

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО

НАУКОВИЙ ВІСНИК

*МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО*

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Засновано 2013 р.

**№ 1 (4)
червень 2015**

Внесено до Переліку фахових видань України
галузі «Економічні науки»
(наказ МОН України від 29.12.2014 р. № 1528)

Миколаїв
МНУ імені В. О. Сухомлинського
2015

УДК 33
ББК 65
Н 34

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського
(протокол № 13 від 12 травня 2015 року)

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

БУДАК В. Д. доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України; голова редакційної колегії;
КІЩАК І. Т. доктор економічних наук, професор, головний редактор;
СТРОЙКО Т. В. доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора;
СІЧКО С. М. кандидат економічних наук, доцент, відповідальний секретар.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

БУРОВА Т. А. доктор економічних наук, професор (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
ІРТИЩЕВА І. О. доктор економічних наук, професор (Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова);
КЛИСИНСЬКІ ЯНУШ доктор наук, професор (Техніко-гуманітрана академія, м. Бельсько-Бяла, Польща);
ЦИГАНОВ С. А. доктор економічних наук, професор (Київський національний університет імені Т. Шевченка);
КОРНЄВА Н. О. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
НАЗАРОВА Л. В. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
ТКАЛІЧ Т. І. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського);
УЖВА А. М. кандидат економічних наук, доцент (Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського).

РЕЦЕНЗЕНТИ:

ГУДЗИНСЬКИЙ О. Д. доктор економічних наук, професор (Національний університет біоресурсів і природокористування України);
САХАЦЬКИЙ М. П. доктор економічних наук, професор (Одеська академія будівництва та архітектури).

Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць / за ред. І. Т. Кіщака. — № 1 (4), червень 2015. — Миколаїв : МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2015. — 140 с.

У збірнику наукових праць зібрано статті, присвячені актуальним проблемам економічної науки. Зокрема розглянуто питання державного регулювання економіки, стратегій економічного розвитку регіонів та підприємств України, економічних інновацій, міжнародної та національної економічної безпеки.

Видання адресовано науковцям, практикам, викладачам та студентам вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.

УДК 33
ББК 65

ЗМІСТ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

І. Т. КИЩАК, І. І. ХОМУТОВСЬКА	Оцінка соціально-економічної сутності соціалізму в історичному аспекті.....	7
Б. В. ПІДЦЕРКОВНИЙ	Податкова автономія органів місцевого самоврядування: сутність та стан в Україні	12
А. Б. ПОЧТОВЮК	Алгоритм дослідження раціональності управління вищою освітою: метод ранжування.....	17

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ТА ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

М. С. АНДРОЩУК, І. О. ДЕЙНЕГА, Л. О. ШЕЛЮК	Маркетингове оцінювання бренду України	21
Т. В. БІЛОВУС	Особливості діяльності інститутів спільного інвестування на ринку цінних паперів.....	27
Т. А. БУРОВА	Організація моніторингу діяльності підприємств в конкурентному середовищі	33
Є. П. ГНАТЕНКО, В. В. ВОЛОШИНА	Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства	38
Л. М. КАРАЩУК, Я. О. ПОЛОЗ	Дослідження організаційної культури сільськогосподарських підприємств.....	42
Л. Г. КВАСНІЙ, О. М. ПОПІВНЯК, О. Я. ЩЕРБАН	Стратегічне і тактичне планування діяльності підприємства як основні складові механізму забезпечення його економічної безпеки	48
В. В. КИРИЧЕНКО	Інвестиційний розвиток Вінницької області.....	54
С. О. КЛИМЕНКО, Л. В. МІКРЮКОВА, К. В. БАРИШЕВСЬКА	Управлінський облік як основний метод аналітичного забезпечення ефективності використання основних засобів підприємства.....	57
В. С. КУШНІРУК	Бізнес-проекування розвитку овочівництва закритого ґрунту та його економічний потенціал	62
Т. М. РАДЧЕНКО	Україна в сучасних тенденціях функціонування світового ринку винопродукції.....	70
І. Ю. РУДЬ, І. В. КОПИТІНА	Перспективи розвитку страхового ринку України	77
О. В. СИДОРЕНКО	Характеристика понять «біржа» і «біржовий ринок» у контексті теорії організацій.....	81

І. В. ТЕРЛЕЦЬКА, Ю. О. ЧУХРІЙ	Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства	87
О. А. ТОКАРЕВ	Розвиток зерновиробництва в Україні	90
А. О. ФЕДОСОВА	Система бізнес-стратегій підприємства	94
ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ		
К. А. ГАЛАСЮК	Аналіз існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств сфери туризму	98
В. В. МАРТИНЕЦЬ	Інституційне середовище інноваційного розвитку банківського сектора фінансової системи України	102
С. М. СІЧКО	Досвід розбудови інноваційної економіки в технологічному розвитку світу	107
МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА		
О. Г. ДЕГТЯРЕНКО, С. В. ШАШКОВ	Еколого-економічна доцільність реалізації проектів будівництва та відновлення об'єктів малої гідроенергетики	112
З. М. КАПУСТА, А. В. ОГІЄНКО, М. М. ОГІЄНКО	Управління конкурентоспроможністю підприємств АПК на ринках країн ЄС	118
Н. О. КОРНЄВА, Н. В. ДАНИК	Організаційне забезпечення механізму фінансово-кредитних інститутів в Україні	122
І. В. ПРОЖОГА, М. Ю. АБРАМЧУК, І. М. КОБУШКО	Система управління забезпеченням екологічної безпеки: організаційні, економічні та фінансові аспекти	127
О. В. ШТЕПА	Підготовка конкурентоздатних управлінських кадрів в умовах запровадження європейських стандартів вищої освіти в Україні	134
ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ		138

CONTENTS

METHODOLOGICAL BASES OF STATE REGULATION OF ECONOMY

I. KISHCHAK, I. KHOMUTOVSKA

Evaluation of socio-economic essence of socialism in the historical aspect 7

B. PIDTSERKOVNYI Tax autonomy of sub-central governments: the essence and state in Ukraine..... 12

A. POCHTOVYUK Algorithm of research of rationality the management of higher education:
ranking method 17

STRATEGY FOR ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS AND ENTERPRISES OF UKRAINE

M. ANDROTCHUK, I. DEINEGA, L. SHELYUK

Brand marketing assessment Ukraine 21

T. BILOVUS Features of activity of institutes of joint investment
in the securities market 27

T. BUROVA Monitoring organization of enterprises in a competitive environment..... 33

E. GNATENKO, V. VOLOSHINA

The analysis of ratio receivable and payables of the enterprise..... 38

L. M. KARASHCHUK, Y. O. POLOZ

The study of organizational culture of agricultural enterprises..... 42

L. KVASNIY, O. POPIVNYAK, O. SHERBAN

Strategic and tactica of planning of activity of enterprise as the main
components to ensure its economic security 48

V. KIRICHENKO Investment development of the Vinnitsa area..... 54

S. KLIMENKO, L. MIKRUKOVA, K. BARISHEVSKA

Control accounting as main method for analytic ensuring
of the enterprise basic funds effectiveness 57

V. KUSHNIRUK Business design of development of vegetable growing of the closed soil
and its economic potential..... 62

T. RADCHENKO Ukraine in current trends of the world wine market functioning 70

I. RUD, I. KOPUTINA Market development prospects insurance of Ukraine 77

O. SYDORENKO Description cconcepts «exchange» and «exchanges market» in context
of organizations theory 81

I. TERLETSKA, Y. CHUHRIY

Reserves of increase of efficiency of use of fixed assets of the company..... 87

A. TOKAREV The development in Ukraine grain production..... 90

A. FEDOSOVA System of business strategies of enterprise..... 94

ECONOMIC INNOVATIONS

K. GALASIUK	The analysis of existing methods of tourism enterprises innovative potential estimation	98
V. MARTYNEC	Institutional environment of innovative development of the banking sector in financial system of Ukraine	102
S. SICHKO	Experience of building an innovative economy in technological development of the world	107

INTERNATIONAL AND NATIONAL ECONOMIC SECURITY

O. DEGTYARENKO, S. SHASHKOV	Environmental-economic feasibility of implementation small hydro construction and rehabilitation projects	112
Z. KAPUSTA, A. OGIENKO, N. OGIENKO	Agribusiness competitiveness management on EU markets	118
N. KORNEVA, N. DANIK	Organizational support mechanism of finance and credit institutions in Ukraine	122
I. PROZHOGA, M. ABRAMCHUK, I. KOBUSHKO	The control system of providing ecological safety: organizational, economic and financial aspects	127
O. SHTEPA	Preparation of competitive management personnel under the introduction of European standards of higher education in Ukraine	134
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS		138

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ

УДК 364

I. Т. КИЩАК, I. I. ХОМУТОВСЬКА

м. Миколаїв

dekanat-econom@ukr.net

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ СОЦІАЛІЗМУ В ІСТОРИЧНОМУ АСПЕКТІ

У статті проведено ретроспективний аналіз з використанням ідеологічних підходів формування уявлень до визначення дефініцій поняття «соціалізм» та соціально-економічного розвитку Української РСР в роки «перебудови» у складі Радянського Союзу, дано обґрунтування доцільності використання різновекторності в осмисленні сутності природи соціалізму. У статті визначені різні підходи до розуміння соціалістичної країни, що дозволило корелювати данні підходи для розуміння процесу становлення та соціально-економічного розвитку Української РСР в роки «перебудови» у складі Радянського Союзу.

Ключові слова: соціалізм, соціально-економічний розвиток, Українська РСР, соціалістична держава, «перебудова».

Історичний досвід переконливо свідчить, що протягом всього ХХ століття політико-економічні та соціально-економічні категорії (крім капіталізму) не змогли досягти визначених та задекларованих цілей, до яких відносяться: нацизм, соціалізм, комунізм. В цілому, ці політико-економічні устрої носили переважно загальнотеоретичне та філософське підґрунтя в розумінні природи державного управління та ролі уряду у функціонуванні соціально-економічної системи держави.

Процес соціально-економічних трансформацій, започаткований Генеральним секретарем ЦК КПРС С. Горбачовим, мав на меті активізувати розвиток господарського комплексу СРСР у відповідності до того рівня розвитку, який досягли провідні економічно розвинуті країни світу. Враховуючи це, вимоги «перебудованого» пленуму ЦК КПРС (1985 р.) спрямовувались на подолання наявної бюрократичної системи, яка стримувала перспективний соціально-економічний рух розвитку країни. Відповідно до політико-ідеологічної спрямованості рішень пленуму, комуністична диктатура мала поступитися демократії, плюралізму та свободі особистості [1, 115–125; 2, 17–19; 11, 40–43].

На той період життя перебування Української РСР у складі соціалістичної системи

призвело до практичної втрати нею громадянського суспільства, відсутності зацікавленості у соціально-економічному розвитку республіки за командно-директивними настановами, неможливості реалізації вітчизняного власного підприємницького хисту на засадах чинних ринкових механізмів ведення господарської діяльності.

З врахуванням зазначеного метою дослідження є визначення та здійснення оцінки соціально-економічної сутності соціалізму з історичної точки зору.

Започаткування будь-яких інноваційних ідей в чинній системі є досить проблематичним з різних точок зору і потребує відповідних досліджень. Сучасна трансформація як економічна наукова категорія в історичному та загальнонауковому розумінні являє собою структурну зміну форм та етапів функціонування суспільних систем на різних фазах економічних циклів. Тут слід враховувати, що існує історико-діалектичний взаємозв'язок між трансформацією форми та змісту систем, зокрема суспільних. Така зміна полягає в тому, що будь-які перетворення є результатом діяльності людей, хоча в цьому процесі відіграють провідну роль закономірність розвитку суспільства, динаміка природи, сталість економіко-виробничих відносин тієї чи іншої

системи до аналогічних у світі і тому подібне. Поряд з цим вживання терміну «перебудова» розглядається в контексті поняття «перебудувати» — переробляти, вносити зміни в систему чого-небудь, порядок слідування чогось, змінюючи його іншим [8].

За результатами більше ніж піввікового дослідження видатного австро-американського економіста, лауреата Нобелівської премії, професора Ф. Хайека в праці «Пагубная самостоятельность. Ошибки социализма» (1987) робиться висновок про незвичайну і згубну для людства популярності соціалістичних ідей в XIX і XX століттях, а також про причини, що спричиняли неминуче провалення всіх та інших проектів побудови соціалістичного суспільства [10]. Зазначена праця викликає профільний інтерес у економістів, філософів і політологів та інших дослідників, які хочуть краще зрозуміти принципи організації суспільства вільних людей. З точки зору історико-еволюційного поступу розвитку світового суспільства та його соціально-економічних відносин наукові напрацювання Ф. Хайека безумовно представляють інтерес для широкого кола істориків, які досліджують певні періоди та етапи розвитку світової цивілізації, загалом людського суспільства або тих чи інших окремих соціально-економічних формацій.

Зважаючи на ґрунтовні засади обґрунтування неспроможності ідеї соціалізму автором (який не був підвладним та не заанжований ідеологічними принципами соціалізму, оскільки не проживав в його умовах) та в подальшому на результати досліджень інших науковців у цьому напрямку вважаємо закономірним прийняття їх за теоретичну основу дослідження сутності поняття «соціалізм» та соціально-економічного розвитку Української РСР в роки «перебудови» у складі Радянського Союзу. При цьому авторка свідомо про власний підхід до проведення дослідження та наявність можливих дискусійних моментів щодо особистих тверджень, які можуть не співпадати з думкою інших науковців.

На підставі використання матеріалів 254 літературних джерел дослідження сутності природи соціалізму Ф. Хайек доходить до ви-

сновку, що «цілі соціалізму фактично недосяжні, і програми його невиконання..., в дійсності вони не спроможні ще й логічно». Визнаючи соціалізм як один із впливових політичних рухів дослідник стверджує, що останній базується на очевидних хибних підставах.

