність кадрового управління полягає у визначенні:

✓ Економічної ефективності (характеризує досягнення цілей організації за рахунок кращого використання кадрового потенціалу). Критерії оцінки економічної ефективності кадрового управління повинні відображати результативність живої праці або трудової діяльності працівників.

✓ Соціальної ефективності (виражає виконання очікувань і задоволення кадрових потреб і інтересів). Соціальна ефективність кадрового управління в значній мірі визначається організацією і мотивацією праці, станом соціально-психологічного клімату в трудовому колективі, тобто більше залежить від форм і методів роботи з кожним працівником.

✓ Організаційної ефективності (оцінює цілісність організаційних змін).

В умовах зміни зовнішнього середовища, організаціям необхідно розвиватись та здійснювати заходи для збереження своєї життєздатності і

досягнення поставлених цілей, враховуючи особливості кадрового потенціалу. Запропоноване управління організаційним розвитком в контексті кадрових перетворень сприятиме підвищенню рівня кадрового потенціалу в процесі його використання та розвитку.

Література:

1. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия : монография / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожин, В.И. Рудыка. – Х. : Издательский Дом «ИНЖЭК», 2003. – 184 с.
2. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства : методологія, механізми, моделі : монографія / О.В. Раєвнева. – Х. : ВД «ИНЖЕК», 2006. – 496 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктур) / [пер. с англ. Й. Шумпетер.]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Armstrong M.A. Handbook of human resource management practice / M.A. Armstrong. – Kogal Page Ltd, 2006. – 982 p.

Губа М. І.

кандидат економічних наук, доцент

Боліла С. Ю.

кандидат сільськогосподарських наук, доцент

Херсонський державний аграрний університет

м. Херсон, Україна

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗБУТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ГАЛУЗІ М'ЯСОПЕРЕРОБКИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ

На сьогоднішній день галузь тваринництва України знаходиться в кризовому стані, що відбилося й на роботі підприємств м'ясної промисловості. М'ясопереробна галузь останнім часом працює в складних умовах, що пов'язане, перш за все, з дефіцитом сировини, його високою вартістю. Проблеми стабілізації виробництва і підвищення економічної ефективності м'ясопереробної галузі вимагають негайного вирішення як на макрорівні, так і на мікрорівні. Зростання конкуренції між виробниками змушує підприємства м'ясопереробної галузі додержуватися таких стратегічних напрямків в своїй діяльності, які б дали можливість протистояти тиску з боку конкурентів та створити певні конкурентні переваги на ринку м'ясопродуктів. Тому вибір довгострокового якісно визначеного напрямку розвитку підприємства галузі м'ясопереробки на сьогоднішній час є необхідною умовою виживання та протистояння в конкурентній боротьбі за право мати свою власну частку ринку.

Проблеми розробки теоретичних основ та практичних аспектів стратегічного планування для підвищення конкурентоспроможності цікавили багатьох науковців [1, с. 50; 2, с. 120; 3, с. 85]. В той же час, при всій значимості раніше проведених наукових досліджень, окремі питання стратегічного управління вивчені не в повній мірі. Основна проблема полягає у недостатній адаптованості та обґрунтованості існуючих методичних підходів щодо управління конкурентоспроможністю в відповідності до галузевої специфіки.

Саме незавершеність наукових пошуків у площині удосконалення управління стратегічним розвитком підприємства у галузі виробництва продукції м'ясопереробки та їх очевидна методична і практична значимість обумовила об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Метою дослідження є вдосконалення збутової стратегії підприємства галузі м'ясопереробки на регіональному ринку. В якості об'єкта досліджень було обрано ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», що є одним з провідних виробників м'ясних продуктів на ринку України. Предметом дослідження виступив процес формування стратегії розвитку діяльності підприємства та зміцнення конкурентних позицій для продукції м'ясопереробки ТМ «Глобино» на ринку м. Херсона.

Глобинський м'ясокомбінат працює на ринку України лише тринадцять років, але за цей час уже увійшов до трійки лідерів м'ясного ринку і є одним з провідних високо механізованих підприємств м'ясної промисловості, що відрізняється високою якістю організації роботи та високою технологічністю виробничих процесів. Високі вимоги до гігієни виробництва, суворий ветеринарний та санітарний контроль, впроваджена та ефективно діюча система управління якістю ISO 9001, використання власної сировини, виробництво продукції за традиційними ДСТУ-рецептурами – все це є гарантією якості та свіжості продукції ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», що робить його привабливим для споживача та підвищує його конкурентні позиції на ринку.

Видами діяльності ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» є: виробництво м'яса та субпродуктів; виробництво м'ясних продуктів; посередництво в торгівлі сільськогосподарською сировиною, живими тваринами, текстильною сировиною та напівфабрикатами; оптова торгівля м'ясом та м'ясними продуктами; інші види оптової торгівлі; роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно з продовольчим асортиментом. Продукція Глобинського м'ясокомбінату реалізується у 18-ти регіонах України, а поставки сиров'ялених ковбас здійснюються також до країн близького зарубіжжя. Нині асортимент продукції Глобинського м'ясокомбінату налічує більш ніж 160 найменувань різноманітних виробів. Серед них ковбаси – варені, напівкопчені, варено-копчені, сирокочені, сиров'ялені, сосиски, сардельки, а також делікатеси з м'яса яловичини, телятини та свинини. У зв'язку зі зростанням попиту продовжує збільшуватися питома вага нарізки. Нещодавно поряд з виробами зі свинини та яловичини асортимент збагачено продукцією з курятини, яка одразу ж знайшла свого споживача.

За результатами порівняльного аналізу асортиментно-цінових стратегій основних виробників м'ясопереробної продукції, представленої на ринку м. Херсона, можна зауважити, що на сьогоднішній день ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» притримується ефективної асортиментно-цінової стратегії, яка дозволяє йому займати домінуюче положення на товарному ринку м. Херсона, про що свідчить показник конкурентної сили торгівельної марки «Глобино». Однак, на даному ринку представлені загрозливі конкуренти, такі, як ТМ «Ювілейний», ТМ «М'ясна лавка», ТМ «Ятрань», ТМ «Фарро», ТМ «Золоте теля» та ін., що можуть витіснити досліджувану ТМ з ринкової ніші, за умови незмінності її стратегії і недостатньо швидкої реакції на дії конкурентів. До того ж, деякі позиції потенціалу підприємства потребують вдосконалення, а саме: необхідно розвивати комунікаційні аспекти діяльності підприємства,

широко впроваджувати заходи стимулювання покупців, посилити рекламну діяльність; потрібно налагоджувати зв'язки з посередницькою системою, розширити власну систему фірмової торгівлі, а також максимально активізувати збутову діяльність на відносно незаповнених ринкових нішах.

Проведений нами аналіз внутрішнього середовища ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» виявив слабкі сторони: такі, як: обмеженість обігових коштів та залежність від зовнішнього фінансування; значні адміністративні та транспортні витрати; низька рентабельність діяльності та рентабельність продукції; високий рівень операційного левериджу, недостатня кількість фірмових магазинів; недостатня комунікаційна підтримка торгівельної марки. Серед заходів, які дозволять усунути виявлені недоліки можна виділити: підвищення рівня фінансової автономії; зменшення транспортних та складських витрат шляхом впровадження ефективної системи логістики; усунення дублювання функцій робітників на підприємстві; підвищення продуктивності праці; зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції; підвищення ефективності управління; зниження обсягу постійних витрат шляхом удосконалення контролінгу витрат; застосування нових технологій у виробництві; вироблення якісної органічної продукції; виробництво нових видів продукції, що користуються попитом у населення; використання нових методів рекламування продукції та фірми; створення власної ексклюзивної мережі фірмової торгівлі продукцією тощо.

Серед можливостей розвитку конкурентного потенціалу можна виділити збільшення числа лояльних споживачів за рахунок інформування покупців, систематичного нагадування про продукцію та переконання спробувати нові види товару, що забезпечить розширення ринку збуту продукції.

Нами визначено, що для зміцнення конкурентних позицій ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» в умовах загострення конкуренції оптимальною орієнтувальною стратегією є конкурентна стратегія лідера, лінія поведінки за якою передбачається: втримання існуючої частки ринку; захист наявних у фірми конкурентних переваг; створення нових потужностей; збільшення інвестування; укладення ексклюзивних контрактів з кращими постачальниками й дилерами; використання комбінованої стратегії просування, яка дасть змогу стимулювати як посередників, так і кінцевих споживачів та значно збільшить частку присутності виробника на ринку.

Як виявилось в процесі дослідження, розрахований показник медіа-ефективності брэнда для ТМ «Глобино» менший від одиниці – це означає, що ефективність рекламних витрат ТМ нижча, ніж у середньому по даному ринку. Виникає необхідність корегування та удосконалення рекламної політики для аналізованого комунікатора на ринку м. Херсона. Таким чином, головною метою для ТМ «Глобино» на даний момент є зміцнення позицій лідерства по виробництву та реалізації ковбасних виробів, тобто в першу чергу переслідується розширення частки ринку та збільшення товарообігу, що має забезпечуватись за рахунок комплексу просування. Пропонований розмір бюджету просування ТМ «Глобино» на ринку м. Херсона на основі цілей та завдань просування складає 54,650 тис. грн. на місяць. Основними витратними статтями є реклама та стимулювання збуту. Особливо дієвими засобами маркетингової комунікації є проведення дегустацій та промоакцій, які викликають на рівні кінцевого попиту прихильне ставлення до товару та

практично завжди безпосередньо закінчуються купівлею товару, а також мають стратегічну важливість для виводу нових продуктів на ринок. При комплексному застосуванні програми просування продукції ТМ «Глобино», ми матимемо змогу збільшити показник товарообігу даної продукції до 15%.

Таким чином запропоновані заходи нададуть можливість ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» побудувати його діяльність на стратегічній основі, що забезпечить здійснення високоефективної ринкової діяльності та надасть можливість для його подальшого розвитку, утриманню конкурентних позицій на регіональному ринку та зростанню конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Василенко В.О. Стратегічне управління : Навч. посібн. / В.О. Василенко – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 396 с.
2. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку (Монографія) / А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
3. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством : філософія, політика, ефективність (Монографія) / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2002. – 302 с.

Давидова О. Ю.
доцент кафедри готельного
і ресторанного бізнесу
*Харківський державний університет харчування та торгівлі
м. Харків, Україна*

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

З метою надання послуг високої якості підприємства індустрії гостинності необхідно створити їхній визначений рівень якості, який відповідатиме потребам споживачів, й у процесі обслуговування підтвердити його.

Керівництву кожного підприємства готельно-ресторанного господарства як постачальнику послуг необхідно спрямовувати особливу увагу на процеси як оптимальну систему досягнення головної мети – максимізацію цінності продукції для споживача і мінімізацію її вартості як для споживача, так і для виробника. Підхід до управління як до процесу означає, що діяльність підприємства розглядається не як одночасна дія, а як серія безперервних дій, що включають планування, організацію, мотивацію, координацію, аналіз та контроль. При цьому в кожного процесу має бути особа, яка несе за нього повну відповідальність.

Процесний підхід є одним з восьми принципів управління якістю та є фундаментом концепції стандартів ISO серії 9000. Також, процесний підхід входить до восьми основних принципів, на яких базується концепція TQM, в основі яких лежать принципи Е. Демінга [1–3].

На основі принципу процесного підходу підприємство має визначити процеси проектування, виробництва і постачання продукції або послуги. За допомогою управління процесами досягається задоволення потреб замовників.

Для досягнення найкращого результату відповідні ресурси і діяльність, в яку вони залучені, потрібно розглядати як процес [4, с. 14].

Процесом є сукупність взаємозалежних та взаємопов'язаних ресурсів (кадри, обладнання, методи виготовлення, стандарти) і діяльності, які перетворюють вхід процесу на відповідний його вихід. Модель процесу наведена на рис. 1.

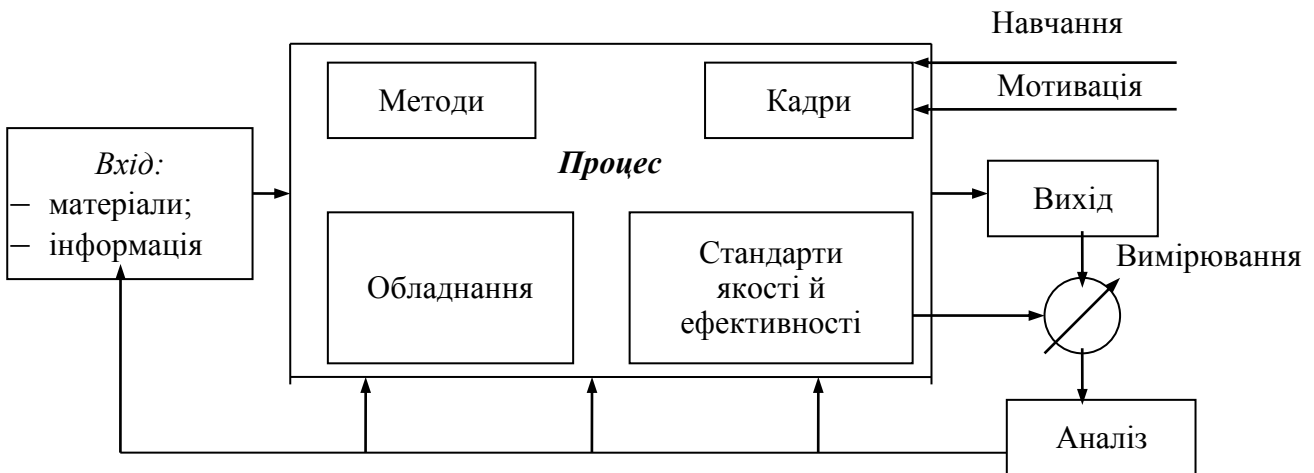


Рис. 1. Модель процесу

Процесна модель підприємства складається з безлічі бізнес-процесів, учасниками яких є структурні підрозділи і посадові особи підприємства. У зв'язку з цим під бізнес-процесом розуміють сукупність різних видів діяльності, які разом створюють результат, що має цінність для самого підприємства, споживача та замовника. Бізнес-процеси реалізуються шляхом виконання бізнес-функцій. Відомі такі різновиди бізнес-процесів:

- основний, на базі якого здійснюється виконання функцій за поточним виробництвом продукції (наданням послуг);
- обслуговуючий, на базі якого здійснюється забезпечення виробничої та управлінської діяльності організації.

Управління бізнес-процесами може здійснюватись на двох рівнях:

- 1) у межах кожного окремого бізнес-процесу;
- 2) у межах групи бізнес-процесів на рівні підприємства.

Основою управління за цього є такі показники ефективності: витрати на реалізацію бізнес-процесу, його тривалість та показники якості бізнес-процесу.