За розумінням Ф. Хайека якщо б соціалістичне трактування наявного економічного порядку і можливих альтернатив йому було вірним у фактичному відношенні, «мы были бы обязаны – я готов признать это – подчинить распределение доходов определенным моральным принципам» [10]. Розвиваючи це твердження він зазначає, що для того щоб здійснити таке розподілення необхідно наділити будь-який центральний орган влади правом управляти використанням наявних ресурсів, що передбачало б знищення індивідуальної власності на засоби виробництва. Тут він звертає увагу на наявність серйозної проблеми – як здійснити розподілення по справедливості, і відповідає, що такої проблеми в ринковому середовищі не існує, оскільки розподілення продукції здійснюється за допомогою ринкової конкуренції і не існує іншого способу інформувати індивідів про те, куди кожен з них повинен спрямувати свої зусилля, щоб його вклад у створення сукупного продукту був максимальним. У контексті дослідження поняття «соціалістична справедливість» він зазначає про признание ним деяких цінностей, які широко впроваджувалися соціалістами, при цьому не вважав, що поняття «соціалістична справедливість» відображає якийсь можливий стан справ або хоча б взагалі має зміст. За його твердженням абсолютно неможливо, щоб керівний розум займався усім одноосібно, але уряди уникають залежності свого народу від ввезення певних життєво важливих продуктів харчування.

Не говорячи прямо про хибність соціалізму в частині неврахування ним ролі приватної форми власності у розвитку соціально-економічного устрою країни дослідник посилається на результати дослідження А. Сміта, який стверджував, що кожна людина, відповідно до місцевих умов, може більш краще, ніж це зробив замість нього будь-який інший державний діяч, стверджувати про те, до якого роду промисловості вкласти свій капітал, і

продукція якої промисловості може володіти найбільшою вартістю [9].

Підтвердженням цього є результативність еволюційно-історичного розвитку економіко-виробничих відносин в економічно розвинутих країнах світу, яка ґрунтується на тому, що економічне підприємництво потребує досконального знання тисячі дрібниць, тільки для тих хто зацікавлений в цих знаннях. Цілком логічним є використання Ф. Хайека твердження Карла Менгера про те, що «власність... нерозривна з людським господарством в його суспільній формі» [10].

За висловленням Людвіга Мізеса, «ідея соціалізму в один і той же час грандіозна і проста... У самому ділі, можна сказати, що це одне із самих честолюбних породжень людського духу...Вона настільки приголомшлива, наскільки зухвала, що правомірно викликала найвеличніше захоплення. Ми не маємо права недбало відкинути соціалізм в сторону, ми повинні спростовувати його, якщо хочемо спасти світ від варварства» [7]. Не вдаючись до детального та поглибленого дослідження по суті висловленого зазначимо лише те, що дослідник спонукає до думки, що соціалізм асоціюється з варварством. Відповідно тлумачного словника, «варварство (варвар) – низький ступінь культурного розвитку, неучт-во, грубість, неосвіченість, невихованість, нелюдськість, безжальне ставлення до культурних цінностей» [8].

Л. Мізес наголошує на тому, що соціалістичне суспільство не має ніякого методу економічного розрахунку: неможливо визначити, яку саме частку виробничих благ приписати різним комплементарним факторам виробництва, тоді як у системі ринкової економіки дуалізм ринку і влади держави «стримувати і примушувати» допускаються різні ідеї [7]. За визначенням В. Макаренка, «соціалістична держава – і в цьому полягає іронія історії – стала сукупним експлуататором. Не тільки природи..., а й людей» [6]. На думку І. Лукінова, заяви, що соціалізм несумісний з ринком, нічого спільного з економічною наукою не має. Він відстоював ідею регулювального впливу держави і стимулюючої дії ринкової конкуренції (тобто через синтез стихійно-ринкового і свідомо державного

регулювання суперечливих суспільно-економічних процесів) [5]. За твердженням політичного оглядача Отто Лаціса, «історична свідомість не повинна бути ні комуністичною, ні антикомуністичною. Вона має бути історичною, тобто такою, що опирається на знання і розуміння фактів у всій повноті. І лише розуміння своїх коренів зробить суспільство суспільством, а не конгломератом ворогуючих фракцій» [4].

Відповідно до цього в процесі дослідження встановлюємо, що в Українській РСР, як і в цілому в СРСР, господарський механізм залишався практично малоелементним і базувався на директивному, глобальному планово-централізованому управлінні, починаючи від єдиного народногосподарського комплексу і закінчуючи окремими господарськими суб'єктами. До 1991 року фактично соціалістична система господарювання в СРСР залишалася державно-плановою економікою. У цій системі держава виступала монопольним власником землі і усіх виробничих одиниць (окрім колгоспів і особистих підсобних господарств населення). Тут держава не просто втручалася в економіку, але й мала функції власника (господаря).

У соціалістичній економіці державний механізм регулювання народногосподарського комплексу, оскільки не передбачав приватної форм власності, посідав пріоритетні позиції. Держава за допомогою розгалуженої системи органів державного управління і партійного апарату розв'язувала ті самі проблеми, що вирішував ринок у товарному господарстві. Відмінність полягає в тому, що ринок робить це стихійно, автоматично і демократично, а державне управління – свідомо, директивно і не демократично. На противагу ринковим принципам останні у соціалістичній економіці не працювали: взагалі не було підприємницького середовища як такого та повноцінних ринкових відносин, що обмежувало дію механізму ринку як регулятора виробництва. Господарську діяльність повністю регулювала держава в особі Ради Міністрів СРСР та Держплану методом директивного планування. Економічна діяльність у соціалістичній системі інтегрувалася, узгоджувалася переважно за допомогою дії механізму

державної бюрократичної координації, її найважливішими методами були накази, розпорядження, постанови, що ретранслявались зверху до низу, тобто за ієрархічною градацією. Наказ більш високого рівня управління віддавався підпорядкованому керівникові, використовуючи при цьому матеріальні й моральні стимули, а нерідко – і примус.

Інститути саморегулювання і саморозвитку, які властиві країнам з ринковою економікою, в республіці не працювали, оскільки була відсутня приватна власність та економічна і юридична самостійність виробників; функції ринку виконували державні й частково партійні органи управління, які здійснювали організацію і управління економікою переважно командно-адміністративними методами. У період «застою» (70–80 років ХХ століття) керівництво СРСР виявило безпорадність у розв'язанні завдань піднесення народного добробуту. Звідси хронічний дефіцит, спекуляції, крадіжки та безпрецедентне зростання тіньової економіки (фактично – підпільного капіталістичного виробництва).

«Перебудова» з другої половини 80-х років покликана була вивести країну з глухого кута «казарменного механізму». Створення командно-бюрократичної системи управління, ігнорування специфічних інтересів регіонів, засилля бюрократизму спричинили затискування ініціативи і самостійності не тільки трудових колективів, а й окремих регіонів держави. Апарат управління привласнив собі право вільного (самовільного) розпорядження усією масою додаткової вартості, виробленої суспільством. Водночас суспільство було позбавлене права вирішувати питання про способи та пропорції розподілу інвестиційних та споживчих фондів, у тому числі й у міжнародному аспекті. Зміцнення Радянського Союзу розглядалося як тотожне будівництву нового суспільства. Завдання форсованої індустріалізації та мілітаризації СРСР в частині його зміцнення стали фактором, який забезпечував і зміцнення авторитарно-бюрократичного режиму [3; 6].

На кінець 1991 року за результатами економічного стану колишніх радянських республік Україна визначалася як країна, що має найкращі та найвагоміші можливості набутти

стабільності в соціально-економічному розвитку. Держава з населенням у 52 млн чол. була найбільшою республікою після Російської Федерації. Власне ця обставина виступила основою сподівання на швидке встановлення економічних та інших зв'язків з європейськими країнами. За економіко-виробничим потенціалом Україна успадкувала значну частину непропорційно розділеного промислового потенціалу колишнього Радянського Союзу: у 1989 році Україна виробляла 34% – сталі, 46% – чавуну, 36% – телевізорів та 53% – цукру до загальносоюзних показників. У певній частині такі показники створювали ілюзію, що Україна є багатою країною, яка здатна до самостійного ведення господарського комплексу держави та співпраці з європейськими та іншими країнами світу. У 1990 році Україна експортувала товарів колишнім республікам Радянського Союзу на суму 38,3 млрд карб., імпортувала – на 39,0 млрд карб. Торговельний дефіцит України в реальних цінах в 1990 році склав 7,0 млрд карб. і цей показник після втрати цілісності Радянського Союзу для країни почав швидко і невпинно зростати. Ускладнювало ситуацію те, що більшість експорту становила продукція важкої промисловості, а лівову частину імпорту складали російська нафта та газ [3].

Тут в певній мірі можна стверджувати про те, що в період 1985–1991 років Україною в складі СРСР не досягнуто мети задекларованого курсу на перебудову соціально-економічного устрою держави, тобто вона не реалізувала здатність до організації самостійного ведення господарського комплексу та встановити економічні та інші зв'язки з європейськими та іншими країнами.

Вищерозглянуте дозволяє стверджувати про наступне:

- по-перше, історичний досвід розвитку цивілізації переконливо свідчить, що за ідеологічними принципами соціалізм не має можливості існувати та функціонувати у динамічному розвитку світового суспільства, оскільки задекларовані ним цілі фактично є недосяжними і залишаються лише задекларованими, а «соціалістична справедливість» за своїм змістом не відповідає дійсному стану справ у розподіленні доходів і ґрунтується на очевидних хибних підставах;
- по-друге, тоталітарні принципи державного управління засуджуються на рівні суспільної свідомості, а система господарювання за державно-плановою економікою виклю-

чаючи приватну форму власності на відміну від капіталістичної (розуміємо ринкової) не спроможна до розв'язання завдань з піднесення народного добробуту;

- по-третє, не врахування об'єктивних законів розвитку світових економічних відносин унеможлиблює сам факт існування соціалістичного стану виробництва, оскільки позбавляє суспільство його права вирішувати питання способів та пропорцій розподілу інвестиційних та споживчих доходів; не передбачає розвитку ініціативи та самостійності діяльності трудових колективів підприємств та регіонів держав, що в свою чергу призводить до згортання його діяльності та існування.

Список використаних джерел

1. Вдовенко Н. М. Еволюція теоретичних поглядів на державне регулювання розвитку аграрного сектору / Н. М. Вдовенко // Механізм регулювання економіки. Міжнар. наук. ж-л. Сум ДУ. — № 3 (57). — Суми, 2012. — С. 115—125.
2. Журавльов О. В. Держава в трансформації економічних систем Центральної і Східної Європи / О. В. Журавльов / Міжнар. наук.-практ. конф. [«Структурні трансформації національних економік в умовах глобалізації»], (31 жовтня 2014 р., м. Миколаїв). — С. 17—19.
3. Кремінь В. Г. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду) / В. Г. Кремінь,

Д. В. Табачник, В. М. Ткаченко. — К. : ARC-UKRAINE, 1996. — 793 с.

4. Лацис О. Когда умер Сталин? / О. Лацис // Известия. — 1993. — 3 марта. — С. 2.
5. Лукінов І. І. Вибрані твори / І. І. Лукінов. — К. : ННЦ ІАЕ, 2007. — Кн. 1. — 816 с.
6. Макаренко А. П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: [монографія] / А. П. Макаренко. — К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. — 636 с.
7. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. — М. : Экономика, 2000. — 878 с.
8. Новый тлумачний словник української мови : у 4 т. / Укладачі : В. Яременко, О. Сліпушко. — Том 1; Т. 3. — К. : Аконтінт, 1999. — 910 с.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. М. Смит. — М. : ЭКСМО, 2007. — 960 с.
10. Хайек Ф. А. Пагубная самодетельность. Ошибки социализма // Ф. А. Хайек ; пер. с англ. Е. Осиновой ; под. ред. Е. Гордеевой. — М. : Новости, 1992. — 304 с.
11. Хомутовська І. І. Соціально-економічне становлення Миколаївської області в роки «перебудови» / І. І. Хомутовська // Зб. наук. прак. міжнар. конф. [«Формування підґрунтя для державного розвитку: роль науки»] (29 листопада 2014, м. Київ). — К. : Центр наукових публікацій, 2014. — С. 40—43.

I. KISHCHAK, I. KHOMUTOVSKA

Mykolaiv

EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC ESSENCE OF SOCIALISM IN THE HISTORICAL ASPECT

A retrospective analysis using ideological approaches to the determination of the formation representations of definitions of the term "socialism" and social-economic development Ukrainian SSR during «restructuring» in the Soviet Union are conducted in the article, given the rationale for the use of multi-vector in understanding the essential of socialism. The different approaches to the understanding of a socialist country are defined in the article; it was possible to correlate these approaches to understanding the process of formation and socio-economic development of the Ukrainian SSR at the time of «restructuring» in the Soviet Union.

Keywords: socialism, social-economic development, Ukrainian SSR, socialist state, «restructuring».

И. Т. КИЩАК, И. И. ХОМУТОВСКАЯ

г. Николаев

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ СОЦИАЛИЗМА В ИСТОРИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

В статье проведено ретроспективный анализ с использованием идеологических подходов формирования представлений к определению дефиниций термина «социализм» и социально-экономического развития Украинской ССР во время «перестройки» в составе Советского Союза, дано обоснование необходимости использования разновекторности в осмыслении сущности природы социализма. В статье определены разные подходы к пониманию социалистической страны, это позволило скоррелировать данные подходы для понимания процесса становления и социально-экономического развития Украинской ССР во время «перестройки» в составе Советского Союза.

Ключевые слова: социализм, социально-экономическое развитие, Украинская ССР, социалистическая страна, «перестройка».

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 339.9:336.225.2:352(477)

Б. В. ПІДЦЕРКОВНИЙ

м. Луцьк

bohdan211@ukr.net

ПОДАТКОВА АВТОНОМІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: СУТНІСТЬ ТА СТАН В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність поняття «податкова автономія органів місцевого самоврядування». Охарактеризовано податкові повноваження органів місцевого самоврядування та правила закріплення тих чи інших податків за ними. Визначено основні елементи діючих місцевих податків і зборів та тенденції податкової автономії органів місцевого самоврядування.

Ключові слова: податкова автономія органів місцевого самоврядування, місцеві податки, податкова реформа.

В умовах здійснення децентралізації влади важливе значення має забезпечення органів місцевого самоврядування (далі – ОМС) необхідними фінансовими ресурсами. Іншими словами, ОМС повинні володіти достатніми засобами для виконання покладених на них повноважень, тому що без формування фінансово самодостатніх територіальних громад будь-яка реформа місцевого самоврядування втрачає сенс.

Сьогодні в Україні лише незначна частина фінансових ресурсів залишається на місцях, а решта розподіляється в центрі через складний і непрозорий механізм дотацій і субвенцій. Внаслідок цього ОМС не здатні ефективно виконувати власні і делеговані повноваження, зростає напруження в окремих регіонах. Свідченням останнього є останні події на сході країни.