Принцип процесного підходу реалізовується у підприємстві готельно-ресторанного господарства у таких діях, як:

- визначення процесу досягнення бажаного результату;
- встановлення та вимірювання «входу» й «виходу» процесу;
- узгодження процесу з функціями організації;
- оцінка можливих ризиків;
- чіткий розподіл повноважень, відповідальності та підзвітності в управлінні процесом;
- визначення внутрішніх і зовнішніх споживачів та постачальників, інших учасників процесу;
- концентрація уваги в процесі прийняття рішення на етапах процесу, потоках, засобах вимірювання, потреби у навчанні, обладнанні, методології,

інформації, матеріалах та інших ресурсах, що необхідні для досягнення бажаного результату.

Якість процесу надання послуги у підприємстві сфери гостинності характеризується його результативністю, ефективністю та гнучкістю (рис. 2).

Результативність

Якість послуги
(має бути
максимізована)



Ефективність

Час і витрати
(мають бути
мінімальними)

Гнучкість

Відгук на зміни (настільки швидко,
наскільки відбувається зміна «настрою» ринку)

Рис. 2. Характеристика якості процесу

Результативність процесу виражає ступінь відповідності готової послуги проекту. Результативність досягається якістю послуги, пунктуальністю і часом виконання замовлення (lead time).

Ефективність процесу показує рівень використання виділених ресурсів. Її можна оцінити як відношення вихідних ресурсів процесу до вхідних, тобто $E = \text{вихід/вхід}$.

Гнучкість процесу (еластичність, здатність до адаптації) – пристосування до змін умов за рахунок зовнішніх та внутрішніх причин. Гнучкість досягається оптимізацією процесу, тобто відгуком на зміни вимог ринку.

Складові характеристик якості процесу наведені на рис. 3.

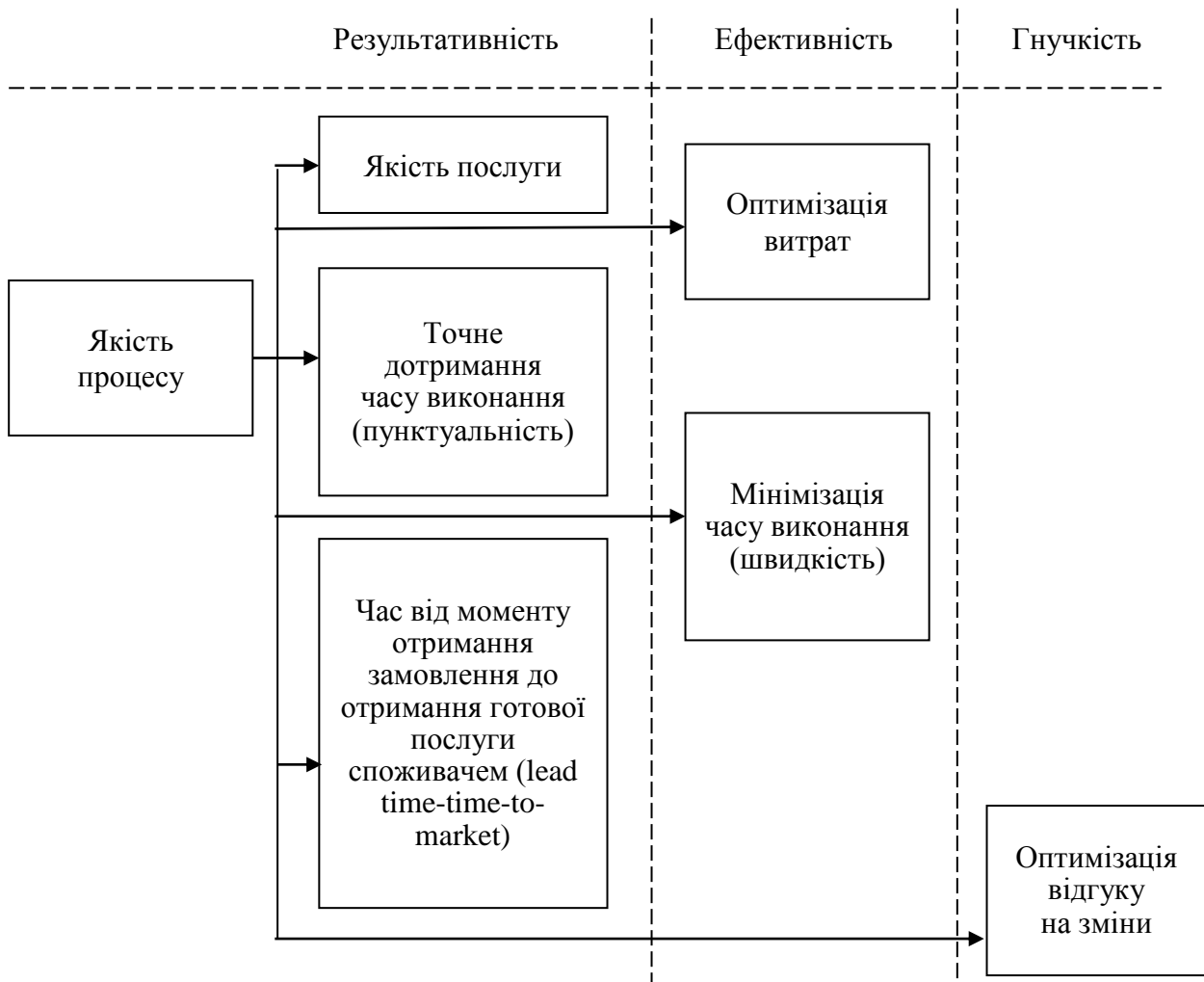


Рис. 3. Складові характеристики якості процесу

Необхідно зазначити, що головною перевагою процесного підходу є забезпечуваний ним безперервний контроль зв'язків окремих процесів у межах системи процесів, а також їхніх сполучень і взаємодій. Якщо цей підхід застосовують у межах системи управління якістю, він підкреслює важливість:

- розуміння та виконання вимог;
- необхідності розглядати процеси з погляду створення додаткових цінностей;
- отримання результатів функціонування процесу та його ефективності;
- постійного поліпшення процесів на основі об'єктивних вимірювань.

Абсолютної якості обслуговування важко досягнути в силу її обумовленості людським фактором, тому намагання підвищення якості є процесом нескінченним і необхідним. Одним із вирішальних важелів досягнення високого рівня якості послуг є зниження непостійності якості. Цьому має сприяти розробка єдиних стандартів і нормативів.

Таким чином, якість послуг посідає центральне місце у розв'язанні проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного господарства і є результатом не лише виробничого процесу, але і кожного процесу.

Література:

1. ДСТУ ISO 9000-2001 Системи управління якістю. Основні положення та словник. Чинний від 27.06.2001 р.

2. ДСТУ ISO 9001-2001 Системи управління якістю. Вимоги. Чинний від 27.06.2001 р.
3. ДСТУ ISO 9004-2001 Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності. Чинний від 27.06.2001 р.
4. Иванова Г.Н. Использование процессного подхода в системе менеджмента качества / Г.Н. Иванова, Ю.И. Полоцкий // Методы менеджмента качества. – 2011. - № 9. – С. 14-17.

Жаровська Н. Ю.

аспірант кафедри менеджменту у виробничій сфері

Тернопільський національний технічний університет

імені Івана Пулюя

м. Тернопіль, Україна

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Необхідною умовою інноваційного розвитку машинобудівних підприємств є формування та розвиток відповідного в країні інституційного середовища що стимулює створення, освоєння і використання інновацій. Одне з основних завдань, що вирішуються на рівні підприємств, при цьому розглядається формування і розвиток на них інноваційного потенціалу [1, с. 230].

Аналіз зовнішніх умов і стану інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах в Україні дозволив виявити основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на її здійснення, в тому числі стримуючі і стимулюючі реалізацію і розвиток цієї діяльності на підприємствах (рис. 1). Виявлені проблеми є спільними для більшості українських машинобудівних підприємств.



Рис. 1. Класифікація факторів, що впливають на здійснення інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах в залежності від джерела їх виникнення

Примітка: розроблено автором самостійно

Фактори, що впливають на здійснення інноваційної діяльності на підприємствах, пропонується класифікувати залежно від джерела їх виникнення. При цьому в їх складі виділяються:

- зовнішні фактори, що включають фактори ділового середовища машинобудівного підприємства, які не залежать від нього, але які впливають його діяльність, у тому числі інноваційну та мають прямий або опосередкований вплив, і визначають напрями та обмеження інноваційного розвитку.

- внутрішні фактори, що впливають на здійснення інноваційної діяльності на машинобудівному підприємстві, що залежать від його цілей і стратегії, обсягу та якості доступних ресурсів, інноваційного потенціалу, ефективності системи управління та інших, притаманних йому особливостей [2, с. 108].

Окрім факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, до факторів впливу на інноваційний розвиток підприємства можна віднести:

- фактори економічного та неекономічного характеру
- прогнозовані і непередбачувані (випадкові) фактори
- керовані і некеровані фактори
- фактори однократного, періодичного і постійної дії.

Розглянувши класифікацію, можна зробити висновок, що при вивченні факторів, що впливають на інноваційну діяльність необхідно виділити такі їх основні характеристики: тісний взаємозв'язок окремих груп факторів між собою; складність чинників кожної розглянутої групи, відсутність їх кількісного вираження. Як правило, одна група факторів може впливати або проявляти себе через інші фактори.

Однак представлена класифікації не враховує такий важливий фактор, як інновації. Інновації означають зміни на краще, а зміни – це розвиток як на макро-, так і мікроекономічному рівні. Інновації можуть бути віднесені практично до кожної класифікаційної категорії. Так, інновації можуть бути зовнішніми або внутрішніми, носити економічний чи неекономічний характер. Також, у разі застосування техніко-технологічних інновацій останні, як правило, носять прогнозований характер і є постійно діючими [3, с. 56].

Проведений нами аналіз факторів, що впливають на здійснення інноваційної діяльності на підприємствах, виявив ключові зовнішні та внутрішні проблеми, що перешкоджають її ефективній реалізації. Серед основних зовнішніх проблем, що стримують реалізацію і розвиток цієї діяльності необхідно виділити:

1. Недосконалість методів державного регулювання та відсутність дієвих економічних та адміністративних стимулів до створення, освоєння та використання інновацій на підприємствах;

2. Послаблення ролі держави у формуванні та реалізації загальної технологічної політики в країні;

3. Недостатня розвиненість національної та галузевої інноваційної інфраструктури, ринку вітчизняних технологій та висока залежність українських підприємств від імпортного устаткування і технологій;

4. Відсутність повноцінної системи науково-технічної інформації та зворотного зв'язку між суб'єктами інноваційної діяльності в країні і галузях;

6. Недосконалість механізмів організаційної та методичної підтримки інноваційної діяльності підприємств.

Література:

1. Твист Б. Управление научно-техническими нововведениями : / Б. Твист – М. : Экономика, 1989. - 217 с.
2. Федулова Л.І. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика : / Л.І. Федулова. – Монографія, К. : Основа, 2005. – 552 с.
3. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент / В.Г. Медынский. - М. : ИНФРА-М, 2007. – 304 с.

Казанджі А. В.
аспірант

*Одеський державний аграрний університет
м. Одеса, Україна*

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Реалізація виробничої діяльності аграрних підприємств нерозривно пов'язана з використанням ресурсів. Сучасні умови господарювання змушують аграрні підприємства функціонувати і розвиватися в умовах ресурсних обмежень, що є причиною зростання темпів виробництва та збільшення обсягів споживання.

Проблема ресурсного забезпечення аграрних підприємств поглиблюється й тим, що зменшення працюючих в аграрному секторі не компенсується якісним оновленням матеріально-технічної бази агропромислового виробництва.

Вітчизняні науковці наголошують, що успішна діяльність підприємств АПК залежить від кількісного і якісного стану ресурсів.

Сутність терміну «ресурс» у Великому тлумачному словнику сучасної української мови трактується як: «1) запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби; 2) засіб, можливість, якими можна скористатися в разі необхідності [1].

Систематизація теоретичних підходів дозволяє під ресурсами підприємства розуміти сукупність об'єктивно існуючих умов та засобів, необхідних для реалізації потенційних можливостей підприємства, і способів їх поєднання, з урахуванням їх цільових і якісних характеристик, що забезпечують здійснення виробничої діяльності, та ефективного використання яких дозволяє досягти стійких конкурентних переваг.

Ресурсне забезпечення виробничої діяльності підприємства можна визначити як сукупність необхідних ресурсів і джерел їх формування, що безпосередньо беруть участь у виробничих процесах. Ресурсне забезпечення передбачає спрямування, розширення, поповнення та відтворення джерел ресурсів.

Досліджуючи діяльність фірм Б. Вернерфельт розробив основні положення їх розвитку, головною ідеєю яких є досягнення рівноваги між експлуатацією існуючих ресурсів та розвитком нових [2].

Результати наукових досліджень свідчать, що більшість аграрних підприємств приділяють недостатньо уваги підвищенню рівня ресурсного забезпечення своєї діяльності, внаслідок цього значна частка вітчизняної продукції виявляється неконкурентоспроможною навіть на внутрішніх ринках. Однією з основних причин низьких обсягів впровадження заходів з покращання

ресурсного забезпечення вітчизняних підприємств є нестача потрібних для цього коштів та недостатнє уявлення менеджерів про механізм впливу рівня ресурсного забезпечення на кінцеві результати діяльності підприємств.

Сукупність різнорідних ресурсів є ресурсним портфелем підприємства, який визначається обсягом та якістю наступних видів ресурсів: енергетичні, матеріально-сировинні, природні, техніко-технологічні, інформаційні, людські, інтелектуальні, фінансові та просторові.

Результативність виробничої діяльності аграрних підприємств здійснюється на основі органічної взаємодії всіх вказаних ресурсів. Ресурси відіграють ключову роль в управлінні будь-якими підприємствами. Від якості ресурсів та їх обсягів на підприємстві залежить конкурентоспроможність його продукції, можливість підприємства реалізувати на ринку певну стратегію дій та задовольнити попит споживачів.

Недостатнє забезпечення підприємства одним із вказаних ресурсів ускладнює процес його виробничої діяльності, гальмує досягнення конкурентоспроможного виробництва сільськогосподарської продукції [3, с. 280].

Результатом використання ресурсів у виробничій діяльності є готова продукція, роботи та послуги (рис. 1).

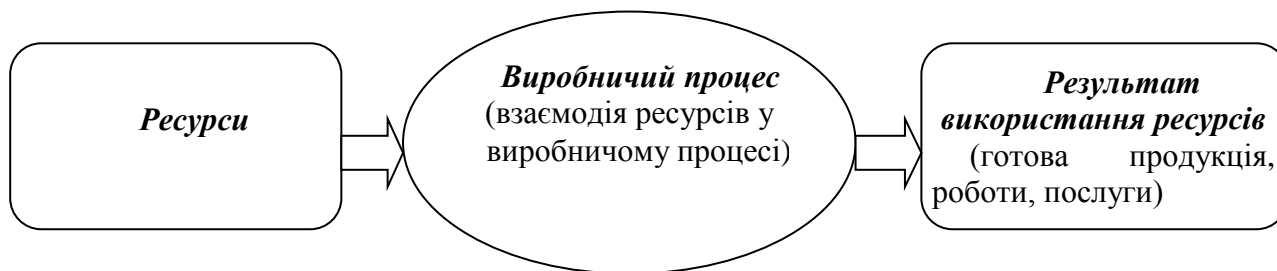


Рис. 1. Результат використання ресурсів

Сучасна практика використання ресурсів потребує орієнтації на всебічний аналіз кожного з їх видів, основою якого є оцінка ефективності їх використання. Ефективність використання ресурсів можна визначити через наступні показники: енергетичних ресурсів – за допомогою показників енергоємності та енергооснащеності тощо; природних ресурсів – за допомогою показників урожайності, вартості валової та товарної продукції, чистого доходу або прибутку в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь або ріллі тощо; техніко-технологічних ресурсів – за показниками фондоозброєності, фондівдачі, рівня завантаження виробничих потужностей тощо; людських ресурсів – за допомогою показників продуктивності праці, прибутку на одного працівника, фондоозброєності та енергоозброєності праці; інтелектуальних ресурсів – за допомогою показників рівня впроваджених винаходів, доходів від передачі прав на інтелектуальну власність, рівня конкурентоспроможності підприємства, репутації підприємства; фінансових ресурсів – за показниками рівня прибутку, рівня рентабельності, ліквідності, платоспроможності, коефіцієнта фінансової залежності тощо; просторових ресурсів – за допомогою коефіцієнтів використання площі приміщень тощо.

Дослідження теоретико-методологічних аспектів ресурсного забезпечення виробничої діяльності в аграрних підприємствах дозволяють визначити основні етапи механізму його формування (рис. 2).



Рис. 2. Етапи формування механізму ресурсозабезпечення

На механізм ресурсозабезпечення виробничої діяльності покладаються наступні функції: забезпечення оптимального поєднання різних джерел формування ресурсів; оптимізація структури ресурсів та контроль за рухом ресурсних потоків.

Ресурси являють собою джерело забезпечення протікання всіх процесів на підприємстві під час здійснення виробничої діяльності. А результативність виробничої діяльності залежить від якості та кількості ресурсів, що вимагає особливої уваги до їх формування та використання. Тому стратегічним напрямом ефективної діяльності аграрних підприємств в умовах жорсткої ринкової конкуренції є ресурсозбереження. Особливе значення в системі ресурсозбереження належить раціональному та ефективному управлінню ресурсними потоками, що для аграрних підприємств досить складно, оскільки їх виробнича діяльність обумовлена сезонністю роботи галузі. Від того наскільки ефективно та раціонально здійснюється політика ресурсозбереження на підприємствах залежить розвиток як самого підприємства, так і збереження національного багатства країни в цілому.

Література:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови. / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
2. Вернерфельт Б. Ресурсная трактовка фирмы. / Б. Вернерфельт // Вестник С. Петерб. ун-та. – Сер : Менеджмент. – Вып. 1. – 2006. – С. 103–118.

3. Степаненко Т.О. Оцінка та тенденції ресурсозабезпеченості сільськогосподарських підприємств / Т.О. Степаненко // Зб. наук. пр. ПДАА. Вип. 1 (4), т. 1. – Полтава : ПДАА, 2012. – С. 279–284.

Касьян Л. Е.

аспірант кафедри менеджменту сфери послуг
Київський національний університет технологій та дизайну
м. Київ, Україна

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ШКІРЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ)

Вітчизняне виробництво сьогодні характеризується далеко не повним використанням факторів управління, які забезпечують підвищення його ефективності, удосконалення структури, впровадження новітньої технології і сучасних методів управління виробництвом. За таких умов необхідно шукати нові підходи для забезпечення фінансового оздоровлення і розвитку промисловості.

Серед промислових видів економічної діяльності, які забезпечують виробництво товарів народного споживання, провідне місце займає легка промисловість, її виробничий потенціал включає 17 підвидів економічної діяльності, більш як 600 підприємств та організацій. В умовах соціальної переорієнтації економіки цьому виду економічної діяльності належить провідна роль у піднесенні рівня життя населення. Для покращення роботи підприємств легкої промисловості, забезпечення їх стабільного розвитку та запобігання спаду виробництва керівництво підприємств повинно акумулювати та використовувати найкращий світовий досвід зі стратегічного управління.

Сьогодні результати діяльності суб'єктів промисловості залежать значною мірою від використання ефективних ринкових механізмів управління та розвитку підприємницької діяльності. Проте, тривала криза, низький рівень матеріально-технічної бази виробництва не дають можливості повною мірою покращити макро- і мікропоказники нашої промисловості та підвищити конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Протягом останніх років легка промисловість України зіткнулась із рядом проблем, які призвели до стійкого погіршення показників її діяльності. Основними причинами показників стали, фінансова криза, нерівноправність у системі оподаткування, існування так званого «сірого» імпорту, що поряд із зниженням конкурентоспроможності вітчизняних товарів та споживчого попиту на них можуть призвести до руйнівних наслідків.

За даними Державного комітету статистики України, у 2014 році легка промисловість знизилася свої показники на 1,4%, хоча в 2013 році її спад становив 5,9%, що можна вважати позитивною тенденцією. Проте, якщо подивитись на легку промисловість в розрізі, то можна побачити, що не всі види економічної діяльності однаково реагують на економічну ситуацію в країні. Так, текстильне виробництво та виробництво одягу мало приріст на 3,9% та 2,0% відповідно у 2014 році. Хоч й мало негативні показники (зниження на 6,6% та 4,8% відповідно) у 2013 році. Проте дублення шкур і

оздоблення шкіри; виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно-сідельних виробів; вичинка та фарбування хутра зросло на 13,2% у 2013 році, а в 2014 – знизилось на 18,6%. Лише ткацьке виробництво та виробництво взуття мало стабільну тенденцію до зниження в останні роки. Це й зумовило загальне спадне враження від легкої промисловості. Основною причиною таких змін варто вважати збільшення специфічних потреб військових на внутрішньому ринку країни.

Шкіряна промисловість після текстильної є найважливішим підвидом економічної діяльності легкої промисловості. Це старий вид економічної діяльності в Україні. Шкіряні підприємства є в Харкові, Києві, Львові, Василькові (Київська область), Бердичеві, Миколаєві. Штучну шкіру виготовляють у Києві, Тернополі, Запоріжжі, Луцьку, шкірзамінники – в Одесі.

На території України працює близько трьох десятків підприємств з виробництва шкіри. Загальні річні обсяги виробництва шкіри протягом останніх 6 років коливаються в межах 2,5–4 тис. кв. м. шкіри. Виробництво шкіри в Україні експортоорієнтоване на такі країни, як Білорусь, Китай, Франція, Індія, Італія, Польща, Росія.

Підприємства ПАТ «Чинбар», ПАТ «Шкіряне підприємство «Світанок»», ТОВ «ТОМІГ» та ТОВ з П «Спілловєр» є лідерами на ринку виробництва шкіряної продукції як у своєму регіоні, так і в Україні.

На сьогодні ринок, на якому здійснюють свою діяльність аналізовані підприємства, перебуває в стані рецесії. Основною мірою на дану ситуацію вплинула економічна криза 2009–2010 рр. і політично-економічна ситуація та військові дії на території України 2013–2015 рр., які призвели до зниження платоспроможності покупців, а відповідно і до зниження попиту на шкіру та продукцію зі шкіри, як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках. Ще одним фактором, який значною мірою вплинув на зниження попиту на продукцію вітчизняного виробництва, стало постійне посилення позицій імпортерів на ринку України. Зокрема, основним імпортером шкіряної продукції є Китай, обсяги імпорту якого становлять 69% шкіряної продукції в грошовому вираженні.

Таким чином, з наведеної інформації видно, що українські підприємства легкої промисловості мають достатній потенціал для збільшення обсягів випуску продукції, але вони не в змозі конкурувати із закордонними виробниками, що мають безперечно кращу фінансово-інвестиційну базу, використовують сучасну техніку та нові технології. Всі ці переваги особливо відчутно проявляються у сфері стандартних, недиференційованих товарів, таких як одяг, взуття та інші.

Для досягнення успіхів у конкурентній боротьбі вітчизняним підприємствам легкої промисловості необхідно обирати таку стратегію розвитку, яка ґрунтується на пріоритетності активної поведінки організації відносно динамічного середовища. Безумовно, вірний вибір стратегії для кожного підприємства залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів. Проте, поєднання обраної стратегії із дієвим механізмом забезпечить конкурентну позицію на ринку та сталий розвиток підприємств легкої промисловості України.

Корнієцький О. В.

декан

Миколаївський факультет

Морського та річкового транспорту

Київської державної академії водного транспорту

імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

м. Миколаїв, Україна

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ РУХУ ТОВАРІВ ЗА УЧАСТЮ РЕГІОНАЛЬНОГО ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ

В сучасних умовах світової фінансово-економічної кризи, що важко відобразилася на українській економіці, питання виживання й підвищення оптимізації діяльності логістичних систем набувають важливого значення для всіх господарюючих суб'єктів. Одним з актуальних напрямків забезпечення оптимізації організацій на всіх рівнях управління є розвиток регіональних транспортних комплексів, що виконують важливу інфраструктурну роль у народному господарстві. Слід зазначити, що в умовах кризи невиправдано високі транспортні витрати руху товарів у поєднанні з великими відстанями нашої країни є стримуючим чинником розвитку національної економіки. Доведено, що на рівні регіону завершеною формою логістичної організації руху товарів повинна виступати регіональна логістична система товароруку. У сучасних умовах розвитку ринкових відносин, що характеризуються посиленням конкурентної боротьби, логістика є потужним засобом розвитку сфери транспортних послуг України.

Логістична система руху товарів країни належить до класу макрологістичної системи й повинна формуватися на основі синтезу локальних, функціональних, територіально-адміністративних і галузевих підсистем, до складу яких, у свою чергу, входять ряд відносно незалежних логістичних систем руху товарів [1]. Проблеми створення в Україні регіональних логістичних систем руху товарів за участю транспортного комплексу вимагають поетапного вирішення наступних цільових завдань:

- створення регіональних, міських торгово-транспортних логістичних систем постачання й збуту;
- інформаційне забезпечення взаємодії перевізників, митниці, транспортної інспекції й місцевих органів влади, а також експедиторських служб;
- інформаційно-комп'ютерна підтримка транспортно-логістичного сервісу в регіоні;
- створення у вузлах транспортної мережі мультимодальних термінальних комплексів багатocільового призначення, що гарантовано забезпечують споживачів комплексом транспортно-експедиційних, інформаційних, консалтингово-аналітичних, сервісних і комерційно-ділових послуг;
- створення в якості самостійних комерційних структур посередницьких логістичних компаній, що виконують функції логістики по контрактах із промисловими, транспортними й торговельними підприємствами в регіоні й за його межами;
- розвиток системи дистрибуції, транспортної й товарної логістики для оптимізації міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків,

раціоналізації постачання регіонів промисловою й продовольчою продукцією, товарами народного споживання.

Транспортно-логістичний центр (ТЛЦ) є також одним з елементів регіональної транспортно-логістичної системи й повинен відповідати сучасним економічним умовам господарювання.

Основою регіональної транспортно-логістичної системи повинні стати сучасні високо механізовані багатофункціональні мультимодальні термінальні комплекси, гарантовано забезпечуючи клієнтуру транспортно-експедиційним обслуговуванням із широким спектром сервісних і комерційно-ділових послуг, що виконують функції логістичних транспортно-розподільних центрів, об'єднані в регіональну логістичну систему на основі формування єдиного організаційно-економічного, інформаційного й нормативно-правового простору.

Центральне місце серед функціональних підсистем регіональної транспортно-логістичної системи повинні займати регіональні розподільні центри, що інтегрують у собі велику кількість основних і підтримуючих транспортно-логістичних функцій і які забезпечують накопичення вантажів, вантажопереробку, сервісне й комерційно-ділове обслуговування, стикування видів транспорту при забезпеченні узгодження транспортно-технологічного процесу, організацію ефективного розподілу товарів і доставку їх кінцевому або проміжному споживачеві.

Дослідження показують, що величина цього попиту визначається загальною економічною ситуацією в країні, зокрема, доходами населення, економічною стабільністю підприємств і т.д. Домінуючі фактори формування попиту на транспортні послуги відбиті на рис. 1. При прогнозуванні транспортних потреб регіонів за обсягом, структурою й при визначенні попиту на транспортні послуги доцільно як основний індикатор економічної діяльності в регіонах використовувати показники регіонального валового продукту і його складові, а також рівень добробуту населення і його потреби в тих або інших продуктах.

Регіональні програми розвитку транспортних послуг повинні забезпечити: тісну взаємодію всіх підприємств, що здійснюють транспортні послуги; укрупнення вантажо- і пасажиропотоків і концентрацію їх на високооснащених магістралях, що дозволяє значно знизити ресурсоємність і собівартість надання транспортних послуг, поліпшити їх якісні показники, а також стимулювати створення й застосування нових більш ефективних транспортних засобів; створення виправданих резервів потужності й пропускну здатності транспортних комунікацій, що забезпечують їх роботу в оптимальному режимі; фінансування стратегічного розвитку й удосконалювання великих об'єктів транспортної інфраструктури [2].