Основа фінансових ресурсів ОМС як в Україні, так і в західних країнах формують податки і збори. Тому закономірно, що питання перенесення податкових платежів на місцевий рівень, закріплення за місцевими бюджетами тих чи інших загальнодержавних податків завжди були дискусійними і до сих пір стоять на порядку денному. Крім того, важливим є не лише обсяг податкових платежів, які мобілізуються до місцевих бюджетів, але й право безпосередньо впливати на їх формування.

Проблема податкової автономії ОМС постає слабо висвітленою у працях українських вчених. Зокрема, недостатньо дослідженою залишається сама категорія «податкова автономія ОМС» та підходи до її оцінки. Питання податкової автономії ОМС окремо не розглядається, а зазвичай досліджується у контексті реформування місцевого самоврядування,

фінансової децентралізації, фінансової автономії ОМС. Утім, вагомий внесок у вивчення окремих аспектів податкової автономії ОМС зробили такі вчені: Ю. І. Ганущак, Б. М. Данилишин, Я. А. Жаліло, М. І. Карлін, О. П. Кириленко, М. В. Корнеєв, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, Р. Масгрейв, О. О. Молдован, Ю. М. Скотляний та інші.

Метою роботи є висвітлення теоретичних засад дослідження податкової автономії органів місцевого самоврядування.

Відповідно до поставленої мети передбачено виконання таких завдань:

- 1) розкрити сутність поняття «податкова автономія ОМС»;
- 2) охарактеризувати податкові повноваження ОМС та правила закріплення тих чи інших податків за ними;
- 3) описати стан і тенденції податкової автономії ОМС в Україні.

За визначенням Універсального словника української мови під терміном «автономія» розуміють: 1) самоврядування певної частини держави, здійснюване в межах, передбачених загальнодержавним законом; 2) право установи, підприємства, організації самостійно вирішувати певні питання [4]. Відповідно, податкова автономія – це самоврядування у сфері податків.

Відмітимо, що у чинному законодавстві визначення «податкова автономія» немає. Утім, у п. 2 ст. 9 Європейській хартії місцевого самоврядування зазначено: «Принаймні частина фінансових ресурсів місцевих властей формується за рахунок місцевих податків та зборів, розмір яких вони мають повноваження встановлювати в межах закону». У п. 4 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. № 280/97-ВР

передбачено, що ОМС функціонують на основі правової, організаційної та матеріально-фінансової самостійності в межах повноважень, визначених цим та іншими законами. Главою 11 Бюджетного кодексу України до доходів місцевих бюджетів включають як місцеві, так і загальнодержавні податки та збори.

Що стосується праць вітчизняних учених, то повноцінного трактування терміну «податкова автономія» ми не знайшли. Натомість є велика кількість подібних визначень: «фінансова незалежність», «фінансова самодостатність», «фіскальна децентралізація децентралізація», «фінансове забезпечення» тощо.

У дослідженнях зарубіжних науковців увагу варто звернути на працю фахівців ОЕСР «Фінансова автономія органів місцевого самоврядування: оновлення». Автори цього дослідження вважають, що термін «податкова автономія» включає різноманітні аспекти органів місцевого самоврядування мати свої податки. Він охоплює такі риси як право ОМС вводити чи скасовувати податок, визначати базу оподаткування, надавати податкові пільги або звільнення від оподаткування [9].

Враховуючи вищевикладене, ми вважаємо, що *податкова автономія – це наявність в ОМС адекватних фінансових ресурсів, які формуються за рахунок податкових надходжень; право ОМС вводити чи скасовувати податки, встановлювати податкові ставки, визначати податкову базу, надавати пільги або звільнення від сплати податків для фізичних та юридичних осіб; реальна здатність ОМС розпоряджатися податковими надходженнями відповідно до пріоритетів місцевого економічного розвитку.*

Податкова автономія формується у процесі фінансової децентралізації, яка є фундаментом, основою стабільного регіонального розвитку країни. Сутність останньої полягає в передачі повноважень та відповідальності від центральних до регіональних органів та ОМС задля забезпечення можливості територіальних громад самостійно вирішувати питання місцевого значення [8, 51].

Іншими словами, податкова автономія – це певний стан, результат, який характеризує формування, наявність, стан податкових надходжень ОМС. Фінансова децентралізація – це процес передачі фінансових ресурсів на місцевий рівень.

Слід зазначити, що податкова автономія ОМС неможлива без надання їм прав щодо визначення видів податкових доходів місцевих бюджетів та баз оподаткування, встановлення податкових ставок та податкових пільг.

Про досить широкі повноваження ОМС щодо певного податку можна говорити у тому разі, коли ці органи наділені правом вводити або скасовувати такий податок, включаючи права щодо зміни усіх елементів податку. Якщо місцеві органи влади мають право встановлювати ставку податку (або змінювати її у визначених межах), то можна говорити про те, що вони наділені обмеженими податковими повноваженнями.

При цьому повинні існувати мінімальне та максимальне обмеження податкової ставки. Мінімальне обмеження на рівень податкової ставки дозволяє попередити руйнівні наслідки податкової конкуренції, пов'язані, зокрема, з тим, що багатші регіони можуть знижувати ставки з метою залучення нових підприємців. Максимальне – дозволяє попередити перекладання податкового тягаря на мешканців інших регіонів, пов'язане зі споживанням певних товарів або послуг.

Разом з тим, місцеві органи влади можуть мати право на отримання до місцевого бюджету певної частки загальнодержавних податків. Формування місцевих бюджетів за рахунок частки загальнодержавних податків може відбуватися у різних формах, які обумовлюють різний вплив ОМС на податкові доходи. Місцева влада може мати право на:

- а) встановлення додаткових ставок до певних загальнодержавних податків;
- б) отримання певного відсотку доходів від податків, зібраних на відповідній території, або на законодавчо визначену частку загальнонаціональних податкових надходжень [5, 26–28].

Якої-небудь уніфікованих норм які податки лишати на місцевому рівні, а які розподіляти між бюджетами, в тому числі місцевими, не існує. Вибір місцевих податків повинен підпорядковуватися конкретним критеріям. За висновками Керівного комітету місцевих і регіональних органів влади Ради Європи найважливішими підходами щодо добору місцевих податків є наступні:

- достатні обсяги надходжень і справедливий розподіл коштів. Місцеві податки необхідні для того, аби місцеві органи влади мали змогу надавати послуги, рівень яких у

населення асоціюється з розміром сплачених податків;

- невеликі адміністративні та виконавські витрати. Суттєвого зниження адміністративних витрат можна досягти за допомогою використання єдиного фіскального апарату, спільних форм і баз оподаткування при справлянні загальнодержавних і місцевих податків;
- рівень впливу. Місцеві податки не повинні впливати на соціальну поведінку громадян і сприяти переміщенню податкових баз;
- рівень ефективності витрат. Місцеве оподаткування повинно сприяти тому, щоб видатки ОМС залишалися на доцільному рівні, тобто збільшення видатків необхідне лише тоді, коли переваги від такого збільшення стануть вищими, ніж вартість самих витрат [6, 145–146].

У той же час, актуальним лишається дотримання принципів місцевого оподаткування, виділених ще І.Х. Озеровим:

- участь всього населення, яке користується доходами територіальної громади, у формуванні його фінансової бази;
- можливість введення надбавок до прибуткового податку;
- самооподаткування як найважливіший принцип формування фінансових джерел найнижчої ланки ОМС;

- розвиток короткострокового і довгострокового кредитування через механізм взаємного фінансування муніципалітетів [1, 97].

В Україні з 2011 по 2014 рік існувало два місцеві податки та три збори. Однак, 28–29 грудня 2014 року відбулася податкова реформа, внаслідок якої місцеві податки і збори були суттєво змінені. Станом на сьогодні функціонують такі місцеві податки і збори (таблиця 1): єдиний податок, податок на майно, збір за місця для паркування транспортних засобів та туристичний збір. Останні два збори є факультативними. Тобто, влада на місцях сама вирішує встановлювати їх чи ні.

Зауважимо, що, на нашу думку, податкова реформа була зумовлена вкрай низьким рівнем податкової автономії ОМС. Для підтвердження цієї тези розрахуємо три найбільш поширені показники податкової автономії (таблиця 2), до яких належать такі:

- 1) Показник питомої ваги доходів місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів. Характеризує частину доходів цих бюджетів, які формуються за раху-

Таблиця 1

Місцеві податки і збори в Україні

Назва податкового платежу	Платники	База оподаткування	Ставка оподаткування
1	2	3	4
Єдиний податок			
I група	Фізичні особи-підприємці (далі - ФОПи), які не використовують працю найманих осіб і обсяг доходу яких не перевищує 3 млн грн.	Мінімальна заробітна плата (далі - МЗП)	До 10% МЗП
II група	ФОПи, кількість працівників в яких не перевищує 10 осіб, а обсяг доходу 15 млн грн.	МЗП	До 20% МЗП
III група	ФОПи та юридичні особи, обсяг доходу яких не перевищує 20 млн грн.	Дохід	2% доходу – разі сплати ПДВ; 4% доходу – у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
IV група	Сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній звітний рік не менше 75%	Нормативна грошова оцінка одного гектара сільськогосподарських угідь з урахуванням коефіцієнта індексації	Залежить від категорії земель та їх розташування: від 0,27% до 3% бази оподаткування
Податок на майно			
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які є власниками об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості	Загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його часток	Встановлюється ОМС у розмірі не вище 2% МЗП станом на 1 січня звітного року за 1 кв. метр бази оподаткування

Продовження табл. 1

1	2	3	3
Плата за землю	Власники земельних ділянок, земельних часток (паїв) та землекористувачі	Нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням коефіцієнта індексації	Встановлюється залежно від проведення нормативної грошової оцінки земель та/або їх розташування. Встановлюється договором (орендна плата)
Транспортний податок	Фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні власні легкові автомобілі, що є об'єктами оподаткування відповідно до пп. 267.2.1 ПКУ	Легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування (легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см.)	Встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25 тис. грн. за кожен легковий автомобіль, що є об'єктом оподаткування
Збір за місця для паркування транспортних засобів	Юридичні особи та фізичні особи - підприємці, які згідно з рішенням ОМС організують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках	Площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету	Від 0,03% до 0,15% МЗП, установлені законом на 1 січня звітного року. Встановлюються за кожний день провадження даної діяльності у гривнях за 1 кв. метр площі відповідної земельної ділянки
Туристичний збір	Особі, які отримують послуги з тимчасового проживання (ночівлі) із зобов'язанням залишити місце перебування в зазначений строк	Вартість усього періоду проживання (ночівлі) в місцях, визначених пп. 268.5.1 ПКУ, за вирахуванням ПДВ	Встановлюється у розмірі від 0,5 до 1 відсотка до бази справляння

нок податків і зборів, що встановлюються ОМС. Розраховується шляхом ділення надходжень від місцевих податків і зборів на загальні доходи місцевих бюджетів [3, 60].

- 2) Частка місцевих податків і зборів по відношенню до ВВП. Розраховується шляхом ділення надходжень від місцевих податків і зборів до ВВП країни [9].
- 3) Частка податкових надходжень ОМС по відношенню до сукупних податкових надходжень.

Податкові надходження ОМС включають доходи місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів, а також загальнодержавних податків і зборів, закріплених за місцевими бюджетами. Сукупні податкові надходження розраховуються як сума надходжень від загальнодержавних та місцевих податків і зборів та обов'язкових соціальних внесків. У нашому

випадку сукупні податкові надходження спрощено розраховуємо як суму податкових доходів зведеного бюджету та власних доходів пенсійного фонду.

Як помітно з таблиці 2, рівень податкової автономії ОМС в Україні в цілому зростає, але ОМС мали безпосередній вплив на формування лише 3,5% власних доходів. Це свідчить про неефективність прийнятих в 2010 р. Податкового і Бюджетного кодексів, централізований розподіл фінансових ресурсів у межах країни. А зниження частки податкових надходжень ОМС по відношенню до сукупних податкових надходжень говорить ще й про посилення централізації влади в країні.

Таким чином, податкова реформа 28-29 січня була вимушеним заходом, спрямованим на посилення податкової автономії ОМС.

Таблиця 2

Показники податкової автономії ОМС в Україні*, %

№ з/п	Назва показника	Рік				
		2010	2011	2012	2013	2014
1	Показник питомої ваги доходів місцевих бюджетів від місцевих податків і зборів	0,52	1,41	2,42	3,31	3,48
2	Частка місцевих податків і зборів по відношенню до ВВП	0,07	0,19	0,39	0,50	0,51
3	Частка податкових надходжень ОМС по відношенню до	18,57	15,43	16,57	17,51	16,37

* розраховано на основі даних Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [2].

Так, віднесення плати за землю до місцевих податків, розширення бази оподаткування податком на нерухомість, запровадження роздрібного акцизу на окремі товари в теорії повинні призвести збільшення фінансової самостійності ОМС. Однак, поточна соціально-економічна ситуація в країні, зважаючи на високий загальний рівень податкового навантаження, може спричинити протилежний ефект.

На основі дослідження були зроблені наступні висновки:

1. Податкова автономія – це наявність в ОМС адекватних фінансових ресурсів, які формуються за рахунок податкових надходжень; право ОМС вводити чи скасовувати податки, встановлювати податкові ставки, визначати податкову базу, надавати пільги або звільнення від сплати податків для фізичних та юридичних осіб; реальна здатність ОМС розпоряджатися податковими надходженнями відповідно до пріоритетів місцевого економічного розвитку.
2. Податкова автономія формується в процесі фінансової децентралізації. Вибір податків, які слід лишати на місцевому рівні, повинен підпорядковуватися науковим принципам та критеріям.
3. Рівень податкової автономії ОМС в Україні у 2010–2014 рр. був низьким. У грудні 2014 р. в Україні була проведена податкова реформа, яка в теорії має сприяти його підвищенню рівня податкової автономії ОМС.

Враховуючи вищевикладене, у майбутньому необхідним є здійснення характеристики податкової реформи 28–29 грудня на підставі конкретних числових даних та проведення комплексної оцінки податкової автономії ОМС в Україні; визначення доцільних

та ефективних напрямів підвищення податкової автономії ОМС.

Список використаних джерел

1. Залогов Н. А. Российские ученые о местных финансах во второй половине XIX — начале XX вв. / Н. А. Залогов // Финансы. — 2010. — №1. — С. 70—73.
2. Квартальний аналіз виконання бюджету [Електронний ресурс]: Дослідження та матеріали // Бюджетний моніторинг. — Квартальний моніторинг. — Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/news/558/>.
3. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України [Текст]: навч. посібник / В. І. Кравченко / Науково-дослідний фінансовий ін-т. — К.: Знання, 1999. — 487 с. — (Вища освіта XXI століття).
4. Куньч З. Й. Універсальний словник української мови. — Тернопіль: Навчальна книга «Богдан», 2007. — 848 с.
5. Луніна І. О. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів [Текст] / [І. О. Луніна, О. П. Кириленко, А. В. Лучка та ін.]; за ред. д-ра екон. наук І. О. Луніної / НАН України; Інститут екон. та прогнозув. — К., 2010. — 320 с.
6. Петленко Ю. В. Місцеві фінанси [Текст]: опорний конспект лекцій для студ. спец. 7.050104 Фінанси (усіх форм навч.) / Ю. В. Петленко, О. Д. Рожко. — К.: Кондор, 2003. — 282 с.
7. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1424863378281298>.
8. Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики / заг. керівн. С. О. Біла. — К.: НІСД, 2013. — 82 с.
9. Blöchliger H., Rabesona J. The Fiscal Autonomy of Sub-central Governments [Електронний ресурс] / OECD Working Papers on Fiscal Federalism. — Режим доступу: <http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/fiscal-autonomy-of-sub-central>.
10. Taxation trends in the European Union. 2014 edition [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf.

В. ПИДТІСЕРКОВНИЙ

Lutsk

TAX AUTONOMY OF SUB-CENTRAL GOVERNMENTS: THE ESSENCE AND STATE IN UKRAINE

In this paper we defined the essence of the concept «tax autonomy of sub-central governments». Described the tax authorities of sub-central governments and the rules of fixing certain taxes on them. Defined the basic elements of local taxes and fees operating after the tax reform and trends of tax autonomy of sub-central governments.

Key words: tax autonomy of sub-central governments, local taxes, tax reform.

В. В. ПОДЦЕРКОВНИЙ

г. Луцк

НАЛОГОВАЯ АВТОНОМИЯ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ: СУЩНОСТЬ И СОСТОЯНИЕ В УКРАИНЕ

В статье определены сущность понятия «налоговая автономия органов местного самоуправления». Охарактеризованы налоговые полномочия органов местного самоуправления и правила закрепления тех или иных налогов за ними. Определены основные элементы действующих местных налогов и сборов, а также тенденции налоговой автономии органов местного самоуправления.

Ключевые слова: налоговая автономия органов местного самоуправления, местные налоги, налоговая реформа.

Стаття надійшла до редколегії 21.04.2015

УДК 378.519.8

А. Б. ПОЧТОВЮК

м. Кременчук

apochtovyuk@yandex.ru

АЛГОРИТМ ДОСЛІДЖЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИЩОЮ ОСВІТОЮ: МЕТОД РАНЖУВАННЯ

У статті запропоновано підхід до упорядкування векторів сполучення інтересів суб'єктів системи вищої освіти на шляху досягнення раціональності управління вищою освітою. Метод ранжування дозволяє визначити пріоритетність одних напрямів взаємодії перед іншими. Урахування раціональності поведінки суб'єктів системи вищої освіти утворює графічну модель у вигляді «каскаду». Послідовність дослідження раціональності управління вищою освітою повинна відповідати «каскаду» задоволення та сполучення інтересів суб'єктів системи вищої освіти.

Ключові слова: раціональність, вища освіта, ранжування, каскад, управління.

Сьогодні в Україні роботодавці відчувають гостру потребу у висококваліфікованих фахівцях окремих професій і кваліфікацій. Професійно-кваліфікаційний дисбаланс якостей працівника та вимог обійманої посади є результатом відсутності реалізації місії вищої освіти, яка полягає у задоволенні та сполученні інтересів суб'єктів системи вищої освіти (роботодавця, держави, вищих навчальних закладів, індивідуума). Встановити послідовність інтересів означає відповісти на запитання, чиї інтереси можуть і повинні стати вихідною точкою при виборі методів і побудові механізмів реалізації місії вищої освіти.

На думку науковців О. Кратта та Л. Деевої, раціональність є саме тією винятковою характеристикою, яка дозволяє оцінити функціонування системи вищої освіти (далі – СВО) [1, 268]. Алгоритм дослідження раціональності діяльності суб'єктів передбачає визначення послідовності задоволення та сполучення їх інтересів. Це необхідно, у першу чергу, для побудови ієрархії кількісних показників, які характеризують результати діяльності суб'єктів СВО.

У попередніх дослідженнях автором визначено рейтинг (ієрархічну послідовність) суб'єктів СВО за ступенем раціональності їх діяльності по відношенню до реалізації місії вищої освіти (далі – ВО): перше місце – роботодавець, друге місце – держава, третє місце – вищий навчальний заклад (далі – ВНЗ), четверте місце – індивідуум [2]. Проте не враховується той факт, що сполучення інтересів суб'єктів СВО відбувається із часовим запізненням. Спочатку задоволення інтересів, а потім їх сполучення, не є одночасним процесом через те, що накопичення та розподіл грошових

коштів в економічній системі (сплата податків, витрачання держбюджету), підготовка фахівців у ВНЗ та тощо, потребує часу. Оскільки фінансово-економічні результати є доказом реалізації місії ВО, то введення часового фактора є обов'язковим для визначення послідовності дослідження раціональності управління ВО.

Мета статті полягає у побудові алгоритму дослідження раціональності управління вищою освітою шляхом ранжування задоволення інтересів суб'єктів СВО у часі за ступенем важливості та значущості з позиції реалізації місії ВО.

Кожен із суб'єктів СВО не до кінця усвідомлює, що місія ВО полягає у повному та всебічному задоволенні інтересів усіх суб'єктів. Домогтися певного рівня задоволення інтересів можливо, якщо інтереси суб'єктів СВО будуть сполучені. Для послідовного оцінювання ступеню задоволення інтересів, важливим є визначення послідовності спрямованої взаємодії суб'єктів СВО.

Розгляд послідовності задоволення інтересів суб'єктів СВО у часі слід розпочати із базового інтересу роботодавця – професійно-кваліфікаційної відповідності індивідуума (носія професійних якостей). Початковим ланцюгом задоволення інтересів є сполучення «індивідуум – роботодавець». Першим показником є професійно-кваліфікаційна відповідність (далі – ПКВ). Рух далі у послідовності «роботодавець» – «держава» – «ВНЗ» – «індивідуум». Високий рівень ПКВ обумовлює високу продуктивність праці найманого працівника та високий рівень податкових відрахувань роботодавця до держбюджету. Із моменту, коли одна гривня, отримана держа-

вою від роботодавця, надійде до ВНЗ у вигляді фінансування держзамовлення, потрібен певний час. Це пов'язано із законодавчо врегульованою процедурою формування доходів та витрачання коштів держбюджету. Із моменту, коли одна гривня перетвориться на частину заробітної плати працівника після закінчення ВНЗ, необхідно більше часу – мінімум 4–5 років для отримання базової або повної ВО. Отже, утворюється логічний ланцюг задоволення інтересів суб'єктів СВО у часі.

Існує суттєва різниця між задоволенням і сполученням інтересів суб'єктів СВО: задоволення інтересів є одностороннім, тобто стосується лише одного суб'єкта, а сполучення інтересів відбувається лише через певний час та означає наявність зворотного зв'язку, коли задовольняються інтереси обох суб'єктів ланцюгів «роботодавець-держава», «держава-ВНЗ», «ВНЗ-індивідуум», «індивідуум-роботодавець». Ці ланцюги вже свідчать про сполучення інтересів.

Наприклад, вектор «індивідуум-роботодавець» вказує на задоволення інтересів роботодавця за максимального рівня ПКВ працівника, а сполучення інтересів відбудеться за умови отримання працівником високої заробітної плати, яка відповідає рівню його ПКВ (вектор «роботодавець-індивідуум») [3, 143].

Далі проведемо ранжування задоволення інтересів суб'єктів СВО на шкалі часу t із урахуванням ступеня раціональності їх діяльності. Метод ранжування заснований на розташуванні векторів сполучення інтересів суб'єктів СВО в зростаючому або спадаючому порядку. Застосування методу ранжування обумовлене необхідністю впорядкування восьми векторів сполучень інтересів суб'єктів СВО в часі t : «індивідуум-роботодавець», «роботодавець-держава», «держава-ВНЗ», «індивідуум-ВНЗ», «ВНЗ-індивідуум», «роботодавець-індивідуум», «держава-роботодавець», «ВНЗ-держава». Процедура ранжування полягає в розташуванні вказаних векторів в найбільш раціональному порядку і присвоєння кожному з них певного рангу у вигляді числа натурального ряду. При цьому ранг 1 отримує найбільш важливий вектор сполучення інтересів, а ранг n – найменш важливий. У результаті отримаємо шкалу порядку, в якій число рангів n дорівнює числу векторів. Підставою ранжування є розмір якісного внеску кожного вектору сполучення інтересів у досягнення раціональності управління вищою освітою.

Для спрощення графічного подання шкали ранжування, прийнято такі значення раціональності суб'єктів СВО: роботодавець – 100 %, держава – 75%, ВНЗ – 50%, індивідуум –

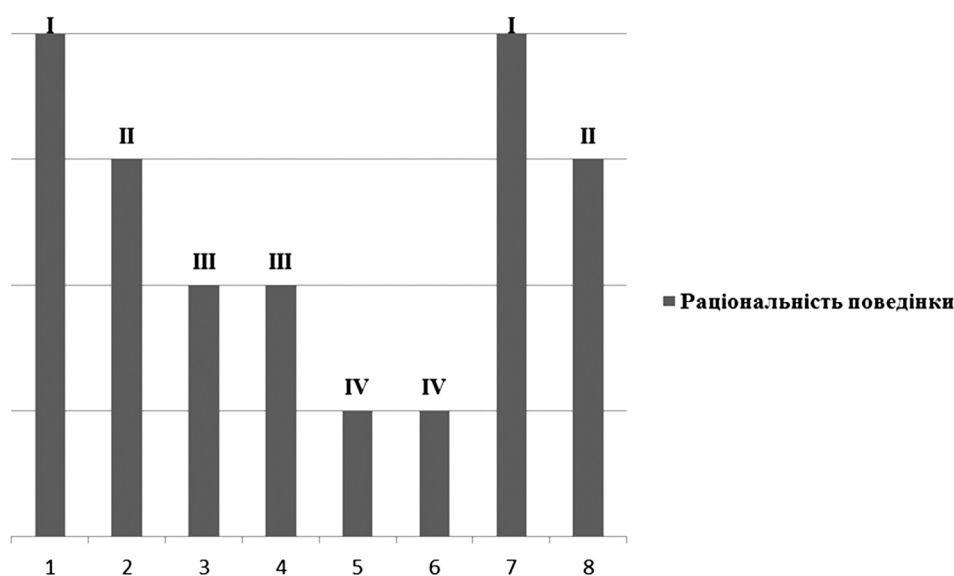


Рис. 1. «Каскад» задоволення інтересів суб'єктів у часі

Інтереси: I – роботодавця; II – держави; III – ВНЗ; IV – індивідуума.

Вектори: 1 – індивідуум-роботодавець; 2 – роботодавець-держава; 3 – держава-ВНЗ; 4 – індивідуум-ВНЗ; 5 – ВНЗ-індивідуум; 6 – роботодавець-індивідуум; 7 – держава-роботодавець; 8 – ВНЗ-держава

25%. У результаті, отримуємо послідовну зміну стовпчиків раціональності на часовій шкалі t у вигляді «каскаду» (рис. 1).

На рис. 1 наведено послідовність векторів сполучення інтересів суб'єктів як головної місії ВО за наявності в атрибутах раціональності діяльності ознак ПКВ. Вектор 1 – інтереси роботодавця задовольняються за максимального рівня ПКВ, який обумовлює високий рівень продуктивності праці найманого працівника. Вектор 2 – інтереси держави задовольняються за умов зростання виручки від реалізації продукції та полягають у збільшенні обсягів податкових надходжень. Вектор 3 – інтереси ВНЗ задовольняються за постійного зростання ліцензованого обсягу та обсягу держзамовлення, що визначається рівнем фінансування ВО. Вектор 4 – інтереси ВНЗ задовольняються за реалізації потенціалу та виконанні обсягу державного замовлення, які визначаються попитом на певні напрями підготовки (спеціальності). Вектор 5 – інтереси індивідуума задовольняються за отримання професійних знань та навиків, що залежать від якості освітніх послуг, запропонованих ВНЗ. Вектор 6 – інтереси індивідуума задовольняються за високих щомісячних витрат на одного працівника, які роботодавець згоден нести за професіоналізм персоналу. Вектор 7 – інтереси роботодавця задовольняються за цільового використання податків, коли держава виконує зобов'язання з підготовки потрібних роботодавцю фахівців із ВО. Вектор 8 – інтереси держави задовольняються за умови зростання ВВП та рівня життя населення, яке неможливе без підготовки потрібних економіці фахівців, тобто витрати держави на вищу освіту є економічно доцільними та мають позитивний економічний ефект.

За рис. 1, якщо базовий інтерес роботодавця у високому рівні ПКВ не дотримується, то сполучення інтересів «індивідуум-роботодавець» є відсутнім. Працівник не може розраховувати на гідну оплату праці. Як результат – по «каскаду» не буде досягнуто інших сполучень інтересів суб'єктів СВО, оскільки порушено цілісність логічної послідовності задоволення інтересів.

Держава, будучи гарантом соціально-економічного розвитку суспільства, володіє

інструментами регулювання раціональності управління ВО. Державні інструменти повинні орієнтуватися на потреби роботодавців. Орієнтиром освітньої політики держави є задоволення професійно-кваліфікаційних потреб роботодавців. Проте національні доктрини (програми) розвитку освіти говорять про людиноцентризм як основу гуманітарної політики України. Дослідження показує, що держава повинна звертати основну увагу на потреби роботодавців. Адже про ступінь задоволення їх потреб, у кінцевому випадку, свідчить задоволення потреб індивідуума. З одного боку, індивідуум вільно обирає професію та кваліфікацію, з іншого, він може розраховувати на високу заробітну плату лише у випадку збігу його вибору із потребами роботодавців у фахівцях цієї професії та кваліфікації. Індивідуум отримує по закінченні ВНЗ продукт у формі знань та навичок, який він намагається якомога дорожче продати роботодавцю. Якщо диплом про ВО є незатребуваним на ринку праці, то інтереси індивідуума не будуть задоволені. Отже, основну увагу потрібно зосереджувати на інтересах роботодавця, який здатен прийняти рішення за індивідуума стосовно професії та кваліфікації, яку він повинен обрати.