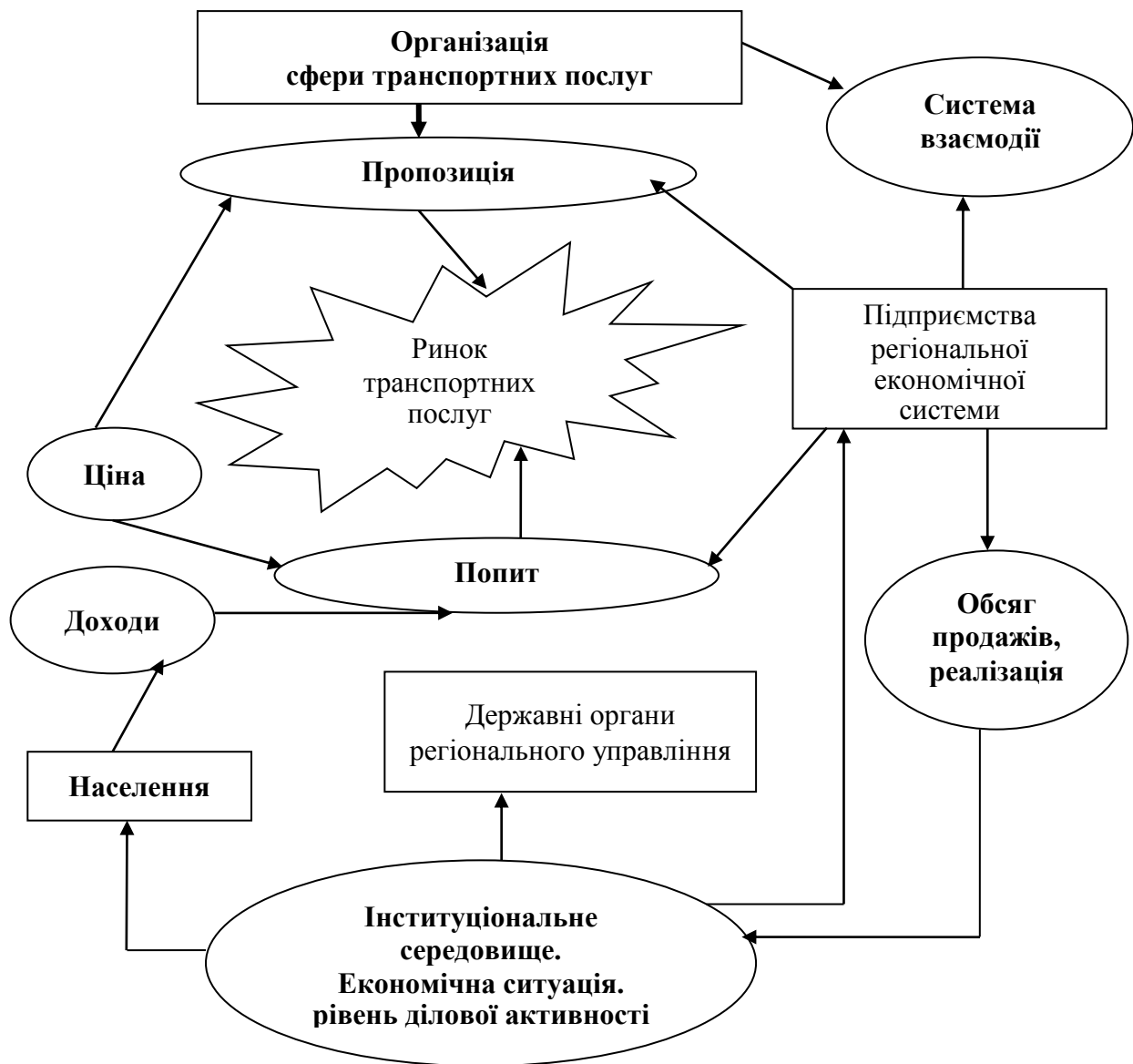


Рис. 1. Фактори формування попиту на транспортні послуги регіональних транспортних систем

Динаміка українського ринку логістичних послуг в останні 2–3 роки визначається ростом потреб у транспортуванні й складуванні вантажів. Очікувані темпи росту транспортно-логістичних послуг – близько 30% на рік, тоді як в 2004–2008 рр. вони становили 6–7% на рік. Виключення становлять контейнерні перевезення, середньорічний ріст яких перевищує 20%.

Спостерігається наступна світова тенденція розвитку логістики в сфері надання транспортних послуг: перехід транспортних компаній до перевезення все більш дрібних партій вантажів і індивідуалізація обслуговування споживачів; розширення й будівництво великих вантажних терміналів, що забезпечують швидке навантаження й розвантаження транспортних засобів; автоматизація й інформатизація процесу обліку, пересування й доставки вантажу; розширення кількості виконуваних логістичних функцій логістичними компаніями і їх універсалізацією в наданні послуг; поступове стирання галузевих і територіальних

границь із одночасним формуванням трансконтинентальних, міжнаціональних логістичних систем.

Перспективи розвитку транспортної складової українського ринку логістичних послуг у визначальному ступені залежать від наступних факторів:

- динаміки економічного росту й споживчого попиту;
- рівня розвитку транспортної інфраструктури;
- стану транспортних засобів і рухомого складу з погляду відповідності комерційним і технічним вимогам;
- відповідності якості й вартості пропонованих послуг запитам клієнтів;
- адміністративного й законодавчого регулювання, спрямованого на підвищення конкурентоспроможності національних перевізників;
- ефективності механізмів державної підтримки проектів у транспортному комплексі [3].

Література:

1. Сумець А.М. Контрактна перевозка : суть и опыт / А.М. Сумець // Логистика : проблемы и решения. – 2008. – № 2. – С. 26.
2. Сухова Л.Ф. Транспортное обслуживание международных экономических связей : Учеб. пособие. / Сухова Л.Ф. М., 1998. – 193 с.
3. Пономарьова Ю.В. Логістика : навч. посіб. / Пономарьова Ю.В. – К. : Центр навч. літ., 2005. – С. 74–100.

Лисенко В. А.
здобувач кафедри
виробничого менеджменту та агробізнесу
*Харківський національний аграрний університет
імені В. В. Докучаєва
м. Харків, Україна*

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сформована в дореформений період інтегрована система сільського господарства втратила свою цілісність, що вплинуло на розбалансування системи управління як єдиного цілого. Неузгодженість інтересів всередині сільськогосподарського підприємства та кризові явища значною мірою стали наслідком втрати керованості процесів. У сфері ринкового реформування сільського господарства з'явилося багато невирішених завдань, над якими необхідно працювати і державі, і суспільству, і вченим, щоб зробити ринок в сільському господарстві реальністю. В сучасних умовах необхідна принципово нова концепція організації управління сільським господарством, що враховує перетворення в усій суспільно-економічній системі країни, перехід до ринкової багатоукладної економіки, нову роль держави як суб'єкта управління [1, с. 265].

Удосконалення економічного механізму на рівні держави передбачає роботу в наступних напрямках: відновлення керованості агропродовольчого комплексу, активна фінансово-кредитна політика, усунення цінового

диспаритету, податкова політика, розвиток систем лізингу та страхування, регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Необхідно проведення фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств, що включає цілий комплекс заходів: по здійсненню аналізу господарської діяльності, оптимізації оподаткування, реструктуризації кредиторської заборгованості, пільгового кредитування, у т.ч. довгострокового, проведення аудиту з метою надання допомоги. В даний час величезне значення набувають соціальні аспекти економічних перетворень, оскільки вони визначають загальний фон і можливі межі радикалізації змін державної економіки [3, с. 325].

Вихід з кризового стану галузі слід шукати, з одного боку, в напрямку ефективного управління підприємствами, в тому числі на основі вдосконалення інформаційного забезпечення, з іншого – в системному підході до вирішення завдань, що стоять, безпосередньо, перед кожним підприємством – основним товаровиробником. Для цього необхідний економічний механізм адаптації сільськогосподарських підприємств до нових методів господарювання в умовах ринку, який полягає в реформуванні агропродовольчого комплексу країни та збереження виробничого потенціалу та соціальної інфраструктури діючих сільськогосподарських підприємств.

У процесі дослідження було виділено і систематизовано найбільш важливі компоненти економічного механізму сільськогосподарських підприємств та розроблено концептуальну модель формування економічного механізму, в якій передбачені аналітичні процедури з оцінки функціонування економічного механізму сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

**Концептуальна модель формування економічного механізму
сільськогосподарських підприємств**

Економічний механізм				
складові елементи				
Механізм формування і використання ресурсів	Механізм управління затратами	Механізм управління фінансами	Мотиваційний механізм	Механізм взаємодії з ринком
характеристика важелів				
Планування і прогнозування	Ціноутворення	Система оподаткування	Фінансування і інвестування	Кредитування
фактори впливу				
Зовнішні		Внутрішні		Можливі
методика оцінки фінансового стану та фінансового оздоровлення				
Комплексна діагностика				Оцінка діяльності підприємства та прогнозування
Виробничо-господарський аналіз	Ситуаційний аналіз	Управлінський аналіз	Фінансовий аналіз	
розробка концепції вдосконалення економічного механізму				

Джерело: сформував автор

Концепція формування ефективного економічного механізму пов'язана зі структурністю проблеми і необхідністю її розробки по блокам: цінового і податково-бюджетного регулювання, кредитно-фінансового механізму, фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності, управління витратами виробництва.

Цінове регулювання і ціноутворення. Законодавче регулювання цінового механізму сільгосп підприємств передбачає функціонування гарантованих, цільових, орієнтовних цін на продукцію сільського господарства, інтервенційних закупівельних і товарних цін, граничних коефіцієнтів співвідношення рівнів цін на кінцеву продукцію та сільськогосподарську сировину.

Податково-бюджетне регулювання. В даний час акценти в системі дотаційних та компенсаційних заходів зміщені в бік формування підтримуючих засобів з регіональних бюджетів. Відзначається значне переважання коштів, що виділяються з регіональних бюджетів, над коштами з державного бюджету.

Удосконалення кредитного механізму, формування ефективного обслуговування сільськогосподарських підприємств банківською системою позитивно впливає на формування ефективної кредитної системи, яка пов'язана зі створенням оптимальної структури кредитних організацій.

Інвестиційна політика. У зв'язку з тим, що аграрний сектор самостійно з кризового стану вийти не зможе, першочерговим напрямом удосконалення організаційно-економічного механізму повинно бути забезпечення припливу інвестиційних ресурсів для відродження сільської місцевості в цілому.

Насамперед, треба забезпечити на державному рівні формування сприятливого ринкового середовища, в якому економіка стає сприйнятливою до інвестицій, а у суб'єктів господарювання з'являються і розширюються інвестиційні можливості для оновлення основного капіталу і його нарощування за рахунок власних і залучених коштів, включаючи іноземний капітал.

Управління процесом формування витрат і зниження собівартості сільськогосподарської продукції. Для прийняття управлінських рішень та розробки організаційно-економічних заходів щодо зниження собівартості продукції необхідний диференційований підхід стосовно до продукції і груп господарств.

Формування системи фінансових резервів. Забезпечення фінансової стійкості пов'язано з ефективною системою фінансових резервів. Це внутрішньовиробничі і виробничі фонди, створювані за рахунок прибутку підприємств, інвестиційні резервні фонди, що формуються на корпоративній основі для фінансування інвестиційних програм, внутрішньорегіональні резервні фонди.

Таким чином, забезпечення ефективного функціонування економічного механізму сільськогосподарських підприємств – це комплексна проблема, вирішення якої передбачає розробку міждисциплінарних методологічних аспектів вибору ефективної стратегії сталого, динамічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Однією з головних причин неплатоспроможності багатьох сільськогосподарських організацій є нераціональна структура економічного механізму. Виникає об'єктивна необхідність перебудови організаційно-виробничої структури підприємства з урахуванням потреб, можливостей та ефективності виробництва. Раціональний склад галузей забезпечує рівномірну і повну зайнятість протягом року трудових ресурсів, оптимальне використання сільськогосподарської техніки. Недоотримання продукції в одній галузі може компенсуватися хорошими результатами в іншій (наприклад, коли дуже низький урожай по одній культурі, а по іншій, навпаки, досягається непоганий врожай) [2, с. 175].

У кожному конкретному випадку елементи вдосконалення економічного механізму сільськогосподарських підприємств повинні визначатися

наступними факторами: розміром підприємства; територіальним устроєм; природними умовами, які безпосередньо впливають на спеціалізацію.

Раціональний розмір підприємства повинен забезпечити ефективність використання землі, виробничих фондів і робочої сили при найменших капітальних витратах, а колектив працівників повинен виконувати основну частину роботи власними силами. Встановлення оптимальної організаційно-виробничої структури підприємства можливо за допомогою: визначення спеціалізації (виробничий напрям) сільськогосподарського підприємства; встановлення видів ресурсів, що використовуються у господарстві та джерела їх відтворення; визначення видів товарної продукції та обсягів її реалізації; встановлення розмірів галузей, які можуть бути обмежені (в рослинництві, наприклад, вимогами сівозмін, у тваринництві – наявністю капітальних приміщень, призначених для утримання тварин, можливостями відтворення поголів'я, структурою стада); ранжування окремо збиткових, стабільно прибуткових і нестійких галузей; порівняння отриманих показників з показниками сільськогосподарських підприємств інших районів, що мають подібну спеціалізацію.

Отже, у процесі дослідження було виділено і систематизовано найбільш важливі компоненти економічного механізму сільськогосподарських підприємств та розроблено концептуальну модель формування економічного механізму, в якій передбачені аналітичні процедури з оцінки функціонування економічного механізму сільськогосподарських підприємств та виділено основні напрями вдосконалення внутрішньогосподарського економічного механізму, які представляють собою комплекс заходів, направлених на глибокі внутрішні зміни і трансформацію, що склалися в сільськогосподарських підприємствах.

Література:

1. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін. ; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
2. Данилов А.И. Экономический механизм обеспечения конкурентоспособности предприятий аграрной сферы АПК : Монография / А.И. Данилов, Е.А. Юркова. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010. – 196 с.
3. Дем'яненко М.Я. Організація фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств Запорізької області : [практ. посібник] / М.Я. Дем'яненко. – Запоріжжя : Дике Поле, 2001. – 522с.

Літітанскас І. Ю.
здобувач кафедри економіки підприємства
і корпоративного управління
Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова
м. Одеса, Україна

МОДЕЛІ ІНТЕГРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ З ФІНАНСОВИМИ УСТАНОВАМИ

Підприємства поштового зв'язку по всьому світі являють собою потужну систему з надання поштових та інших послуг, зокрема фінансових. При цьому у багатьох країнах фінансові послуги приносять пошті майже половину всіх доходів. Тому для подальшого впровадження фінансових послуг в діяльність підприємств поштового зв'язку потрібно вирішити ряд важливих питань, а саме: визначити зацікавленість населення у отриманні фінансових послуг на пошті, окреслити перелік нових послуг, які доцільно впровадити, провести аналіз факторів, що перешкоджають впровадженню нового напрямку діяльності, а також сформулювати можливі варіанти розвитку підприємств а поштового зв'язку на ринку фінансових послуг для прийняття управлінських рішень щодо вибору оптимального варіанту.

Світовий досвід свідчить, що перспективним на сьогодні є варіант інтеграції підприємства поштового зв'язку з кредитно-фінансовою установою, тобто організація поштового банку. Яскравим прикладом успішної співпраці банку з поштою на території Євросоюзу є Post Bank (Німеччина), Alliance & Leicester (Великобританія) [1].

Як приклад вдалої інтеграції пошти і банку можна навести також поштовий банк Японії Yucho Bank – найбільший у світі банк за рівнем ринкової капіталізації. У його 27 тис. поштових відділень працюють 280,5 тис. службовців. Пошта Японії доставляє близько 26 млрд. листів на рік, а також надає банківські послуги та послуги страхування життя. По суті, вона є найбільшим банком не тільки країни, а й світу [1].

Аналіз показує, що світовий ринок поштово-банківських послуг характеризується високою місткістю і активно розвивається. Причому ступінь універсалізації поштових банків неоднакова: одні близькі до класичних кредитним організаціям, інші роблять акцент на своїх специфічних перевагах [1, 3].

Перекладаючи світовий досвід на сучасні українські реалії можна запропонувати інтеграцію фінансово-виробничих ресурсів національного оператора поштового зв'язку УДППЗ «Укрпошта» з ВАТ Ощадбанк. Для держави об'єднання Ощадбанку і Укрпошти – це можливість одержати ліквідний об'єкт для приватизації з розгалуженої філіальною мережею та потужним фінансовим потенціалом. Для «Укрпошти» і Ощадбанку це шанс одержати ресурси можливого конкурента в багатьох секторах фінансового ринку. Узагальнюючи наявний досвід, сьогодні можна з повною підставою стверджувати, що в Україні є всі необхідні передумови для інтеграції послуг шляхом широкого розвитку поштово-банківських відділень.