Урахування інтересів роботодавця має відбуватися навіть за умови протиріччя із інтересами індивідуума, який через ірраціональність власної поведінки не здатен оцінити корисність вибору пропозиції роботодавця для власного майбутнього. Оскільки роботодавець у першу чергу зацікавлений у висококваліфікованих кадрах, то він першим заявляє про власні потреби. Отже, раціональна діяльність роботодавця обумовлює досягнення ПКВ персоналу як пріоритетної цілі – реалізації місії ВО. Нечітке цілепокладання роботодавців, яке полягає у відсутності розуміння необхідності досягнення ПКВ, є головною причиною незадоволення кадрових потреб. Нерозуміння затребуваності коректної інформації серед суб'єктів СВО носить масовий характер. Неможливо акумулювати інформацію на рівні регіону або галузі економіки, якщо жоден роботодавець чітко не формулює власних потреб. Одночасно ані держава, ані ВНЗ, ані індивідуум не розуміють, яка саме

інформація від роботодавця їм потрібна. Отже, відсутнє соціальне замовлення на інформацію. Некоректна вхідна інформація робить неможливим якісний зворотній зв'язок.

Таким чином, «каскад» задоволення потреб суб'єктів визначає інтереси роботодавця первинними по відношенню до інтересів інших суб'єктів СВО. «Каскад» приводить у дію систему взаємовідносин «роботодавець – держава – ВНЗ – індивідуум». Будь-яке задоволення інтересів у ланцюгах одних суб'єктів послідовно по «каскаду» передається іншим ланцюгам, а далі може циклічно повторюватися. Незважаючи на відсутність інструментів реалізації діалогу, інструменти взаємодії роботодавця та держави характеризуються значним потенціалом співпраці. Зокрема, з одного боку, держава має усі необхідні можливості для врахування кадрових потреб роботодавців (нормативно-правове регулювання, діяльність державних служб зайнятості), з іншого боку, держава підзвітна роботодавцям, оскільки має відповідати за витрачання бюджетних коштів, джерелом поповнення яких є надходження від суб'єктів реального сектора економіки. Безпосередня участь бізнесу у розв'язанні проблем ВНЗ – шляхом формування вимог до фахової підготовки випускників, складання навчальних

програм, входження до складу рад при ВНЗ – взагалі є досить дискусійною. Роботодавець сплачує кошти до бюджету і має підстави вимагати задоволення власних потреб у досягненні ПКВ працівників.

Зазначимо, що проведене ранжування задоволення інтересів суб'єктів СВО у часі цілком характерне для України. Але, враховуючи той факт, що системи вищої освіти в різних країнах суттєво відрізняються одна від одної, потребують подальших досліджень «каскади» задоволення інтересів суб'єктів СВО інших країн. Аналіз європейського та світового досвіду досягнення раціональності управління вищою освітою стане корисним для нашої держави.

Список використаних джерел

1. Кратт О. А. Вища освіта: принципова схема раціональної діяльності / О. А. Кратт, Л. Г. Деєва // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2008. — № 635. — С. 266—273.
2. Почтовюк А. Б. Методика та порядок дослідження раціональності діяльності суб'єктів системи вищої освіти / А. Б. Почтовюк // Науковий журнал «Економічний форум». — Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2013. — Вип. 4/2013 — С. 136—143.
3. Почтовюк А. Б. Вища освіта: методологічні основи раціональності управління: монографія / А. Б. Почтовюк. — Кременчук : СВД Олексієнко В. В., 2014. — 431 с.

А. ПОЧТОВЬЮК
Kremenchuk

ALGORITHM OF RESEARCH OF RATIONALITY THE MANAGEMENT OF HIGHER EDUCATION: RANKING METHOD

In article approach to streamlining of vectors of a combination of interests of subjects of system of the higher education on the way of achievement of rationality of management of the higher education is offered. The method of ranking allows to define priority of one directions of interaction before others. The accounting of rationality of behavior of subjects of system of the higher education forms graphic model in the form of «cascade». The sequence of research of rationality of management of the higher education has to correspond to «cascade» of satisfaction and combination of interests of subjects of system of the higher education.

Key words: rationality, the higher education system, rankings, cascade, management.

А. Б. ПОЧТОВЬЮК
г. Кременчук

АЛГОРИТМ ИССЛЕДОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ: МЕТОД РАНЖИРОВАНИЯ

В статье предложен подход к упорядочению векторов сочетания интересов субъектов системы высшего образования на пути достижения рациональности управления высшим образованием. Метод ранжирования позволяет определить приоритетность одних направлений взаимодействия перед другими. Учет рациональности поведения субъектов системы высшего образования образует графическую модель в виде «каскада». Последовательность исследования рациональности управления высшим образованием должна соответствовать «каскаду» удовлетворения и совмещения интересов субъектов системы высшего образования.

Ключевые слова: рациональность, высшее образование, ранжирование, каскад, управление.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ ТА ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

УДК 339.138

М. С. АНДРОЩУК, І. О. ДЕЙНЕГА, Л. О. ШЕЛЮК

м. Рівне

2011zima@ukr.net

МАРКЕТИНГОВЕ ОЦІНЮВАННЯ БРЕНДУ УКРАЇНИ

Конкретизовано зміст понять «бренд» та «користувачі інформаційного поля бренду». Розкрито макроекономічний зміст понять «імідж» та «репутація», визначено їх взаємозв'язок та вплив на бренд держави. Виокремлено сильні та слабкі сторони України, які варто враховувати при формуванні її іміджу. Проведено маркетинговий аналіз матеріальних складових бренду України. Визначено основні заходи по вдосконаленню бренду України

Ключові слова: бренд, бренд України, інформаційне поле, ЗМІ, імідж, репутація.

На сьогодні Україна стала на шлях реальних ринкових реформ. Зміни стосуються всіх сфер життя суспільства, а їх вплив активно ретранслюється на економічну ситуацію в країні. Війна, застарілі технології, збанкрутілий бюджет – ці та інші негаразди вимагають і від українського уряду, і від українського суспільства негайних та координальних змін. Будь-які зміни потребують фінансової підтримки. Можлива вона, як відомо, як за рахунок зовнішніх, так і внутрішніх джерел. При цьому довіра інвесторів до країни тут є визначальним фактором. Вирішити це завдання Україна зможе лише побудувавши ефективну систему інформаційних відносин як в середині держави, так і з зовнішнім світом. Від того, як будуть сприймати нашу державу на зовнішній арені залежатиме, чи нададуть Україні кредити, військову або консультаційну допомогу тощо і зрештою, буде чи не буде існувати далі держава Україна надалі. Поняттям, яке виражає сукупність матеріальних характеристик об'єкту та відношення оточуючих до нього, прийнято називати брендом. Саме тому ідентифікування складових бренду України та визначення факторів, що впливають на ефективність їх функціонування, є актуальною проблемою, що вимагає нагального вирішення сьогодні.

Теоретичні та практичні аспекти формування бренду України досліджували у своїх роботах такі вітчизняні наковці, як Д. Богуш,

Н. Качинська, В. Мирошниченко, Н. Котова, А. Федорів та інші. Проте залишаються не достатньо висвітленими питання, пов'язані із ідентифікуванням складових бренду України та визначення економічних факторів, що впливають на ефективність їх функціонування.

Метою цієї роботи є оцінювання основних складових бренду Україна та ідентифікування заходів, реалізація яких сприятиме формуванню сильного бренду держави.

На сьогодні носієм іміджу країни, підприємства чи товару є бренд.

Бренд – це не тільки сукупність графічних (матеріальних) складових, що складаються з назви, графічного зображення (логотипу) і звукових символів об'єкту (країни, підприємства або товару). Поняття бренду більш широке, оскільки в нього ще додатково входять:

- сам об'єкт (країна, підприємство або товар) з усіма його характеристиками;
- набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем і приписуються ним об'єкту;
- інформація про цільовий ринок бренду;
- обіцянки яких-небудь переваг, дані автором бренду учасникам цільового ринку, тобто той зміст, що вкладають у нього самі творці (доволі поширеною є помилка творців бренду, яка полягає в ототожненні їхнього сприйняття та сприйняття цільової аудиторії, хоча на практиці доволі часто вони розходяться).

Для управління брендами важливе значення має ідентифікування користувачів інформаційного поля бренду, адже саме від них залежатиме формування бренду взагалі.

Користувачі інформаційного поля бренду – це об'єкти і суб'єкти, які контактують із брендом, від думки яких залежить змістовність та конкурентоздатність бренду в цілому. В залежності від об'єкту, який є носієм бренду, їх склад може змінюватись. Так, наприклад, якщо мова йде про товар, то до таких користувачів слід віднести: споживачів та покупців товару, постачальників матеріально-технічних ресурсів, конкурентів. До користувачів інформаційного поля бренду країни варто віднести: громадян, підприємства та підприємців, органи влади тощо цієї країни, а також громадян, підприємства та підприємців, органи влади тощо інших країни світу, з якими або контактує ця країна, або які є найбільш потужними імпортерами інформаційних, фінансових тощо ресурсів на світовій арені.

Цільовий ринок бренду – це сукупність суб'єктів, від яких буде залежати успіх просування певної території.

Ф. Котлер, К. Асплунд, І. Рейн, Д. Хайде до цільового ринку бренду території відносять: туристів і учасників конференцій; експортерів; зовнішніх інвесторів; виробників товарів і послуг; штаб-квартири і регіональні представництва корпорацій; нових мешканців [1, 45].

Одночасно вищезазначені науковці підкреслюють, що при формуванні цільового ринку певної території необхідно розрізняти: людей і компанії, які варто привабити; людей і компанії прийнятні, проте на них не потрібно спеціально націлюватися; людей і компанії, яких потрібно уникати або позбавляти стимулу [1, 51].

Таким чином, не всі користувачі інформаційного поля бренду є його цільовим ринком.

Об'єкт може стати брендом, не тільки завдяки своїм якісним властивостям, їх візуалізації, але й реалізації грамотної маркетингової і рекламної політики, драйвером якої стає продумана комунікаційна платформа, в основі якої лежить концепція бренду, аналіз конкурентних зусиль, маркетингова оцінка ситуації і творча (креативна) ідея просування.

Розглядаючи бренд країни (держави), не можна обійти питання іміджу та репутації. У науковій літературі ці поняття часто ототожнюються. На нашу думку, доречним є сприй-

няття іміджу як феномена, що переважно формується цілеспрямовано (штучно), а бренд – як похідну іміджу та репутації країни. Між поняттями імідж і репутація теж існує певна відмінність. Морфологічний аналіз слів цих слів дозволив встановити наступне:

- «імідж – рекламний, представницький образ кого-небудь (наприклад, громадського діяча), що створюється для населення» [2, 396];
- «репутація – громадська думка про кого-, що-небудь» [2, 1026].

Підтверджує такий стан речей і сучасна економічна література:

- «імідж (з англ. image – образ) – образ товару, послуги, підприємства, сукупність асоціацій і вражень про них, які складаються у свідомості людей і пов'язується із конкретним уявленням. Створення іміджу – одне із завдань реклами» [3, 299];
- «репутація (фр. reputation з лат. reputation – обдумування, роздуми) – встановлена загальна думка про якості, переваги і недоліки кого-небудь, чого-небудь» [3, 893].

Погоджуються з таким станом речей і психологи, зокрема З. Фрейд: «імідж – це не стільки реальний образ людини чи предмета (Ego), скільки ідеальний образ (Super Ego), який, природно, відрізняється від реального» [4, 228].

Таким чином, імідж – це штучно створений образ держави, а репутація – реально сформоване уявлення про неї.

Вважаємо, що для повномасштабного розуміння іміджу України варто було б розглянути складові іміджу держави і іміджу країни в комплексі. Крім того, як у зазначалось вище, держава і країна – взаємопов'язані поняття, адже не може бути держави, якщо немає країни (території, людей). На противагу існування країни ще не передбачає наявність держави. Тому імідж держави включає в себе складові іміджу країни та додатково складові, які характерні виключно для держави.

Для формування бренду країни важливо, щоб і її імідж, і її репутація мали позитивне забарвлення. Проте, враховуючи штучність формування поняття «імідж», більш важливим є все-таки репутація. Як зазначав С. Анхольт, кількість витрачених грошей на формування бренду не є прямо пропорційною величиною до отриманого результату. На сьогодні цю тезу можна підтвердити за допомогою брендингу Росії. Як зазначають ЗМІ, Росія щорічно витрачає значні ресурси для того, щоб утримувати свій імідж на високому рівні, проте він постійно

знижується в результаті реальної агресивної політики, яку реалізовує ця країна в світі (зокрема збройний напад на Грузію, Україну).

Репутація є об'єктивною, відповідає дійсності, направленість її дії більш різнопланова (діє як на існуючих, так і нових партнерів країни). Обмеженість її використання в якості складової бренду пов'язане з низьким рівнем впливу через ЗМІ та значним проміжком часу, необхідним для її формування.

Таким чином, при формуванні бренду країни слід приділяти увагу як формуванню іміджу країни, так і її репутації, проте пріоритет слід надавати все-таки репутації, враховуючи пролонгований термін її дії на сприйняття цільової аудиторії.

Результати дослідження ступеня розробленості проблеми формування іміджу країни дозволили встановити, що, як правило, предметом досліджень є імідж країни в зовнішньому середовищі. Вважаємо, що імідж країни – це результат інтегрованої оцінки зовнішнього (у світі) і внутрішнього (всередині держави) іміджу, які часто можуть містити суперечливі, різноспрямовані тенденції.

Внутрішньополітичний імідж країни – це засіб налагодження діалогу, зворотного зв'язку з населенням, залучення його у свою діяльність, форма управління його настроями, спосіб проектування соціальних проблем на політику.

Водночас слід зазначити, що якщо на формування позитивного сприйняття держави у світі більшою мірою впливають результати демократичної трансформації, то усередині країни – насамперед рівень соціального самопочуття громадян.