Інтеграція пошти і банку сьогодні є не лише проектом вигідним як для банку, так і для Укрпошти, але і дозволить вирішити проблему доступності банківських послуг для населення України, збільшуючи ресурсну базу

банківської системи, виводячи з тіньового обороту і сприяючи розширення регіонального бізнесу, і сприяючи прискоренню соціально-економічного розвитку країни [2].

Ініціатором інтеграційного процесу може виступати банк або пошта. Найчастіше ініціатива виходить від банків, які мають великі можливості для організації процесу інтеграції.

У світі існують три базові моделі поштово-банківської діяльності:

- англійська – спеціалізований банк;
- французька – фінансова служба пошти, що виконує банківські функції;
- німецька – симбіоз, коли пошта передає збираються ресурси в управління банку.

Для кожної держави вибір моделі визначається ступенем ліберальності банківської та правової сфер, технологічністю і масштабами поштової системи та іншими факторами.

Розширення сфери діяльності оператора поштового зв'язку можливе за рахунок встановлення із зацікавленими партнерами угод й створення на основі цього різних видів альянсів, або за рахунок самостійного відкриття й розвитку такої діяльності.

Основним стратегічним завданням розробки й впровадження підприємства поштового зв'язку як бізнес-моделі з надання поштових та фінансових послуг є створення єдиного інформаційного простору всіх суб'єктів, задіяних у створенні й розвитку поштових і фінансових послуг.

Побудова такого простору забезпечує можливість ефективної спільної роботи проектних організацій, виробничих підприємств, наукових установ, постачальників устаткування, а так само третіх осіб – як замовників на реалізацію своїх послуг, сервісних служб, а так само споживачів, з якими організовано постійну роботу із забезпечення їх активізації з споживання послуг незалежно від місця їх знаходження на всіх етапах проходження, обробки, реалізації й доставки поштових й фінансових послуг.

Сьогодні можна з повною підставою стверджувати, що в Україні є всі необхідні передумови для інтеграції послуг шляхом широкого розвитку поштово-банківських відділень. Запропоновані та проаналізовані можливі варіанти вибору моделі інтеграції. Для України на мій погляд більш вигідною може бути німецька модель інтеграції.

Література:

1. Ракель Феррари. Почтовый мир накануне конгресса / Ракель Феррари // Почтовая связь. Техника и технологии. – 2008. – № 7. – С. 4–6.
2. Захарченко Е.В. Стратегия оператора почтовой связи на финансовом рынке / Е.В. Захарченко // Економіка управління в умовах побудови інформаційного суспільства : Всеукр. наук. конф. ОНАЗ ім. О.С. Попова 21–22 квітня 2009 р : тези допов. – Одеса, 2009. – С. 129–131.
3. Марголина А.М., Цыганова А.А. Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг – М. : РАГС, 2007. – С. 112–114.

Маловичко С. В.
завідувач кафедри маркетингу та менеджменту
*Донецький національний університет економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна*

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Електронна торгівля є невід'ємною складовою діяльності сучасних підприємств, які функціонують з метою одержання прибутку та позиціонують себе на ринку як перспективні. З розвитком мережі Internet, мобільного зв'язку та інших видів комунікації, провадити електронну комерцію стає дедалі легше. З'являється велика кількість компаній, які надають відповідні послуги, що призводить до зменшення витрат. Вважаємо за необхідне розглянути питання використання технологій електронної торгівлі на підприємствах України.

Вивчення даної проблеми знайшло відображення в наукових працях таких учених як Р. Костяєв, В. Глушков, О. Ананьєв, Р. Гудман, А. Мазаракі, І. Балабанов та інші. Дані автори мають широкі погляди на питання використання технологій електронної торгівлі на підприємствах України, проте вважаємо необхідним проведення додаткового аналізу.

Метою роботи є аналіз використання технологій електронної торгівлі на підприємствах України.

Відповідно до досліджені компанії Геміус, розмір аудиторії Уанету в грудні 2012 року склав близько 15,4 мільйони користувачів віком від 14 років і старше [1]. Для популяризації електронної торгівлі серед таких користувачів, підприємства потребують відповідного ресурсного забезпечення:

- матеріально-технічної бази;
- програмного забезпечення;
- працівників відповідної кваліфікації;
- використання платіжної системи;
- систем інформаційної безпеки та інше.

До матеріально-технічної бази відноситься комп'ютерна техніка, телефонія (стаціонарний та мобільний телефони, модем), гарнітура та суміжні пристрої.

В якості програмного забезпечення, яке сьогодні використовується в електронній комерції, виступають браузері, поштові клієнти, програми для створення та просування сайтів, графічні редактори та інші. Основою для успішної торгівлі в Інтернеті є web-сайти та web-сторінки.

Web-сторінка – це текстовий документ, написаний за допомогою мови розмітки гіпертексту HyperText Markup Language (HTML). Файли, розмічені за правилами цієї мови, називають HTML-документами, вони мають розширення .htm або .html. HTML-документи зберігаються на жорстких дисках Web-серверів (спеціалізованих комп'ютерів з відповідним програмним забезпеченням, яке дає можливість доступу користувачів до Web-сторінок) [2].

Розробка web-сайту, його просування, організація інформаційної безпеки – складний процес, який потребує відповідних знань та досвіду від працівників. Тому підприємства мають ретельно підходити до вибору співробітників та регулярно проводити підвищення кваліфікації існуючих кадрів, зважаючи на те,

що технічний прогрес не стоїть на місці, комп'ютерна техніка та програмні засоби дуже швидко змінюються та відбувається створення нових сучасних технологій.

Провадити електронну комерцію на підприємстві майже неможливо без використання платіжної системи. Загальні засади функціонування платіжних систем в Україні регулюються Законами України «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», «Про поштовий зв'язок», іншими законодавчими актами України та нормативно-правовими актами Національного банку України [3]. До них можуть відноситись платіжні системи обслуговуючого банку (в якому відкрито поточний рахунок юридичної особи), іншого банку, міжнародні або платіжні системи, платіжними організаціями яких є небанківські установи. Використання однієї або кількох платіжних систем дозволяє вчасно, швидко та зручно здійснювати розрахунки з контрагентами, контролювати рух грошових коштів на підприємстві, незалежно від місця розташування кожного з суб'єктів розрахунків.

Електронна комерція має велике майбутнє та великі переваги перед традиційною торгівлею. Електронні засоби комунікації розширюють можливості підприємств та клієнтів, всесвітня мережа Internet відкриває великі горизонти для швидкого та об'ємного обміну інформацією. Спрощення ведення бухгалтерського обліку та контролю розрахунків позитивно впливає на фінансову діяльність юридичної особи. Вважаємо, що використання технологій електронної торгівлі на підприємствах України зумовлює позитивні зміни в економіці підприємств та їх організаційній діяльності.

Література:

1. Інтернет-дослідження : компанія Gemius Ukraine. [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gemius.com.ua>.
2. «Електронна комерція». Методичний посібник з для студентів напряму підготовки «Товарознавство і торговельне підприємництво». Частина 1. Основні поняття та категорії електронної комерції. – Львів, ЛІЕТ – 22 с.
3. Національний банк України. Офіційне представництво. [електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254.

Неівестна В. С.
аспірант

*Європейський університет
м. Київ, Україна*

ВАЖЛИВІСТЬ РЕКРЕАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

На сьогодні рівень розвитку виробничого процесу, призводить до погіршення природного середовища зростає роль організації відпочинку для регенерації та розвитку життєвих сил людини, витрачених у процесі праці. Для цього необхідне сполучення певних умов та ресурсів, а також організація їх

використання. Таким чином сучасні умови життєдіяльності людського суспільства пов'язані з істотним підвищенням значення рекреації (від лат. *recreatio* – відновлення) Сутність рекреації полягає у задоволенні усесторонніх потреб людини, пов'язаних із оздоровленням, відпочинком та змістовним проведенням часу в період дозвілля.

Одночасно рекреаційна сфера формується як самостійна індустрія, нова складова економічної системи. Розвиток рекреаційної індустрії припускає безперервний пошук оптимального співвідношення між освоєнням природних ресурсів і відновленням їхніх властивостей, між збереженням унікальних природних зон і задоволенням потреб населення у відпочинку.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «рекреації»

№	Автор	Опис визначення
1	Т. В. Николаєнко	Відпочинок (рекреація) – будь-яка діяльність або бездіяльність, направлена на відновлення сил людини, яка може здійснюватися як на території постійного мешкання людини, так і за її межами [2; с. 6].
2	Н. В. Фоменко	«Рекреація» це процес відновлення фізичних, духовних і нервово-психічних сил людини, який забезпечується системою заходів і здійснюється у вільний від роботи час на спеціалізованих територіях [4; 5].
3	П. О. Масляк	Рекреація та туризм – процес відновлення фізичних, духовних і нервово-психічних сил людини та її життєвого потенціалу шляхом певних заходів на основі відповідних установ у вільний час. Але зазначає, що рекреація є більш широким і загальним поняттям, ніж туризм [1; с. 16].

Таким чином, головною важливою умовою рекреаційної діяльності є відновлення фізичних та духовних сил людини задля подальшого відновлення свого трудового потенціалу. Актуальним залишається питання вибору виду рекреаційного оздоровлення. Автономна Республіка Крим, завдяки своєму географічному розташуванню та забезпеченості кліматичними, курортними і лікувальними ресурсами, різновидом туристичних маршрутів є унікальною місцевістю щодо формування та успішного функціонування рекреаційної діяльності.

Одночасно рекреаційна сфера формується як самостійна індустрія, нова складова економічної системи. Розвиток рекреаційної індустрії припускає безперервний пошук оптимального співвідношення між освоєнням природних ресурсів і відновленням їхніх властивостей, між збереженням унікальних природних зон і задоволенням потреб населення у відпочинку.

Становлення сучасного розвитку рекреаційного комплексу АР Крим включає в себе не тільки санаторно-курортні організації, а й туристичні та готельні установи. На сьогодні розвиток рекреаційного комплексу має всі необхідні передумови для сталого функціонування рис. 1. Але на жаль, не правильне управління діяльністю даних підприємств як на стратегічному так і на тактичному рівні призводить до порушення сталого функціонування рекреаційного комплексу.



Рис. 1. Наявні передумови для сталого функціонування рекреаційного комплексу в сучасних умовах

Отже, по-перше: рекреаційна діяльність АР Крим є пріоритетним напрямком відтворення ресурсів як моральних так і фізичних, по-друге, наявні передумови для сталого функціонування рекреаційного комплексу, що забезпечить дохідність надходження до місцевих бюджетів автономії про це свідчить розроблення стратегії розвитку рекреаційної галузі АР Крим на 2013–2020 р соціально-економічного розвитку регіонів, важливою умовою якої стійкий розвиток рекреаційного комплексу на Європейському рівні [3]. А також, розвиток рекреаційного комплексу АРК для України є пріоритетним напрямком національної економіки і культури, надання рекреаційних послуг на високому рівні дасть можливість підвищити міжнародний престиж країни в цілому.

Література:

1. Масляк П.О. Рекреаційна географія : навч. посіб. / П.О. Масляк. – К. : Знання, 2008. – 343 с.
2. Николаенко Д.В. Введение в рекреационную географию. / Д.В. Николаенко, Т.В. Николаенко. – Х., 1998. – 178 с.
3. Стратегия экономического и социального развития Автономной Республики Крым на 2013–2020 годы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.invest-crimea.gov.ua.
4. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія. Навчальний посібник. / Н.В. Фоменко. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.
5. Економіка та управління підприємствами.

Орел В. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Миколаївська філія
ПВНЗ «Європейський університет»
м. Миколаїв, Україна

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА

На сьогоднішній день напрямки вдосконалення організаційно-економічного потенціалу підприємств галузі свинарства є досить актуальною темою, адже дана ситуація в країні не дає в достатній мірі розвиватись галузі повноцінно без ускладнень. Розглянуто поняття ефективного підвищення та вдосконалення організаційного та економічного потенціалу підприємств галузі свинарства, враховуючи скрутне економічне становище в державі. Показано, що вплив організаційно-економічного потенціалу на підприємство ефективно впливає на його господарчу функцію та забезпечує сталий розвиток галузі на ринку товарів. І досягнення високих темпів зростання виробництва продукції свинарства можливе на основі організаційно-економічних заходів. Методичне використання цих заходів до моделювання виробництва й реалізації м'яса й м'ясопродуктів дозволяє здійснити дослідження системи взаємозалежних заходів, які охоплюють усіх учасників і всі стадії процесу відтворення.

Галузь свинарства завжди займала місце в національному господарстві країни і відігравала значну роль у забезпеченні населення продуктами харчування в будь-якому становищі країни. Одним з головних завдань держави є забезпечення населення основними продуктами харчування, необхідними для життєдіяльності людини. У міру зменшення доходів населення, в Україні знижується споживчий попит на м'ясо. Разом з тим, середній рівень споживання м'яса населенням України нижче рекомендованої раціональної норми. Потреби населення в м'ясі в значній мірі можна задовольнити за рахунок збільшення обсягів його виробництва практично в кожному регіоні, орієнтованому на розвиток найбільш ефективної галузі тваринництва: скотарства, свинарства, птахівництва, вівчарства і т.д. Відставання обсягів виробництва м'яса від зростання потреб населення, дефіцит якісної сировини, низька ефективність виробництва та переробки м'яса – ці та ряд інших негативних чинників характерні для більшості регіонів країни.

Також слід відмітити, що свинина на думку міжнародних експертів-це продукт харчування, який повноцінно збереже свої лідерські позиції в найближчі десятиріччя. Але слід відмітити і негативні сторони цієї галузі, насамперед це ціни, які значно перевищують закупівельну ціну від собівартості продукту, що в свою чергу призводить до збитковості виробництва. Також впливовим чинником є те, що в даний момент відбувається перерозподіл між господарствами населення та сільськогосподарськими підприємствами виробництва продукту.

Сьогодні підприємництво стикається з труднощами в процесі управління та дисбалансом в державі, що викликані непередбачуваністю законопроектів держави та розвитку ринку. Актуальним постає питання управління змінами та

пошуку шляхів подолання негативних наслідків, викликаних непередбачуваністю розвитку бізнесу. Викликає сумнів точка зору економістів про сутність управління як складової частини організації виробництва [1, с. 43], оскільки вони є самостійними підсистемами загальної системи виробництва. Визначення управління як структури, на наш погляд, є також не точними, оскільки кожна система, в тому числі система управління, природно, має певну упорядкованість елементів, тобто структуру. У той же час, система управління може бути як в статичній, так і в динамічній, але це відноситься, знову ж таки, не до управління, а до системи управління, що впливає на вдосконалення організаційно-економічний потенціал підприємств галузі свинарства.