До цільового ринку бренду країни варто включати як зовнішніх (за межами країни), так і внутрішніх (всередині країни) користувачів інформаційного поля бренду.

На сьогодні характерною є ситуація, коли «імідж України у світі в загальному позитивний, але її імідж для населення набагато гірший» [5]. Цей факт не може сприяти формуванню цілісного образу держави. Відповідно пріоритетним на сьогодні є формування внутрішнього іміджу України.

Дослідження іміджу України в інтерпретації закордонних ЗМІ (американських, європейських) виявило деякі моменти не завжди

дружнього сприйняття української тематики. Закордонні ЗМІ інколи формують імідж України як країни з недемократичною, корумпованою державною системою, вказують на випадки порушення прав людини. Підкреслюються недоліки в політичному, економічному, соціально-культурному житті Української держави. У сфері їх зовнішньої політики акцент робиться на непередбачуваності й нестабільності України як міжнародного партнера. Подекуди значного поширення одержав комплекс стереотипів: Україна – корумпована країна з неефективною владою, українська демократія не відповідає західним стандартам, в Україні вибіркове правосуддя.

Проте можна виокремити і сильні сторони, які сьогодні варто враховувати при формуванні іміджу України, зокрема: високий потенціал сільського господарства (30% світових чорноземів); вигідне територіальне положення – відповідно високий транспортний потенціал; високий рівень освіти населення; наявність культурної та історичної спадщини тощо. До цих складових варто було додати: високий рівень громадянської свідомості; прагнення і розуміння більшістю громадян необхідності змін у суспільному житті; взаємоузгодження ціннісних орієнтирів українців із загальноєвропейськими.

Сучасні дослідження з політології, соціології та політичної іміджології дають змогу виокремити такі структурні компоненти іміджу держави: суб'єктивні (імідж політичного лідера, імідж політичної еліти тощо), об'єктивні (імідж політичного режиму, імідж соціально-економічного розвитку тощо), часові (культурно-історичні факти, сучасні політичні події тощо), комунікативні (модель іміджу, канали трансляції та тиражування тощо). Результати дослідження основних складових іміджу держави Україна представлені в таблиці 1. Вони засвідчують високий імідж політичного лідера України (президента), особливо на міжнародній арені, переважно низький імідж політичної еліти, неоднозначний імідж збройних сил України (високий військовослужбовців (офіцерів, солдатів) та низький вищого військового командування, низький імідж соціально-економічного розвитку та високий сучасних політичних подій.

Дослідження основних складових іміджу держави Україна

Складові іміджу	Зміст складової	Рівень іміджу (PI)	Механізм впливу
<i>Суб'єктивні</i>			
Імідж політичного лідера	Петро Порошенко	На позачергових виборах Президента України (25.05.2014) отримав 54,7 % <i>PI- високий</i>	Об'єкти впливу: імідж президента як політика (система політичних переконань, стиль прийняття політичних рішень, рівень стосунків із послідовниками та політичною елітою держави, а також із лідерами інших держав тощо), імідж президента як людини (уявлення про себе, стійкість до стресу, ініціативність, моральні принципи тощо). Канали (знаряддя) впливу: політичні технології; ЗМІ
Імідж політичної еліти (ПЕ)	Властивий киевоцентризм з поділом на київську, дніпропетровську і трохи харківську еліту; поділ на тих, хто підтримує ідеї Майдану і тих, хто їх не підтримує (опозиція)	Чванство, брак державницької відповідальності за практичні дії, брак політичної культури, корумпованість, кумовство <i>PI – низький</i>	Об'єкти впливу: окремі індивіди, що входять до складу ПЕ Канали (знаряддя) впливу: політичні технології; ЗМІ
Імідж збройних сил України (ЗСУ)	Імідж вищого військового командування (міністра оборони), імідж армії як цілісного соціально-політичного інституту та імідж окремих військовослужбовців (офіцерів, солдатів)	Свідомий розвал ЗСУ урядом Януковича, знищення їх бойового потенціалу, проблеми корупції, хабарництво, розпродаж армійського майна та техніки генералітетом, бездіяльність командирів, наявність нестатутних взаємовідносин у солдатському середовищі; зміна підходів до служби у ЗСУ («Захисти свою країну»), підтримка народу <i>PI окремих військовослужбовців (офіцерів, солдатів) – високий; PI ВВК – низький</i>	Об'єкти впливу: соціальна та історична пам'ять народу; воєнно-політична ситуація, ступінь зовнішніх загроз; офіційно заявлене призначення армії та її функції; масштаби витрат на армію в зіставленні з можливостями країни; об'єктивний стан ЗСУ; Канали (знаряддя) впливу: політичні технології; інформаційне забезпечення військового відомства у співпраці з цивільними ЗМІ
<i>Об'єктивні</i>			
Імідж соціально-економічного розвитку	обсяги виробництва і доходів; інституційна, соціальна і адміністративна структури суспільства; рівень суспільної свідомості; традиції і звички	зниження доходів, погіршення соціального забезпечення населення; зниження обсягів промислового виробництва; підвищення рівнів безробіття і смертності; нестабільність курсу гривні; корупція <i>PI – низький</i>	Об'єкти впливу: підприємства (підприємці), міністерства і відомства, Уряд України, населення Канали (знаряддя) впливу: ЗМІ, урядові канали інформації
<i>Часові</i>			
Сучасні політичні події	Помаранчева революція (листопад – грудень 2004 року), революція гідності (з 21 листопада 2013 до лютого 2014 року)	в Україні були створені важливі передумови для початку нової сторінки у вітчизняній історії, яка відкриває сприятливу перспективу для подальшої розбудови цивілізованої України та її взаємодію із зовнішнім світом <i>PI – високий</i>	Об'єкти впливу: населення України та країн світу, уряди України і світу, міжнародні організації Канали (знаряддя) впливу: ЗМІ, урядові канали інформації, інформаційні канали міжнародних організацій

Джерело: власна розробка авторів

Сукупність асоціацій, що вшановуються громадянами власної країни, дбайливо усядковуються та презентуються, й за допомогою яких відбувається світова ідентифікація країни можуть зробити національну ідею в цій державі ефективною, її національного лідера – успішним, національну безпеку – стабільною, а саму державу – рівноправним гравцем світових процесів [6, 221].

Метою національного брендінгу частіш за все стає створення, корекція та презентація працездатного позитивного іміджу країни, навколо якого консолідуватиметься сама держава-нація та відтворюватимуться перспективні вектори міжнародної політики [6, 222].

Також, слід зазначити, бренд будь-якого об'єкта, в тому числі і країни, включає в себе ряд характеристик, відповідно до яких він

може бути ідентифікований його користувачами. Ідентифікація бренду здійснюється користувачем інформаційного поля або комплексно, або за однією із ключових характеристик, властивих бренду.

Це, у першу чергу, матеріальні складові бренду, до яких при розгляді бренду країни варто віднести: назву країни; Державний прапор; Герб (Великий, Малий); Державний гімн; Конституцію.

Для досягнення максимального ефекту, всі елементи ідентифікації повинні бути чітко взаємопов'язані. Результати маркетингового аналізу основних матеріальних складових, які формують бренд України, відтворені в таблиці 2. Вони дозволили встановити їх високий культурний, історичний, ментальний, смисловий тощо рівень.

Таблиця 2

Маркетинговий аналіз матеріальних складових бренду Україна

Складова бренду	Стислий аналіз	Висновок
Назва «Україна» [У к р а ї н а]	Слово містить 7 букв і 8 звуків, з яких 4 голосні і 4 приголосні	Назва невелика за обсягом, легко вимовляється і запам'ятовується, не має аналогів звучання у світі, тобто є індивідуальною
Синьо-жовтий (блакитно-жовтий) прапор	Синій (блакитний) – для більшості людей асоціюється з небом, вселяє в душу оптимізм і спокій, пригнічує агресивність і руйнівні емоції; це колір ясності, спокою, мудрості [7]; відповідає іпостасі Святого Духа, а також символізує небесну чистоту та непорочність Пресвятої Богородиці [8]. Жовтий – формує позитивне й оптимістичне ставлення до життя; це колір сонця, життєвої сили, влади [7]; у вченні фен-шуй це колір волі [9]; колір вінців Христа й оточуючих його старців-священиків. Взагалі, це колір царственої слави, достоїнства та багатства [8]. При поєднанні цих двох кольорів утворюється третій – зелений, що найчастіше асоціюється з життям, народженням і природою, оскільки він символізує зростання, розвиток, гроші (долари), процвітання і благополуччя [7]	Ці кольори протилежні за змістом як інь і янь у китайській філософії. За значення співзвучний з малим гербом, оскільки символізує трьохвимірність світобудови. Значення кольорів відповідає характеру українців та особливостям їх трудової діяльності у минулому і, зважаючи на світові тенденції споживання/виробництва продуктів харчування, майбутньому
Малий герб – Тризуб	Символізує трьохвимірність світобудови (оскільки три-зуб); трикутник, поставлений на одну із своїх вершин, асоціюється з рухом [10]; «трикутники» є природженими лідерами, завжди прагнуть захопити контроль над ситуацією. Вони енергійні, рішучі, вміють концентруватися на головному та аналізувати ситуацію, дуже комунікабельні і легко знаходять спільну мову з іншими	Кольорова гамма відповідає кольорам державного прапору, зображення є унікальним, за суттю позитивний, відповідає прапору
Великий герб	Зображення Малу Герба у центрі, по боках від нього – фігури лева і запорізького козака, знизу – синьо-жовта стрічка, а зверху – князя корона (проект КМУ 15 липня 2009 року) [11]	Не достатньо символізує єдність України, деякі графічні елементи не відповідають історичним реаліям, вимогам геральдики, іконографії
Гімн	Повтор звертання «браття» викликає почуття єдності всієї нації, всіх громадян України [12]. Містяться слова, що відображають: історичну спадщину України («козацького роду»), базові цінності українців (душа, воля, слава, праця)	Викликає почуття патріотизму, в українській неоісторії став символом боротьби народу за свободу

Джерело: систематизовано авторами на основі [7, 8, 9, 10, 11, 12].

Отже, бренд будь-якого об'єкта, у тому числі і країни, включає в себе ряд характеристик, відповідно до яких він може бути ідентифікований його користувачами. Ідентифікація бренду здійснюється користувачем інформаційного поля або комплексно, або за однією із ключових характеристик, властивих бренду. Для досягнення максимального ефекту, всі елементи ідентифікації повинні бути чітко взаємопов'язані.

Результати дослідження матеріальних складових бренду «Україна» дозволили встановити їх високий культурний, історичний, ментальний, смисловий тощо рівні. Вимагає доопрацювання та негайного затвердження Верховною Радою України Великого герба України, який є важливим елементом державного бренду, оскільки на нього покладені функції в тому числі і консолідації нації, що наразі є однією з найважливіших проблем держави Україна.

Враховуючи вищезазначені результати дослідження рекомендуємо: негайно доопрацювати та затвердити Великий герб України, розробити комплекс заходів по покращенню соціально-економічного розвитку України, підвищенню іміджу вищого військового командування Збройних сил України та іміджу її політичної еліти, сприяти повному викориненню корупції в Україні.

Реалізація запропонованих заходів дозволить підвищити імідж України, сприятиме формуванню сильного бренду країни Україна та забезпечить існування держави Україна в довгостроковій перспективі.

М. ANDROTCHUK, I. DEINEGA, L. SHELYUK
Rivne

BRAND MARKETING ASSESSMENT UKRAINE

Concretized meaning of «brand» and «brand users of the information field». Solved macroeconomic meaning of «image» and «reputation», defined their relationship and impact on the brand of the state. Thesis there is determined the strengths and weaknesses of Ukraine, which is to take into account when forming its image. A marketing analysis of material components Ukraine brand. The main measures to improve the brand Ukraine.

Key words: brand, Ukraine brand, information sphere, media, image, reputation.

М. С. АНДРОЩУК, И. А. ДЕЙНЕГА, Л. А. ШЕЛЮК
г. Ровно

МАРКЕТИНГОВАЯ ОЦЕНКА БРЕНДА УКРАИНЫ

Конкретизировано содержание понятий «бренд» и «пользователи информационного поля бренда». Раскрыто макроэкономическое содержание понятий «имидж» и «репутация», определена их взаимосвязь и влияние на бренд государства. Выделены сильные и слабые стороны Украины, которые сейчас следует учитывать при формировании ее имиджа. Проведено маркетинговый анализ материальных составляющих бренда Украины. Определены основные мероприятия по совершенствованию бренда Украины.

Ключевые слова: бренд, бренд Украины, информационное поле, СМИ, имидж, репутация.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Маркетинг мест / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. — СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. — 376 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. — К. ; Ірпінь: Перун, 2003. — 1440 с.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 5-е изд., доп. и перераб. — М. : Институт новой экономики, 2002. — 1280 с.
4. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я / З. Фрейд. — Минск : Беларусь, 1991. — 606 с.
5. Лозинський А. Результати Майдану: спроба першої оцінки з Нью-Йорка [Електронний ресурс] // Український погляд. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://ukrpohliad.org/blogs>
6. Нагорняк Т. Л. Країна як бренд. Національний бренд «Україна» // Стратегічні пріоритети. — 2008. — № 4 (9). — С. 220—228.
7. Вплив кольорів на фізичний і душевний стан людини [Електронний ресурс] // Smerfero. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://smerfero.com/vplyv-koloriv-na-fizychnyj-i-dushevnyj-stan-lyudyu/>.
8. Малиновський В. І. Вплив елементів символізму на структуру і форму предметів церковного костюма [Електронний ресурс] // Бібліотека українських авторефератів. Офіційний сайт. — Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load
9. Колір та його вплив на організм людини [Електронний ресурс] // Острів знань. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://shkola.ostriv.in.ua/publication/code-1f36a133d732c>
10. Окландер, Жарковська. Поведінка споживача. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/1988041163213/marketing/chiniki_vplivu_vibirkovist_sprinyattya.
11. Герб України [Електронний ресурс] // Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
12. Ще не вмерла Україна. Аналіз [Електронний ресурс] // Довідник цікавих фактів та корисних знань. Офіційний сайт. — Режим доступу: <http://dovidka.biz.ua/shhe-ne-vmerla-ukrayina-analiz>.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 336.7

Т. В. БІЛОВУС

м. Миколаїв

tatianabilovus@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Стаття присвячена дослідженню особливостей діяльності інститутів спільного інвестування на ринку цінних паперів. Проаналізовано їх кількісні показники розвитку в Україні. Висвітлено проблемні питання сучасного розвитку вітчизняного ринку цінних паперів. Запропоновано основні заходи, що мають бути спрямовані на підвищення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування.