До теперішнього часу немає однозначного вирішення питання визначення поняття функції управління підприємств в галузі свинарства. Досягнення високих темпів зростання виробництва продукції свинарства можливе на основі організаційно-економічних заходів, основними з яких є: реконструкція і будівництво нових свинокомплексів з використанням сучасних ресурсозберігаючих технологій та ефективних організаційно-управлінських рішень; розвиток кормової бази на основі виробництва високобілкових культур, яке дозволить суттєво зменшити залежність нарощування виробництва продукції свинарства від імпорту закупівель білкових компонентів; будівництво в складі діючих і реконструйованих свинокомплексів власних комбікормових цехів (заводів); створення селекційно-гібридного центру в регіоні; поліпшення фінансового становища свинарських підприємств та їх матеріально-технічної бази; здійснення цілеспрямованого субсидування на утримання високопродуктивного племінного маточного поголів'я, розвиток лізингової системи закупівель племінних свиней; впровадження новинок в продукції; збереження рівноваги між попитом та пропозицією; підвищення санітарно-епідеміологічних служб; відслідкування стихійних ринків продажу м'яса.

При обґрунтуванні прогнозу споживання свинини в області слід використовувати два підходи. Перший підхід полягає в прогнозуванні обсягу споживання продукції, керуючись нормою споживання м'яса і м'ясопродуктів, запропонованою в державній програмі розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2015–2020 рр., і прогнозом чисельності населення. Другий підхід, при якому використовується такий показник диференціації доходів, як доцільний коефіцієнт, відображає співвідношення в платоспроможності найбільш і найменш забезпечених громадян оживання з метою підтвердження вимог замовника. Методичне використання програмно-цільового підходу до моделювання виробництва й реалізації м'яса й м'ясопродуктів дозволяє здійснити дослідження системи взаємозалежних заходів, які охоплюють усіх учасників і всі стадії процесу відтворення.

- Збільшення продуктивності худоби й птиці методом становлення кормової бази, збалансованого харчування тварин, модернізацію селекційно-племінної роботи й системи відтворення;

- Модернізація структури виробництва м'яса й становлення більш успішних галузей тваринництва;

- Зменшення витрат продукції на всіх стадіях виробництва, покращення властивостей продукції, забезпечення комплексної переробки м'ясної сировини, підвищення виходу остаточної продукції;

- Становлення комбікормової й мікробіологічної індустрії, впровадження досягнень біотехнологій у багатьох напрямках тваринництва й кормо виробництва;

- Модернізація системи заготівлі худоби й птиці й реалізації остаточної продукції, збільшення відповідальності компаній за остаточної ефекти й віддача функціонування м'ясного підкомплексу;

- Удосконалювання розміщення компаній м'ясної індустрії.

Ця орієнтація враховує не стільки підвищення виробництва м'яса худоби й птиці, але й найбільш повне його використання методом актуальної доставки й переробки, ліквідацію втрат на всіх стадіях виробництва м'яса й м'ясопродуктів, комплексного застосування всіх компонентів вторинної сировини. Це означає, крім того, підвищення виходу остаточної продукції й удосконалювання збалансованості виробничих ланок м'ясного підкомплексу, найбільш дієве функціонування виробничого потенціалу на всіх етапах [2].

Враховуючи досвід зарубіжних країн, де, з одного боку, широко використовують ринкові механізми, а з іншого – маєтся ефективний державний вплив, в сучасних умовах необхідно направити зусилля на формування розвиненого ринку м'яса в Україні, з притаманними йому інфраструктурою і заходами державного впливу. Основні елементи ринкової інфраструктури повинні відповідати сучасним світовим стандартам як у виробництві м'яса, так і в подальшому його просуванні до кінцевого споживача. Заходи державного впливу повинні забезпечувати динамічний розвиток ринку м'яса, стимулювати попит і пропозицію високоякісних продуктів харчування.

Вивчення напрямків вдосконалення організаційно-економічного потенціалу підприємств галузі свинарства та закономірностей їх використання дають змогу оптимізувати структуру економіки та економічного зростання України в цілому.

Література:

1. Козир В.С. Ефективність замкненого циклу виробництва і переробки свинини // Козир В.С. – Вісник аграрної науки. – 2010. – №. 1. С. – 43.
2. Зубець М.В. Функціонування аграрної науки в сучасних умовах // Вісник аграрної науки. – 2000. – № 4.

Осадчук І. В.

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри менеджменту організацій

Панідіна В. А.

студентка економічного факультету
Херсонський державний аграрний університет
м. Херсон, Україна

ОСНОВНІ ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ ТА ЗАСОБИ МОТИВУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ СУЧАСНИХ УКРАЇНСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Серед основних теоретичних і прикладних проблем управління в економіці сьогодення чільне місце посідає проблема мотивування працівників. Тому одним з найбільш важливих завдань сучасного менеджменту кожної української організації є створення такої системи мотивації персоналу, яка сприятиме поліпшенню результатів діяльності цієї організації шляхом спрямування зусиль персоналу на досягнення її цілей, розробка та застосування на практиці ефективних методів та сучасних технологій мотивації. Для вирішення цього завдання не можна застосувати універсальний алгоритм мотивування. Його просто не існує, оскільки поведінку людей визначають різні потреби, для задоволення яких обираються різні шляхи, способи та засоби їх задоволення.

Наше дослідження полягає у з'ясуванні того, що мотивує працівників сучасних українських організацій (незалежно від форми власності) та визначенні таких засобів стимулювання їх виробничої поведінки, які дозволять спрямувати цю поведінку на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед організаціями.

Метою нашого дослідження є виявлення основних чинників мотивації працівників сучасних українських організацій та визначення бажаних для них засобів мотивування.

Об'єкт дослідження – державне підприємство «Інститут землеробства південного регіону УААН» та мережа супермаркетів «Фреш» у м. Херсоні.

Респондентам (загальною кількістю 100 осіб), а саме співробітникам державного підприємства «Інститут землеробства південного регіону УААН» та працівникам мережі супермаркетів «Фреш» було запропоновано перелік з 20 чинників мотивації, серед яких вони повинні були обрати ті, які їх найбільше мотивують, і розставити їх у порядку зниження значимості для себе.

Результати опрацювання отриманих даних свідчать про те, що найбільш значимим чинником, який мотивує українців до праці, є висока оплата праці (його поставили на перше місце в переліку факторів 32% респондентів). Справедливе ставлення до всіх працівників є мотиватором для 22% опитаних, цікава робота – для 17%, можливість спілкування з людьми – для 14%, а безпечності та постійності роботи надають перевагу 9% респондентів. Однак, окремо за групами респондентів було отримано такі результати: працівників мережі супермаркетів «Фреш» найбільше мотивує справедливе ставлення до всіх працівників, а працівників державного підприємства «Інститут землеробства південного регіону УААН» – цікава робота та можливість спілкування з людьми. З усього переліку запропонованих факторів більшість респондентів на останні місця поставили:

розташування підприємства близько від дому, постійна увага до членів родини працівника та міжнародні контакти.

Розуміючи, що основне завдання системи мотивування працівників організації полягає в тому, щоб поєднати матеріальні інтереси працівників зі стратегічними завданнями організації, ми, скориставшись результатами першого етапу емпіричного дослідження та вивчивши результати вибору респондентами бажаних засобів мотивування із запропонованого їм переліку, визначили основні засоби стимулювання виробничої поведінки працівників українських організацій різних форм власності в сучасних (кризових) умовах.

Незважаючи на те, що найбільш значимим чинником, який мотивує українців до праці, 39% респондентів віком від 18 до 65 років визначили високу оплату праці, значна частина працівників обох досліджуваних організацій вважають, що найкращим засобом мотивування є не підвищення зарплати, не премія, а медичне страхування – на перше місце у переліку бажаних засобів мотивування його поставили 31% респондентів. Другим у цьому переліку є премії (29%), третім – підвищення кваліфікації, четвертим – професійна перепідготовка, п'ятим – путівки в санаторії та будинки відпочинку. Останнє місце в переліку бажаних засобів мотивування працівники досліджуваних організацій віддали проведенню лекцій і тренінгів на суспільно важливі теми.

Аналіз за окремими віковими групами респондентів показав, що 16% працівників віком від 26 років найбільше прагнуть мати змогу підвищувати кваліфікацію, а от молоді люди віком до 25 років, здебільшого, найкращим засобом мотивування назвали премію, хоча і в цій групі респондентів 7% працівників (усі вони мають вищу освіту) віддали перевагу медичному страхуванню, а 5% – підвищенню кваліфікації.

Визначення працівниками державних і недержавних українських організацій медичного страхування як основного засобу мотивування є, на нашу думку, зрозумілим, адже при низькому рівні піклування про охорону здоров'я населення з боку держави, при недостатньому рівні охорони здоров'я на підприємствах, при низькій культурі організації власного життя і піклування про своє здоров'я з боку самих працівників, при досить низьких доходах і високій вартості медичних послуг, кожна людина задумується про важливість і необхідність медичного страхування.

Основними чинниками, що мотивують українських працівників є висока оплата праці та справедливе ставлення до всіх працівників, а основними засобами мотивування – медичне страхування та премії.

Ткаченко І. П.
доцент кафедри фінансів та обліку

Очеретяний В. В.
студент

*Дніпродзержинський державний технічний університет
м. Дніпродзержинськ, Дніпропетровська область, Україна*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ

Складні ринкові перетворення української економіки потребують подолання інноваційної інертності господарських суб'єктів усіх форм власності шляхом розвитку їх інноваційного потенціалу. Запроваджувана інноваційна модель розвитку економіки України ґрунтується передусім на стимулюванні розвитку інноваційних процесів. За умов динамічних змін ця модель має стати домінуючою як для окремих мікросистем, так і для країни в цілому [1, с. 3].

Інноваційний потенціал можна виділити в якості основного фактору, що забезпечує ефективний розвиток підприємства в умовах ринку. Забезпечення високого рівня розвитку виробничо-технічної бази і якості продукції не уявляється можливим без підвищення інноваційного потенціалу промислових підприємств. Активне нарощування інноваційного потенціалу промислових підприємств може дати відчутний поштовх розвитку вітчизняного виробництва, підвищенню його конкурентоспроможності і економіки країни в цілому. Тому в сучасних економічних умовах особливої актуальності набуває більш глибоке й комплексне методологічне обґрунтування питань оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств, ефективності інновацій, оцінки рівня їх ризикованості [2, с. 3].

Питанням інноваційного розвитку підприємств України присвячені фундаментальні праці українських учених Амоші О. І., Андрієнко В. М., Брюховецької Н. Ю., Білопольського М. Г., Василенка О. В., Гейця В. М., Дідченко О. І., Заблоцького Б. Ф., Ільєнкової С. Д., Йохни М. А., Краснокутської Н. В., Нейсенбурга В. Є., Павленка І. А., Федулової Л. І. Роль і значення інноваційної діяльності в забезпеченні ефективного розвитку підприємства і її впливу на економіку держави в цілому досліджені в роботах закордонних учених Балабанова І. Т., Гольдштейна Я. Г., Завліна П. Н., Кокуріна І. Д., Кочеткова С. В., Краюхіна Г. О., Лісіна Б. К., Санто Б., Фатхутдинова Р. А., Шумпетера І., Яковця Ю. В.

Незважаючи на велику кількість наукових праць і вагомі досягнення в теорії та практиці формування і реалізації інноваційного потенціалу підприємств, є питання, які залишаються постійним об'єктом дискусій. До них можна зарахувати: види, складові елементи, функції, властивості інноваційного потенціалу у ході його реалізації; види стратегій рекламування інноваційної продукції на етапі реалізації інноваційного потенціалу; взаємозв'язки між стратегіями рекламування інноваційної продукції та видами інноваційного потенціалу, а також між параметрами, які характеризують рівень його реалізації; методичні рекомендації з оцінювання рівня реалізації інноваційного потенціалу підприємств тощо. Значною мірою суперечності пояснюються відсутністю чіткості у формулюванні термінів і понять, недосконалістю низки класифікацій у теорії управління

інноваційною діяльністю підприємств тощо [3, с. 3]. У зв'язку з перерахованим, актуальність досліджень щодо подальшого удосконалення теоретичних та методико-прикладних положень, пов'язаних із забезпеченням раціональності реалізації інноваційного потенціалу підприємств не викликає сумніву.

Інноваційний потенціал - узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва, у ході визначення якого слід виділяти об'єктну (ресурсну) складову інноваційного потенціалу і його суб'єктну складову.

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належить; інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення. Слід зазначити, що серед усіх ресурсів підприємства найважливішим є саме ресурс управління, тобто здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири і координувати виконання завдань та функцій. Саме ця складову інноваційного потенціалу визначає готовність суб'єкта до реалізації інноваційних проектів.

До суб'єктних складових інноваційного потенціалу підприємства належать: управлінський потенціал; потенціал організаційної структури управління; маркетинговий потенціал; логістичний потенціал. Особливої уваги в структурі потенціалу підприємства заслуговують інфраструктурний та інформаційний потенціали, які не можна однозначно зарахувати ані до суб'єктних, ані до об'єктних складових. Основу інноваційного потенціалу підприємства становлять кадрові і матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної та інтелектуальної власності.

На процес формування інноваційного потенціалу впливають в основному такі фактори, як: стан інноваційного клімату регіону діяльності підприємства; особливості інноваційної діяльності підприємства; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, системи мотивації; оптимізація комплексу маркетингу.

Рівень використання інноваційного потенціалу, у свою чергу, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства, результати якої представляють собою чітку, структуровану інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень, повинна бути спрямована на виявлення і вивчення факторів, що впливають на його формування, розвиток і реалізацію з метою визначення ступеня використання інноваційних можливостей підприємства та формування на цій основі висновку про рівень інноваційної активності підприємства.

Слід також зазначити, що останніми роками вітчизняні та зарубіжні науковці проявляють все більший інтерес до вивчення змісту інноваційного потенціалу, його структури, а також до вимірювання окремих його складових. Однак недостатньо вивченими залишаються організаційні аспекти управління потенціалом інноваційного розвитку, відсутня чітка концепція щодо обґрунтування його ролі як одного із провідних ресурсів економічного розвитку підприємств, не розроблений належним чином науково-методичний інструментарій оцінки ефективності його використання, його ув'язки зі всією системою показників діяльності суб'єкта господарювання. Основною проблемою,

пов'язаною з управлінням інноваційним потенціалом, є відсутність системності в організації відповідних заходів.

Під системою управління інноваційним потенціалом пропонується розуміти цілісну структуровану сукупність функцій, принципів, методів прийняття управлінських рішень та організаційних механізмів їх реалізації, застосування яких забезпечує цілеспрямоване, систематичне та адекватне спрямування інноваційних ресурсів на реалізацію стратегічної мети діяльності підприємства. Систему управління інноваційним потенціалом, слід розглядати не просто як окремих процес або діяльність, а як цілісну, структуровану сукупність функцій, принципів, методів прийняття управлінських рішень та організаційних механізмів їх реалізації, дотримання яких дасть змогу підприємству досягти стратегічної мети своєї діяльності.

Функції управління інноваційним потенціалом підприємства уособлюють у собі сутність управлінського механізму, за допомогою якого створюється можливість найбільш ефективно реалізації заходів з управління інноваційним потенціалом підприємства з урахуванням його інноваційних можливостей та ресурсів [4, с. 160]. До ключових функцій управління інноваційним потенціалом підприємства, які визначають основні стадії процесу управління інноваційним потенціалом підприємства та виділяють сфери управлінської діяльності на всіх ієрархічних рівнях, відносять класичні функції управління: прогнозування, планування; організація, контроль.

Отже, підсумовуючи слід зазначити, що інноваційний потенціал підприємства повинен представлятися як сукупність процесів, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності в поточному й стратегічному періодах, що вимагають залучення як традиційних ресурсів, так і інноваційних, які використовуються для забезпечення інноваційного шляху розвитку підприємства, у результаті чого створюється система нововведень або окремі інновації різного рівня.

З метою підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств система управління інноваційним потенціалом має: забезпечувати стійку позицію на ринку за рахунок збалансованості між традиційними продуктами/послугами та запровадженням перспективних інновацій; створювати умови для найбільш повного задоволення потреб клієнтів у нових товарах чи послугах; забезпечувати взаємодію внутрішніх та зовнішніх елементів системи управління інноваційним потенціалом; стежити за раціональним та цілеспрямованим використанням інноваційних ресурсів.

Для організації чіткого інформаційного забезпечення процесу оцінювання потенціалу підприємства повинна бути розроблена багатоканальна інформаційна система. За результатами моніторингу інноваційного потенціалу підприємства можна розробити найприйнятнішу стратегію його інноваційного розвитку, за допомогою якої при реалізації інноваційного потенціалу досягається стратегічна мета діяльності підприємства. Це створюватиме передумови для переходу підприємств на інноваційний тип розвитку з переважним інтенсивним використанням обмежених ресурсів.

Література:

1. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства : оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ – 2003.

2. Педерсен І.О. Механізм оцінки інноваційного потенціалу промислового підприємства / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Донецьк – 2011.
3. Івасюк В.В. Реалізація інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Львів – 2010.
4. Васильєва Т.А., Леонов С.В., Кривич Я.М. Концептуальні основи формування системи управління потенціалом інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 4. Т. 1. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : mmi.fem.sumdu.edu.ua/.../mmi2011_4_1_160_171.pdf.

Хоменко О. А.

аспірант кафедри менеджменту
організацій і адміністрування

*Подільський державний аграрно-технічний університет
м. Кам'янець-Подільський, Хмельницька область, Україна*

МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва агропромислового комплексу повинне ґрунтуватися на інтегрованому підході, який дозволяє координувати та узгоджувати дії, спрямовані за забезпечення захисту від загроз зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта підприємництва та забезпечувати можливість здійснювати ранню діагностику загроз фінансової безпеки суб'єктів із подальшою розробкою конкретних рекомендацій та пропозицій, спрямованих на підвищення рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва агропромислового комплексу.

Фінансова безпека є складовою загальної економічної безпеки підприємства. Економічна безпека – це стан найбільш ефективного використання ресурсів для запобігання загрозам та забезпечення стабільного функціонування підприємства в даний час і в майбутньому [1]. Сутність фінансової безпеки полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; а також спрямованістю на ефективний і сталий розвиток [2].

Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства можна розглядати як систему організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансовій безпеці підприємства.

Для ефективного забезпечення фінансової безпеки підприємства необхідний системний підхід, який передбачає формування механізму управління фінансовою безпекою [3]. Системний підхід до формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства припускає, що необхідно враховувати всі умови

його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії і взаємодії.

Процес забезпечення фінансової безпеки підприємства здійснюється в умовах невизначеності впливу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства на ефективність прийняття управлінських рішень, що обумовлює необхідність застосування методу семантичного моделювання. Сутність цього методу полягає в перетворенні простих форм економічної інформації у складну високоорганізовану форму економічної інформації на рівні управління розвитком підприємства, таку як механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства. Цей метод семантичного моделювання широко застосовується для моніторингу управління складними об'єктами [4].

Економічна суть фінансової безпеки проявляється в комплексі організаційно-економічних заходів, які забезпечують стійкість до впливу природних та економічних ризиків, достатній рівень кредитоспроможності й інвестиційної привабливості, а також позитивну віддачу вкладеного капіталу.

Процес забезпечення фінансової безпеки підприємства можна розглядати і як процес запобігання можливих збитків від негативних впливів на економіку підприємства в різних аспектах роботи його служб по забезпеченню прибутковості і перспективності бізнесу.

Форми підприємницької діяльності в аграрній сфері передбачають значну їх різноманітність, для кожної з яких характерні певні особливості здійснення виробничо-господарської діяльності, свої переваги й недоліки і залежно від цього отримання відповідних фінансових результатів за певний звітний період.

Внутрішнє фінансове середовище характеризує систему умов і факторів, що визначають вибір організації і форм фінансової діяльності з метою досягнення найкращих її результатів, що знаходяться під безпосереднім контролем керівників і фахівців фінансових служб формувань.

Однією з основних складових механізму фінансової безпеки є сукупність функцій, серед яких виділяють такі: планування і прогнозування, облік і контроль, організація і регулювання, мотивація та стимулювання.

Для забезпечення належного рівня фінансової безпеки потрібно вивчати загрози, що можуть виникнути у підприємства. Вони можуть буди як зовнішні, які виникають за межами підприємства і пов'язані з середовищем функціонування підприємства, так і внутрішні, – що стосуються господарської діяльності товариства та його персоналу.

Принципи фінансової безпеки, такі як еквівалентність, прогнозованість, рівноправність та стабільність, теж є важливою складовою механізму забезпечення фінансової безпеки на підприємстві, без якої неможливо розглянути всю структуру механізму і прослідкувати його значущість для забезпечення фінансової безпеки на підприємстві.

Суб'єктам підприємництва необхідно приділяти увагу в першу чергу тактичним заходам, які не суперечать стратегічній меті діяльності суб'єкта підприємництва та спрямовані на швидке підвищення рівня фінансової безпеки суб'єкта підприємництва, досягти цього можна шляхом постійного моніторингу фінансового стану, виявлення небезпек та оперативного формування заходів зі стабілізації ситуації. Максимальної уваги потребує сфера забезпечення грошово-кредитної складової фінансової безпеки підприємства: оптимізація структури кредиторської та дебіторської заборгованості, забезпечення належного рівня

ліквідності. Впровадження контролю за використанням грошових коштів на кожному рівні та етапі забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва дозволить підпорядкувати управлінські процеси на суб'єкті підприємництва сучасними технологіями та інструментами, результативність яких доведена суб'єктами підприємництва розвинених країн, які вже значно довший відрізок часу існують в умовах ринкової економіки та жорсткої конкуренції.

Діяльність підприємства щодо забезпечення своєї фінансової безпеки не може зводитися тільки до поточного реагування на загрози своїм фінансовим інтересам. На сучасному етапі дедалі більша кількість сільськогосподарських формувань усвідомлюють необхідність перспективного управління фінансовою безпекою на основі наукової методології передбачення її напрямків і форм, пристосованості до загальних цілей розвитку підприємства й умов зовнішнього середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою безпекою сільськогосподарських формувань, підпорядкованого реалізації цілей загального їх розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників у системі державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеності, є стратегія забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських формувань.

Фінансова безпека сільськогосподарських формувань має включати в себе не тільки оцінку результатів діяльності господарюючого суб'єкта та своєчасний контроль за діяльністю сільськогосподарських формувань, але і фінансову діагностику, що має на меті виявлення відхилень від нормального фінансового стану і причин, що спричинили негативні процеси.

Аналізуючи механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства, можна зробити висновок, що даний механізм складається з декількох блоків, одночасна дія яких покликана отримати достатній для забезпечення умов фінансової безпеки підприємства прибуток, який одержаний в результаті дотримання інтересів підприємства. Також застосування методу семантичного моделювання дало змогу розширити зміст поняття «механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства». Для сталого й ефективного розвитку підприємства потрібно покращувати систему контролю на підприємстві. За допомогою контролю керівництво оцінює ефективність фінансових заходів, що дає змогу встановлювати оперативні управлінські рішення, спрямовані на вирішення поставлених завдань. Покращення системи контролю дасть змогу підвищити ефективність та захищеність фінансової безпеки підприємства в цілому, тому подальші дослідження будуть спрямовані на пошук нових методів фінансового контролю, що дасть змогу підприємству контролювати рівень фінансової безпеки.

З огляду на об'єктивну необхідність забезпечення фінансової безпеки підприємства та її роль як невід'ємної умови життєдіяльності кожного суб'єкта господарювання можна стверджувати про те, що функціонування підприємства потребує не лише його створення, ефективної діяльності, розвитку, використання ресурсів, капіталізації, але й гарантування безпеки, зокрема фінансової як складової економічної безпеки. Тому результатом вивчення цієї економічної категорії є необхідність визнання фінансової безпеки одним із основних напрямів діяльності кожного підприємства. Включення фінансової безпеки до напрямів діяльності суб'єкта господарювання (крім маркетингової, комерційної, інноваційної, соціальної та ін.) дозволяє включати основи її

забезпечення у систему стратегічного і тактичного планування, сформулювати мету та визначити операційні цілі.

Література:

1. Васильців Т.Г. Узагальнення концептуальних основ економічної безпеки підприємства / Васильців Т.Г. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.2. – С. 153–158.
2. Чібисова І.В., Івашина Є.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuiv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_31/Chibis.pdf.
3. Приказюк О. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств // Банківська справа. – 2009. – № 2. – С. 82–88.
4. Юсвалієва А.В. Семантичний підхід до планування фінансової безпеки суб'єкта господарювання / А.В. Юсвалієва // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 74–79.

Цар О. З.
аспірант кафедри фінансів,
грошового обігу і кредиту
*Львівський національний університет
імені Івана Франка
м. Львів, Україна*

ЕТАПИ ПЛАНУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ САНАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Неможливість підприємства внаслідок фінансової і політичної нестабільності швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища може призвести до виникнення неплатоспроможності або банкрутства. Головним напрямом запобігання такої ситуації є фінансове оздоровлення підприємства.

Проблемам поліпшення системи фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання присвятили свої праці такі вітчизняні науковці: І. Бланк [1], Т. Булович, Н. Карвацка, О. Копилук [2], Г. Ситник [1], А. Штангрет [2] та інші.

Санація – це комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству суб'єкта господарювання і підтримку його діяльності, внаслідок відновлення платоспроможності і ліквідності в короткостроковому періоді, та прибутковості і визначеного рівня конкурентоспроможності – у довгостроковому за допомогою усіх зацікавлених суб'єктів.

Процес планування та фінансування санаційних заходів включає такі головні етапи (рис. 1):

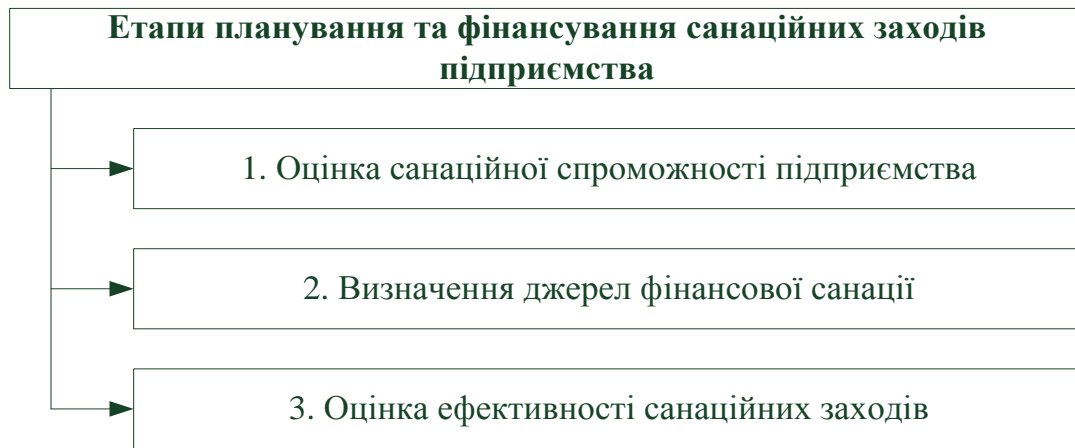


Рис. 1. Послідовність планування та фінансування санаційних заходів

I етап. Санаційна спроможність підприємства – це складна економічна категорія, яка відображає оцінку здатності підприємства до виживання та ефективного розвитку у майбутньому.

Для оцінки санаційного потенціалу підприємства, ми пропонуємо спрогнозувати основні фінансові показники, що будуть характеризувати його діяльність у майбутньому, а саме: рентабельність капіталу, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу та коефіцієнт загальної ліквідності.

Для цього за допомогою методу ключової матриці побудуємо моделі факторного впливу на дані показники. Модель мультиплікативної залежності чинників, що впливають на рентабельність капіталу підприємства матиме вигляд:

$$P_{\text{К}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{ОА}} \cdot \frac{\text{ОА}}{\text{ПП}} \cdot \frac{\text{ПП}}{\text{К}} = P_{\text{рп}} \cdot K_{\text{об}} \cdot K_{\text{зл}} \cdot K_{\text{пп}} \quad (1)$$

де $P_{\text{К}}$ – рентабельність капіталу підприємства; $P_{\text{рп}}$ – рентабельність реалізованої продукції; $K_{\text{об}}$ – коефіцієнт оборотності оборотного капіталу; $K_{\text{зл}}$ – коефіцієнт загальної ліквідності; $K_{\text{пп}}$ – частка поточних пасивів у капіталі підприємства.

За аналогічним методом побудуємо модель впливу чинників на коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, який також є важливим показником ефективності його використання. Модель буде мати наступний вигляд:

$$K_{\text{об}} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ}} \cdot \frac{\text{ОАв}}{\text{ОА}} \cdot \frac{\text{ВОК}}{\text{ОАв}} \cdot \frac{\text{ДЗ}}{\text{КЗ}} \cdot \frac{\text{ПОК}}{\text{ВОК}} \cdot \frac{\text{КЗ}}{\text{ПОК}} = K_{\text{обдз}} \cdot K_{\text{соа}} \cdot K_{\text{звок1}} \cdot K_{\text{сдк}} \cdot K_{\text{фр}} \cdot K_{\text{с}} \quad (2)$$

Подана модель показує, що зміна кількості оборотів, які здійснює оборотний капітал протягом аналізованого періоду, буде залежати від таких чинників: коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості ($K_{\text{обдз}}$), коефіцієнта структури оборотних активів (він показує яку частку в оборотних активах займають активи у сфері виробництва) ($K_{\text{соа}}$), коефіцієнта забезпечення власним оборотним капіталом оборотних активів у сфері виробництва ($K_{\text{звок1}}$), коефіцієнта співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ($K_{\text{сдк}}$), коефіцієнта фінансового ризику ($K_{\text{фр}}$) та коефіцієнта структури позикового оборотного капіталу (частки у позиковому оборотному капіталі кредиторської заборгованості) ($K_{\text{с}}$).