Ключові слова: ринок цінних паперів, інститути спільного інвестування, діяльність.

Однією із найбільш гострих проблем сучасної України є досягнення стабільного економічного росту. Серед чинників, які можуть допомогти трансформувати економіку України, домінуючим стає інвестиційний аспект. Надзвичайно важливим для формування інвестиційного капіталу є ринок цінних паперів. Пріоритетним завданням ринку цінних паперів, як відомо, є забезпечення умов для залучення інвестицій компаніями, доступ підприємств до більш дешевого капіталу, порівняно з іншими джерелами, а також залучення і перерозподіл капіталу в ті галузі економіки, де це необхідно з токи зору економічної доцільності.

Реалізація даного завдання неможлива без діяльності фінансово-кредитних організацій, які є невід'ємними учасниками ринку цінних паперів. Важливими постачальниками інвестиційного капіталу в Україні є спеціалізовані небанківські фінансово-кредитні установи (ФКУ), роль яких у фінансуванні економічної діяльності щороку зростає. Дана тематика є актуальною тому, що серед небанківських фінансово-кредитних установ най-

більш активними інвесторами вітчизняної економіки є інститути спільного інвестування (ІСІ) [14].

Значний внесок у розкриття питань функціонування та розвитку інститутів спільного інвестування на ринку цінних паперів зробили такі вітчизняні вчені-економісти, як В. Базилевич, Ф. Бутинець, О. Василик, О. Васюренко, Ю. Власенкова, В. Зимовець, С. Зубик, В. Корнеєв, В. Кремень, М. Крупка, І. Лютий, С. Львовичкін, В. Опарін, М. Савлук, В. Федоров, С. Черкасова, В. Шелудько.

Метою статті є дослідження особливостей діяльності інститутів спільного інвестування на ринку цінних паперів України.

Статистичні дані Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) щодо залучення інвестицій в економіку України у 2009–2013 роках за допомогою фінансових інструментів ринку цінних паперів (РЦП), є переконливим доказом того, що надзвичайно важливим для формування інвестиційного капіталу країни є ринок цінних паперів (рис. 1).

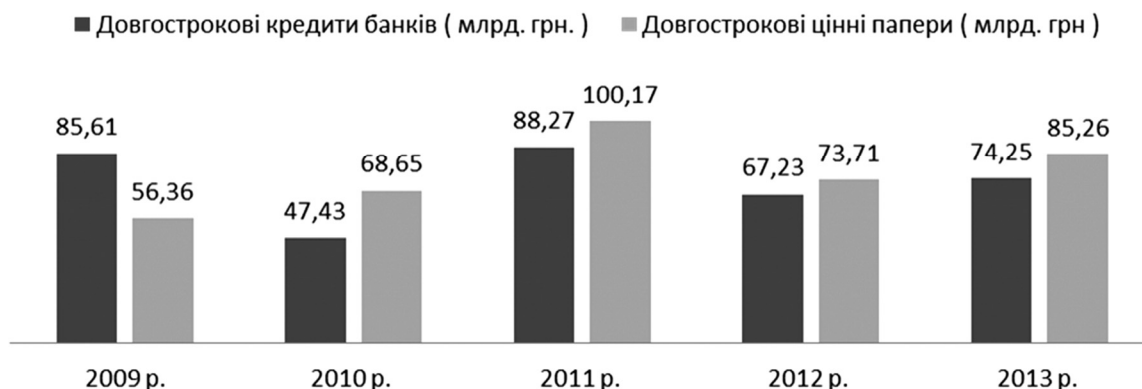


Рис. 1. Залучення інвестицій в економіку України у 2009–2013 роках

* Джерело: [15].

На рис. 1 можна побачити, що ринок цінних паперів створює серйозну конкуренцію для комерційних банків, оскільки в останні роки за допомогою довгострокових цінних паперів інвестиційних ресурсів було залучено більше, ніж за допомогою довгострокових кредитів банку. За допомогою інструментів ринку цінних паперів грошові засоби направляються, перш за все, в ті галузі економіки, які є найефективнішими в плані можливості отримання прибутку, і саме таким чином здійснюється інвестування економіки.

На сьогодні найбільш затребуваною формою фінансового посередництва є система колективного інвестування, до якої входять інвестиційні та пенсійні фонди. Як видно з таблиці 1, найбільшими постачальниками інвестиційних ресурсів в Україні серед небанківських ФКУ є інститути спільного інвестування.

Економічно розвинені країни світу, як показує проведений аналіз, надають великого значення формуванню, збереженню і примноженню заощаджень населення, а також розвитку інституту спільного (колективного) інвестування як основного засобу акумуляції коштів населення на фондовому ринку. Інтенсивний розвиток інституту спільного інвестування в регіонах є закономірним процесом, який дає змогу здійснювати перерозподіл грошових ресурсів, узгоджувати інтереси інвесторів, знижувати ризики інвестиційної діяльності. В. Заяць зазначає, що в США населення бере активну участь у спільному інвестуванні, його частка досягає 70% фінансових активів країни і у п'ять разів перевищує частку держави [4, 341-349].

В Україні перші інвестиційні фонди з'явилися порівняно недавно – у 1994 році і стали важливим механізмом започаткування в Україні процесу масової приватизації. У класичному вигляді, з точки зору їх природи та функцій, інвестиційні фонди почали створюватись в нашій країні у 2003 році, після прийняття у 2001 році Верховною Радою України Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [8, 18–21]. Прийняття цього закону певним чином покращило розвиток цієї сфери, запровадивши деякі уточнення та доповнення до стандартів бухгалтерського обліку з метою забезпечення прозорості фондового ринку та підвищення інвестиційної привабливості нашої країни [10, 128–131].

Відповідно до зазначеного закону інститут спільного інвестування є корпоративний або пайовий фонд. Для управління активами інститутів спільного інвестування законодавством передбачене створення спеціальних компаній (компаній з управління активами). Компанія з управління активами інституційних інвесторів (КУА) - господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку [1].

Спеціалізовані організації, що управляють активами багатьох дрібних інвесторів, існують у більшості країн у різних формах. Переважно вони презентовані інвестиційними компаніями й інвестиційними фондами.

Таблиця 1

Небанківські фінансово-кредитні організації (станом на 31.01.2015 р.)

Інституційні інвестори	Кількість в управлінні	Активи в управлінні, млн грн
Відкриті інститути спільного інвестування (ICI)	28	62
Інтервальні ICI	33	107
Закриті ICI (крім венчурних)	123	10 961
Вечурні ICI	1024	200 201
ICI разом	1208	211 331
Недержавні пенсійні фонди (НПФ)	72	859
Страхові компанії(СК)	7	31
Разом	1287	212 222

* Джерело: [12].

Інвестиційні компанії (investment companies) – це тип фінансових посередників, які залучають кошти інвесторів шляхом випуску власних цінних паперів і розміщують їх у фінансові активи. Головна відмінність інвестиційних компаній від інших небанківських фінансово-кредитних інститутів полягає у розміщенні їхніх активів, зокрема, майже 80% активів інвестиційних компаній становлять цінні папери корпорацій та уряду [13].

Інститути спільного інвестування покликані консолідувати грошові кошти дрібних інвесторів у великі суми активів для здійснення інвестицій у довгострокові комерційні проекти, муніципальні програми, великі пакети цінних паперів тощо [2, 151–156].

Сутність ринку цінних паперів ІСІ може бути розкрита через аналіз його функцій, які забезпечують діяльність інвестиційних фондів. При цьому функції ринку цінних паперів ІСІ як будь-якого елементу фінансової системи аналогічні функціям інших її елементів, але передбачають більш специфічний круг стосунків і сферу дії. Виходячи з даного підходу, виділяють наступні функції ринку цінних паперів ІСІ як елементу фінансової системи [9, 89–92]:

- мобілізація засобів приватних інвесторів;
- формування ринкових цін на цінні папери;
- забезпечення ліквідності цінних паперів;
- забезпечення розрахунків по операціях з цінними паперами;
- управління ризиками при здійсненні операцій з цінними паперами;
- відділення функції управління від володіння власністю.

Аналіз статистичних даних НКЦПФР та Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) щодо розвитку спільного інвестування в Україні дає підстави погодитись із Н. В. Зачосовою, що ринок спільного інвестування в державі характеризується наступними тенденціями [3]:

1. Збільшення кількості венчурних ІСІ у порівнянні з іншими видами;
2. Збільшення кількості ІСІ в управлінні КУА;
3. Зменшення частки витрат у структурі вартості чистих активів ІСІ;
4. Збільшення активів в управлінні КУА;
5. До посилення залежності ринку спільного інвестування від фондового ринку;
6. Збільшення розриву між показниками дохідності фондів різних видів та типів;

7. Збільшення частки фізичних осіб у загальній кількості інвесторів ІСІ;
8. Розмежування понять дохідності та прибутковості фондів КУА;
9. Збільшення частки «неякісних» фінансових інструментів в активах ІСІ;
10. Росту конкуренції на ринку спільного інвестування.

На нашу думку, дані тенденції не можна залишати поза увагою під час прийняття заходів щодо розвитку даних небанківських фінансових установ.

Займаючи активну позицію на ринку залученого капіталу ІСІ повинні враховувати особливості діяльності та темпи розвитку інших посередників, особливо банківських установ [17, 267–271]. У сучасних умовах ІСІ можуть стати конкурентами комерційних банків (КБ) у боротьбі за гроші вкладників через вищу дохідність, якої вони можуть досягти [7]. Саме вища дохідність, яку пропонують ІСІ, і є головним фактором притоку коштів до інвестиційних фондів.

Проте перспективним напрямом функціонування ІСІ є також взаємодія з банками, що відкриває можливості для зниження вартості банківських ресурсів, перерозподілу та зменшення ризиків, активізації діяльності банківських установ на ринку цінних паперів, консолідації заощаджень індивідуальних інвесторів у єдиний пул з наступним диверсифікованим вкладенням у різні проекти з перспективною капіталізацією. ІСІ стають в такий спосіб ефективними інструментами нагромадження значних капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток національної економіки [11, 78–80].

Виходячи з того, що управлінням діяльністю ІСІ займаються компанії з управління активами та враховуючи динамічний розвиток ІСІ, банки прагнуть ввести в свою структуру КУА. Це дозволить їм запобігти відтоку грошових ресурсів клієнтів на користь інвестиційних фондів та розширити асортимент власних послуг [17, 267–271].

Доцільно буде звернути увагу на останні тренди розвитку спільного інвестування в Україні. У 2013–2014 роках індустрія спільного інвестування разом зі всією країною переживала складні часи, проте у більшості аспектів зберегла позитивну динаміку своїх показників. 2013 року індустрія управління

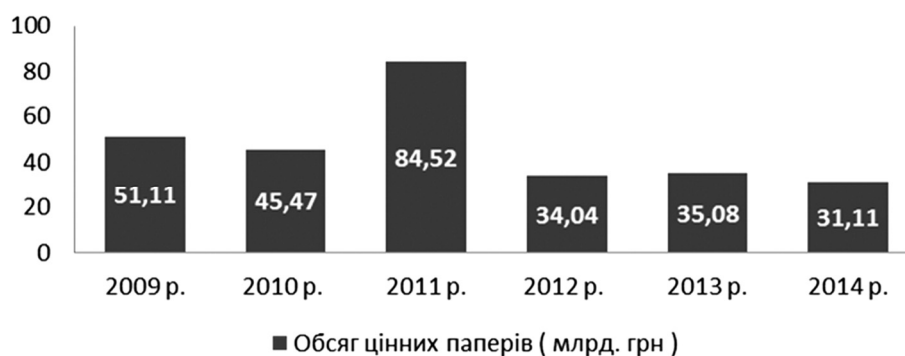


Рис. 2. Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування у 2009–2014 роках, млрд грн

*побудовано за джерелами: [5; 15].

активами в Україні в цілому продовжувала зростати як кількісно, так і за обсягом активів та доходністю. У 2014 році загальний обсяг випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування, зареєстрованих НКЦПФР, становив 31,11 млрд. грн, що на 3,97 млрд грн менше у порівнянні з 2013 роком, і на 2,93 млрд грн менше у порівнянні з 2012 роком (рис. 2). На нашу думку, зменшення показників розвитку ІСІ спричинено соціально-політичними подіями в країні.

За 2013 рік *кількість компаній з управління активами*, які вийшли з бізнесу, перевищила відкриття нових, і загальна чисельність учасників ринку скоротилася вперше з 2010 року. *Інвестиційних фондів*, проте, стало більше – як за загальною кількістю, так і за чисельністю тих, які досягли нормативу мінімальних активів (табл. 2).

Стан розвитку інститутів спільного інвестування в країні є досить суперечливим і неоднозначним, що головним чином пов'язано з нестабільною політичною ситуацією в країні і з слабким розвитком самого фондового ринку. Але беззаперечним є той факт, що портфельне інвестування може стати вигідною альтернативою зі всіх можливих варіантів вкладення тимчасово вільних коштів. С. О. Криниця наводить наступні головні переваги інвестиційних фондів порівняно з індивідуальним інвестуванням [8, 18–21]:

1. Професійне управління;
2. Диверсифікація інвестицій в інструменти фондового ринку;
3. Забезпечення високої ліквідності;
4. Зручність;
5. Вибір стратегії інвестування;
6. Управління ризиком.

Визначальним фактором ефективної інвестиційної діяльності ІСІ є узгодженість параметрів його ресурсної бази та стратегічних орієнтирів. Це може бути забезпечено шляхом оцінки та таргетування релевантних факторів (термін інвестування в ІСІ, очікуваний мінімальний рівень доходності за цінними паперами ІСІ, максимально припустимий рівень збитковості цінних паперів ІСІ, потенціал розширення ресурсної бази ІСІ), розрахунку коефіцієнта адекватності ресурсної бази ІСІ обраній інвестиційній стратегії [19].

Визначально важливо при формуванні інвестиційного фонду не просто приймати вклади потенційних інвесторів, а управляти їх якістю. Також, залежно від обраної стратегії, слід групувати потенційних інвесторів залежно від рівня їх схильності до ризику. Проте класифікація та сегментація потенційних інвесторів – це тема окремого наукового дослідження. Усе вищезазначене наводить на думку, що у випадку з інститутами спільного інвестування управління портфелем цінних паперів слід розглядати у комплексі з формуванням фонду грошових коштів. Більше того, формування інвестиційного фонду є базовим

Таблиця 2

Кількість інвестиційних фондів у 2009–2015 роках, од.