Тепер побудуємо модель впливу факторів (за допомогою ключової матриці) на загальну ліквідність підприємства за допомогою таких складових оборотного капіталу: оборотні активи у сфері виробництва (ОАв) та обігу

(ОАо), дебіторська та кредиторська заборгованості, оборотні активи та поточні пасиви загалом. Модель буде мати такий вигляд:

$$K_{зл} = \frac{ОА}{ОАв} \cdot \frac{ОАв}{ОАо} \cdot \frac{ОАо}{ДЗ} \cdot \frac{ДЗ}{КЗ} \cdot \frac{КЗ}{ПП} =$$

$$= Коав \cdot Ка/о \cdot Коа/дз \cdot Кдз/кз \cdot Ккз/пп, \quad (3)$$

Як бачимо з поданої моделі, на коефіцієнт загальної ліквідності підприємства будуть впливати п'ять факторів, а саме: співвідношення оборотних активів та їх величини у сфері виробництва (Коав) (зниження даного показника відносно позитивна тенденція); співвідношення оборотних активів у сфері виробництва та обігу (Ка/о) (зростання даного показника на виробничих підприємствах відносно позитивна тенденція); коефіцієнта співвідношення оборотних активів у сфері обігу та дебіторської заборгованості; співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей та частки кредиторської заборгованості у поточних пасивах.

II етап. Підприємство, яке опинилося у кризі під час залучення фінансових ресурсів для проведення санації повинно прагнути досягти оптимальної їх структури. Оптимізація структури капіталу є однією із найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються в процесі управління фінансовою санацією підприємства. Оптимальною, на нашу думку, можна вважати таку структуру фінансових ресурсів (співвідношення використання власного і залученого капіталу), за якої досягається мінімальне значення завантаженості капіталу, фінансового ризику та середньозваженої вартості фінансових ресурсів.

Для цього нами побудовано показник оптимізації структури капіталу (ПОК), який буде містити коефіцієнт завантаженості капіталу (співвідношення капіталу підприємства та його чистого прибутку) та фінансового ризику (співвідношення позикового та власного капіталу), а також показник середньозваженої вартості капіталу. Дані показники будуть порівнюватися із їх нормативними значеннями, які кожне підприємство встановлюватиме самостійно в залежності від особливостей своєї діяльності і результатів, що були ним досягнуті у попередні періоди. Показник оптимізації капіталу підприємства пропонуємо обчислювати за наступною формулою:

$$ПОК = \frac{Кз}{НКзк} + \frac{Кфр}{НКфр} + \frac{СЗВК}{НСЗВК}, \quad (4)$$

де Кз – коефіцієнт завантаженості капіталу; Кфр – коефіцієнт фінансового ризику; СЗВК – середньозважена вартість капіталу; НКз – нормативний коефіцієнт завантаженості капіталу; НКфр – нормативне значення коефіцієнта фінансового ризику; НСЗВК – планове оптимальне значення середньозваженої вартості капіталу.

III етап. Оцінювання ефективності санаційних заходів може бути здійснена з позицій кожного з учасників процедури оздоровлення, проте нас більшою мірою цікавить дослідження самого підприємства-боржника. Критерієм ефективності санації у нашому випадку буде: відновлення нормальної виробничої діяльності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства у довгостроковому періоді.

Для оцінювання потрібно брати не тільки статичні значення показників до та після здійснення санації, а їх індекси, що дозволяє оцінити не лише в цілому ефективність певного проекту санації на конкретний момент часу, а й спрогнозувати його зміну в процесі здійснення того чи іншого комплексу санаційних заходів. Під час реалізації плану санації необхідним є постійний

моніторинг ефективності використання ресурсів, платоспроможності, ліквідності та рентабельності підприємства для оперативного реагування на прояви негативних тенденцій діяльності. Тому доцільним є розрахунок даних показників до та після здійснення певного етапу санації, а також проаналізувати їхню зміну.

Для аналізу динаміки фінансового стану підприємства побудовано узагальнюючий показник. При його розрахунку за основу взято порівняння кожного показників, за певний період функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, з найвищими (оптимальними, нормативними) його досягненнями за цими параметрами протягом аналізованого періоду. Такий підхід дасть можливість проаналізувати динаміку ефективності функціонування підприємств з точки зору відхилення фактичних результатів від максимальних (нормативних, оптимальних), які були досягнуті у минулих періодах діяльності торговельних підприємств та зробити висновки про динаміку їх фінансового стану.

Показник оцінки динаміки фінансового стану підприємства доцільно розраховувати за такою формулою:

$$\begin{aligned} \text{ПОДФС}_i = & 1 / [(1 - \frac{R_{\text{факт}}}{R_{\text{макс}}})^2 + (1 - \frac{R_{\text{рп факт}}}{R_{\text{рп макс}}})^2 + (1 - \frac{K_{\text{пл факт}}}{K_{\text{пл норм}}})^2 + \\ & + (1 - \frac{K_{\text{впк} / \text{зз факт}}}{K_{\text{впк} / \text{зз норм}}})^2 + (1 - \frac{K_{\text{об факт}}}{K_{\text{об макс}}})^2 + (1 - \frac{K_{\text{зл факт}}}{K_{\text{зл норм}}})^2 + (1 - \frac{K_{\text{дз} / \text{кз факт}}}{K_{\text{дз} / \text{кз норм}}})^2 + \\ & + (1 - \frac{K_{\text{с факт}}}{K_{\text{с норм}}})^2 + (1 - \frac{K_{\text{фс факт}}}{K_{\text{фс норм}}})^2], \end{aligned} \quad (5)$$

де $R_{\text{факт}}$ – фактичне значення рентабельності активів підприємства;
 $R_{\text{рп факт}}$ – фактичне значення рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком суб'єкта господарювання; $K_{\text{пл факт}}$ – фактичний рівень коефіцієнта платоспроможності; $K_{\text{впк} / \text{зз факт}}$ – фактичний рівень коефіцієнта забезпечення власними і прирівняними до них коштів запасів і затрат; $K_{\text{об факт}}$ – фактичний рівень коефіцієнта оборотності оборотного капіталу підприємств; $K_{\text{зл факт}}$ – фактичний рівень коефіцієнта загальної ліквідності; $K_{\text{дз} / \text{кз факт}}$ – фактичний рівень коефіцієнта співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю; $K_{\text{с факт}}$ – фактичне значення коефіцієнта самофінансування; $K_{\text{фс факт}}$ – фактичне значення коефіцієнта фінансової стабільності підприємства.

$R_{\text{макс}}$ – максимальне значення рентабельності активів підприємства;
 $R_{\text{рп макс}}$ – максимальне значення рентабельності реалізованої продукції за чистим прибутком суб'єкта господарювання; $K_{\text{пл норм}}$ – нормативне значення коефіцієнта платоспроможності; $K_{\text{впк} / \text{зз норм}}$ – нормативний рівень коефіцієнта забезпечення власними і прирівняними до них коштів запасів і затрат за різні періоди; $K_{\text{об макс}}$ – максимальне значення коефіцієнта оборотності оборотного капіталу підприємств; $K_{\text{зл норм}}$ – нормативний рівень коефіцієнта загальної ліквідності; $K_{\text{дз} / \text{кз норм}}$ – нормативний рівень коефіцієнта співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю;

$K_{снорм}$ – нормативне значення коефіцієнта самофінансування; $K_{фснорм}$ – нормативне значення коефіцієнта фінансової стабільності суб'єкта господарювання.

Література:

1. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств. Підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : КНТЕУ, 2006. – 780 с.
2. Копилюк О.І. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник / О.І. Копилюк, А.М. Штангрет. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 168 с.

Цвинтарний Д. М.
студент

*Сумський національний аграрний університет
м. Суми, Україна*

СТРАТЕГІЧНА ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

За сучасних умов господарювання найважливішим елементом виробничого процесу і головним стратегічним ресурсом підприємства є людина. Ефективність економіки будь-якого суспільства насамперед визначається якістю наявних трудових ресурсів та способом їх використання у виробництві. Якісне відтворення трудових ресурсів, формування і раціональне використання трудового потенціалу залежить від ефективності управління трудовими ресурсами. Зокрема, у сільському господарстві управління персоналом є важливою умовою для підвищення конкурентоспроможності підприємства, врівноваження попиту і пропозиції робочої сили, комплексного вирішення трудових проблем (продуктивність праці, її оплата і зайнятість) тощо [1, с. 7].

Вагомий науковий внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних аспектів проблеми управління персоналом сільського господарства зробили такі вчені: Д. П. Богиня, О. А. Бугуцький, В. С. Дієсперов, М. І. Долішній, А. В. Калина, Е. М. Лібанова, Л. І. Михайлова, Т. І. Олійник та інші. Проблема забезпечення стратегічного розвитку сільського господарства та сільськогосподарських підприємств присвячено праці таких науковців як: В. Андрійчук, І. Баланюк, О. Бородіна, В. Геєць, Ю. Губені, В. Юрчишин та ін. Разом з тим, сучасні економічні трансформації викликають необхідність відповідного наукового забезпечення щодо удосконалення управління персоналу підприємства та його стратегічного цілеспрямування.

На думку багатьох учених [2, 3], аграрне підприємство слід розглядати, по-перше, як відкриту систему, яка пов'язана з зовнішнім середовищем певним комплексом взаємовідносин, а, по-друге, як штучну систему, створену людиною заради її власних інтересів, передусім – спільної праці. Тому, доцільно взяти до уваги основні характеристики стратегічного управління персоналу сільськогосподарських підприємств, якими є: по-перше, організаційний рівень, оскільки розробка стратегій припускає прийняття рішень щодо ключових цілей, політики й

розподілу ресурсів; їхнє формулювання, як правило, відбувається на самому верхньому рівні компанії; по-друге, цілеспрямованість, бо стратегії орієнтуються на потреби компанії й концентруються на її ефективності; у зв'язку з цим люди розглядаються насамперед як ресурси, що потребують управління для досягнення компанією своїх стратегічних цілей; по-третє, комплексність, оскільки стратегії по суті мають характер узагальнюючих схем, які одночасно припускають широту охоплення, ситуаційну обумовленість і інтеграцію всіх елементів. Вони включають комплекс цілей і дій у галузі людських ресурсів, які повинні бути адекватними умовам зовнішнього оточення, взаємопідтримуючими й синергетичними; по-четверте, розподіл ролей – з вищевказаного випливає, що процес створення стратегій в основному є відповідальністю лінійних менеджерів, а персонал відіграє лише допоміжну роль; по-п'яте, просування й компенсаційні схеми, які забезпечують визнання й фінансове заохочення високоефективних працівників.

Так, розглядаючи поняття стратегії управління персоналу зазначимо, що це складова стратегії підприємства, яка являє собою довгострокову програму дій та порядок розподілу пріоритетів підприємства стосовно управління людськими ресурсами і формування трудового потенціалу, яка спрямована на забезпечення ефективного і раціонального використання трудових ресурсів з метою досягнення поставлених цілей. Тому, беручи до уваги вищесказане та власні дослідження автора, доцільно висвітлити деякі аспекти діяльності Білопільської філії ДП «Укрліктрави». У користуванні господарства налічується 3750 га земельних угідь, з них ріллі – 2730 га. В структурі посівних площ 50% займають зернові, 15–20% – лікарські, до 30% – кормові культури. На підприємстві працює більше 250 чоловік. Середньомісячна зарплата 1 працюючого на початок 2015 році – 2800 грн., що є дещо більша за середній показник заробітної плати найманих працівників галузі сільського господарства Сумської області за січень 2015 року, який становить 2522 грн. Колектив господарства неодноразово відзначався-Дипломами всеукраїнського конкурсу «Суспільне визнання», Головного управління пенсійного фонду України «Почесний страхувальник 2007 року» та багатьма іншими винагородами.

Базова стратегія досліджуваного підприємства на найближчі роки це зростання обсягів виробництва та продажу продукції, особливо лікарських культур і продукції переробки, зростання валового і чистого прибутку, подальше оновлення основних засобів. Шляхом: встановлення жорсткого режиму контролю за всіма витратами підприємства, відмови від збиткових і неперспективних виробництв, впровадження нових високоврожайних сортів та розширення асортименту хлібобулочних виробів і напівфабрикатів. В тваринництві – подальша селекційна робота зі стадом великої рогатої худоби, створення племінного заводу, продаж племінного молодняка. Такі стратегічні заходи допоможуть підвищити конкурентоздатність підприємства, наростити обсяги продукції та мати високу матеріальну мотиваційну складову в стратегічному розвитку персоналу підприємства.

І як висновок, доцільно акцентувати увагу щодо перспектив розвитку стратегічного управління трудовими ресурсами в Україні. Для того щоб створити умови для вищесказаного, на нашу думку, необхідно: по-перше, створення інформаційного поля в бізнес середовищі для формування стратегічного мислення (проведення бізнес-форумів та бізнес-семінарів для обміну досвідом між підприємствами, які використовують стратегічне управління та підприємствами,

що розвиваються); по-друге, наявність спеціалістів HR-менеджерів, здатних розробляти та впроваджувати стратегію – це робота системи освіти; по-третє, залучення іноземних інвестицій, створення умов для розвитку бізнесу, удосконалення податкової системи – це все можливе лише при економічній стабільності, яка створюється державою. Сталий розвиток держави ґрунтується на стратегічному мисленні державних урядовців, а розвиток підприємства – на стратегічному управлінні і, перш за все, трудовими ресурсами, як основними носіями людського та інтелектуального капіталу. Отже, стратегічне управління персоналу повинно бути основним критерієм економічного успіху сучасного підприємства та одним з найважливіших напрямків його діяльності.

Література:

1. Гончарук Т.П. Теоретичні аспекти управління використанням трудових ресурсів аграрних підприємств / Т.П. Гончарук // Формування ринкової економіки : Збірник наукових праць. Спец. вип. «Управління людськими ресурсами : проблеми теорії та практики». – К. : КНЕУ, 2007. – Т. 1. Ч. 1. – С. 149–151. – С. 150.
2. Никифорова В.Г. Стратегічне управління людськими ресурсами : Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – Одеса : Атлант, 2014. – 209 с. – С. 30.
3. Перебийніс В.І. Управління використанням трудових ресурсів на підприємствах : Монографія / В.І. Перебийніс, Т.П. Житник // – Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2008. – 331 с. – С. 48.
4. Експрес випуск «Заробітна плата найманих працівників Сумської області за січень 2015 року» Головного управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс] : – Режим доступу : <http://sumy.ukrstat.gov.ua>.

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ**

**«НАУКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:
МЕНЕДЖМЕНТ, ФІНАНСИ ТА АУДИТ»**

м. Київ, 24-25 липня 2015 року

ЧАСТИНА I

Редактор, коректор – А.В. Білий
Технічний редактор, комп'ютерна верстка – О.А. Головко

Видано за авторською редакцією.
Здано в роботу 31.07.2015 р. Підписано до друку 31.07.2015 р.
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.
Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 6,97. Зам. № 1507-22. Тираж 100 прим.
Ціна договірна.
Віддруковано з готового оригінал-макету: ФОП Головко О.А.
Моб.тел: +38 099 414 86 36

Printed in Ukraine