Показники	Роки					
	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість інвестиційних фондів	1094	1034	1090	1311	1296	2053

* Узагальнено автором за джерелами: [5].

етапом, від якого залежить вся подальша стратегія інвестування та його кінцевий результат [18, 138–144].

На сучасному етапі свого розвитку вітчизняний фондовий ринок характеризується недостатньою ліквідністю та капіталізацією, масштабним дефіцитом внутрішніх фінансових ресурсів для інвестицій, мізерною часткою біржового сегменту ринку, недостатнім законодавчим регулюванням деяких аспектів функціонування ринку, обмеженою кількістю ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, розпорошеністю та фрагментарністю біржової та депозитарної інфраструктури [16, 20–22].

Для того, щоб ринок цінних паперів України став ефективним механізмом обороту цінних паперів, сприяв економічному розвитку країни, шляхом залучення інвестиційних ресурсів, необхідно забезпечити ефективну систему розвитку небанківських фінансово-кредитних установ, в тому числі й інститутів спільного інвестування, без налагодженої діяльності яких неможливий успішний розвиток як фондового ринку, так і фінансової системи України в цілому.

До основних заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування інститутів спільного інвестування, пропонуємо віднести такі :

- удосконалення чинного законодавства щодо регулювання діяльності інститутів спільного інвестування до вимог європейського законодавства, зокрема щодо диверсифікації вкладень і розширення інструментів для інвестування, доступних інститутам спільного інвестування;
- удосконалення стандартів розкриття інформації компаніями з управління активами;
- проведення інформаційно-роз'яснювальної роботи щодо популяризації здійснення інвестицій у ринок спільного інвестування серед населення України;
- спрямованість діяльності небанківських фінансово-кредитних установ на вирішення соціально-економічних завдань держави тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» № 5080-6. Від 05.07.2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://taxoptima.com.ua/ru/content/zakon-pro-instituti-spilnogo-investuvannya-2014-r#sthash.uAAXNKaq.lze93 62k.dpuf>.
2. Гончаренко В. О. Інститути спільного інвестування / В. О. Гончаренко // Актуальні проблеми держави і права. — 2008. — Вип. 38. — С. 151—156.

3. Зачосова Н. В. Тенденції розвитку ринку спільного інвестування в Україні та їх вплив на стан економічної безпеки компаній з управління активами [Електронний ресурс] / Н. В. Зачосова. — Режим доступу: www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/4_55230.doc.htm.
4. Заяць В. С. Фінансово-кредитні відносини та формування інвестиційного капіталу: проблеми взаємодії [Електронний ресурс] / В. С. Заяць / Наукові записки. Сер. : Економіка. — 2011. — Вип. 16. — С. 341—349.
5. Інформаційна довідка щодо розвитку фондового ринку України протягом січня – грудня 2014 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
6. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ufin.com.ua/analit_mat/rzp/026.htm.
7. Коваленко Ю. М. Управління фінансовими інвестиціями: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Ю. М. Коваленко ; Нац. акад. ДПС України. — Ірпінь, 2004. — 23 с.
8. Криниця С. О. Інститути спільного інвестування: природа, проблеми і перспективи розвитку / С. О. Криниця // Вісник Університету Банківської справи Національного банку України. — 2013. — № 3. — С. 18—21.
9. Кублікова Т. Б. Основні функції ринку цінних паперів інститутів спільного інвестування / Т. Б. Кублікова // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. — 2009. — № 3 (19). — С. 89—92.
10. Логвінов Б. Ю. Деякі аспекти формування та оцінки інститутів спільного інвестування / Б. Ю. Логвінов // Управління розвитком. — 2013. — № 20. — С. 128—131.
11. Маліновська С. Ю. Фінансове посередництво в Україні: інститути спільного інвестування / С. Ю. Маліновська // Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем: збірник тез XII Міжнарод. наук.-практ. конф. аспірантів та студентів. — Львів : ЛІБС УБС НБУ, 2012. — С. 78—80.
12. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>.
13. Пересада А. А. Портфельне інвестування [Електронний ресурс]: навч. посіб. / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. — К. : КНЕУ, 2004. — 408 с. — Режим доступу: <http://buklib.net/books/24637/>.
14. Поліщук О. А. Роль спеціальних фінансово-кредитних установ у поширенні інвестиційних можливостей в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Поліщук, А. А. Сауляк // Економічні науки. Інвестиційна діяльність і фондові ринки. — 2012. — Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=39915>.
15. Річний звіт НКЦПФР за 2013 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/activities/annual>.
16. Сахарова О. Б. Виявлення підрозділами ДСБЕЗ МВС України злочинів та інших правопорушень, що вчиняються на фондовому ринку реєстраторами та депозитаріями (зберігачами) у процесі здійснення обліку прав власності на цінні папери / О. Б. Сахарова // Наука і правоохорона. — 2013. — № 2. — С. 20—22.
17. Сисоева Л. Ю. Взаємодія банків та інститутів спільного інвестування в Україні: проблеми та перс-

- пективи / Л. Ю. Сисоєва // Механізм регулювання економіки. — 2008. — № 3. — Т. 2. — С. 267—271.
18. Циганюк Д. Л. Вдосконалення моделі управління портфелем цінних паперів інститутів спільного інвестування / Д. Л. Циганюк, О. С. Степаненко // Механізм регулювання економіки. — 2010. — № 2. — С. 138—144.
19. Циганюк Д. Л. Управління портфелем цінних паперів інститутів спільного інвестування: автореф. дис. канд. екон. наук / Д. Л. Циганюк. — Суми, 2011. — 22 с.

T. BILOVUS
Nikolaev

FEATURES OF ACTIVITY OF INSTITUTES OF JOINT INVESTMENT IN THE SECURITIES MARKET

The article is sanctified to research of features of activity of institutes of the general investing at the market of equities. The quantitative indexes of development of ICI are analysed in Ukraine. The problem questions of modern home market of securities development are reflected. In the article the last trends and progress of the general investing trends are investigational in Ukraine. Basic events that must be sent to the increase of efficiency of functioning of institutes of the general investing offer.

Key words: market, securities, collective investment institutions, activities.

T. В. БИЛОВУС
г. Николаев

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТОВ СОВМЕСТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

Статья посвящена исследованию особенностей деятельности институтов общего инвестирования на рынке ценных бумаг. Проанализированы количественные показатели развития институтов общего инвестирования в Украине. Отражены проблемные вопросы современного развития отечественного рынка ценных бумаг. В статье исследованы последние тренды и тенденции развития общего инвестирования в Украине. Предложены основные мероприятия, которые должны быть направлены на повышение эффективности функционирования институтов общего инвестирования.

Ключевые слова: рынок, ценные бумаги, институтов совместного инвестирования, деятельность.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015.

УДК 338.242.2:65.015.6

Т. А. БУРОВА

м. Миколаїв

kafedra_obliky@ukr.net

ОРГАНІЗАЦІЯ МОНІТОРИНГУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

У статті проведено дослідження теоретико-методологічних аспектів формування й функціонування зовнішнього моніторингу діяльності підприємств промисловості. Пропонований підхід, заснований на проведенні поетапного моніторингу, забезпечує можливість в комплексі вирішувати завдання визначення стану підприємства промисловості, а також стратегічного й тактичного завдання прогнозування й планування його розвитку.

Ключові слова: зовнішній моніторинг, підприємства промисловості, прогнозування показників, контрольовані і неконтрольовані фактори, управління, економічний стан, конкурентне середовище.

На сучасному етапі соціально-економічний розвиток України нерозривно пов'язаний з реформуванням промисловості. Складовою частиною проблеми ефективності даної галузі в конкурентному середовищі є оцінка економічного стану підприємств у майбутньому для визначення шляхів їх розвитку. Цій проблемі в останні роки приділяється значна увага в науковій літературі, як в Україні, так і за її межами. Однак на даному етапі розвитку необхідна подальша розробка теорії й практики прогнозування економічного стану промислових об'єктів з урахуванням сучасних тенденцій і наукових досягнень, отриманих за останні роки.

При переході до ринкових методів господарювання на діяльність підприємств і організацій значно зростає вплив факторів зовнішнього середовища, багато з яких є некерованими. Мінливість зовнішнього середовища зумовлює необхідність розроблення методологічних аспектів і інструментарію прогнозування економічного стану підприємств промисловості в умовах невизначеності.

Значний внесок у розробку проблем формування моніторингово-діагностичних систем в управлінні діяльністю підприємств зробили вітчизняні та закордонні вчені-економісти: К. В. Алексеєв, Н. В. Алексеєнко, І. І. Бєлий, І. А. Бланк, О. Г. Бодров, І. В. Брянцева, І. Р. Бузько, І. М. Ветрова, В. В. Вітлінський, В. М. Вовк, В. М. Гончаров, П. В. Єгоров, М. О. Кизим, А. І. Ковальов, Л. В. Максимова, Ю. П. Маркін, Л. О. Мармуль, Т. І. Олійник,

В. Ш. Рапопорт, І. І. Савенко, Г. В. Савицька, І. Г. Сокиринська, В. І. Топіха, Т. А. Шатунова, В. М. Ячменьова та інші науковці.

Наукові розробки вказаних вчених сформували теоретичний і методологічний базис формування моніторингових систем у механізмі управління підприємством. Водночас низка важливих питань, пов'язаних з методичними підходами, механізмами, процедурами та організаційно-економічними відносинами у процесі моніторингу і діагностики діяльності підприємств потребує поглиблених досліджень.

Складність і недостатня розробленість проблеми та необхідність підвищення ефективності управління діяльністю підприємств промисловості викликає необхідність її вивчення і визначає вибір мети і постановку завдань дослідження.

Метою дослідження є розробка поетапного моніторингу діяльності підприємств промисловості, орієнтованих на вирішення стратегічних і тактичних завдань прогнозування й планування їх розвитку.

Сутність прогнозування економічного стану промислових підприємств на основі поетапного моніторингу полягає в можливості зміни параметрів прогнозування: цілей, показників, критеріїв і принципів та ін. при переході від одного етапу до іншого. Саме шляхом цієї зміни здійснюється управління процесом прогнозування стану підприємства промисловості на всьому часовому інтервалі, що цікавить аналітика, що є важливою особ-

ливістю пропонованого підходу. Таким чином, даний підхід забезпечує можливість здійснювати не тільки короткострокове, але й довгострокове прогнозування в конкурентному середовищі, з наступним уточненням отриманих результатів за допомогою здійснення моніторингу.

Визначення горизонту прогнозування й вибір основних часових етапів здійснення моніторингу відбувається відповідно до цілей прогнозування. У результаті зазначеного підходу здійснюється адаптація даних об'єктів до змін зовнішнього середовища на мікро- й макрорівні. Це забезпечує можливість підвищити об'єктивність оцінки стану промислових підприємств і вибрати оптимальні напрямки їх розвитку.

Аналіз проблеми розвитку, а отже, прогнозування економічного стану підприємства промисловості показує, що на сучасному етапі існують різні підходи до її вирішення й, у той же час, існує необхідність нових поглядів на дану проблему, розвитку теорії й практики її вирішення. При існуючій тенденції переходу від короткострокового прогнозування до середньострокового, і навіть довгострокового, на сучасному етапі розвитку економіки України, на перший план виходить завдання підвищення ефективності результатів прогнозування. Особливо це стосується питань прогнозування стану промислових підприємств і організацій в умовах невизначеності зовнішнього середовища, обумовлених дією некерованих факторів.

При розмежуванні всього горизонту прогнозування на послідовні й взаємозалежні етапи моніторинг прогнозованих показників, проведений на кожному етапі, покликаний виявити відхилення прогнозу від факту. Врахування виявлених відхилень при прогнозуванні на наступних етапах забезпечує можливість підприємству адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Таким чином, відбувається управління процесом прогнозування, що забезпечує можливість підвищити його рівень ефективності.

Пропонований нами підхід, заснований на проведенні поетапного моніторингу, забезпечує можливість в комплексі вирішувати завдання визначення стану підприємства промисловості, а також стратегічного й так-

тичного завдання прогнозування й планування його розвитку.

Алгоритм адаптивного прогнозування із здійсненням поетапного моніторингу можна розділити на два основних блоки:

- блок прогнозування показників, які відображають стан підприємства на весь період, що цікавить аналітика;
- блок здійснення поетапного моніторингу цих же показників на кожному етапі. Більш докладно зазначений алгоритм представляє наступну послідовність дій;

Прогнозування показників, що відображають економічний стан підприємства:

1) визначення цілей прогнозування $\Pi = \{\Pi_j\}$, $j = \bar{1}, J$ на загальному інтервалі прогнозування T ;

2) вибір показників прогнозування стану підприємства промисловості в рамках поставлених цілей $\Pi = \{\Pi_j\}$, $j = \bar{1}, J$;

3) здійснюється вибір основних часових етапів прогнозування й здійснення моніторингу $\Gamma = \{\Gamma_p\}$, $p = \bar{1}, N$. Зазначеними інтервалами можуть виступати: рік, квартал, місяць та інші часові відрізки;

4) у рамках поставлених цілей, для всього інтервалу прогнозування формується набір можливих засобів їх досягнення $X = \{X_k\}$, $k = \bar{1}, K$. Зазначені засоби досягнення цілей являють собою керовані фактори;

5) визначається набір некерованих факторів $Y = \{Y_l\}$, $l = \bar{1}, L$ для всього горизонту прогнозування;

6) здійснюється вибір факторів із числа як керованих, так і некерованих, від яких найбільшою мірою залежить значення показника, що цікавить; визначається набір можливих стратегій зміни керованого фактору на період T .

7) здійснюється прогнозування значень обраного некерованого фактору на період T ;

8) визначаються залежності обраних показників від керованих і некерованих факторів: $\Pi_{tj}(X_{tk}, Y_{tl})$, де індекс t показує номер етапу, індекс j – номер показника прогнозування із загального набору, індекси k, l – номер керованого й некерованого фактору відповідно, обраного для t -го етапу;

9) здійснюється вибір стратегії зміни керованого фактору, що забезпечує гарантоване значення прогнозованого показника, на періоди t_1, t_2, \dots, t_p .

Поетапний моніторинг показників, що відображають економічний стан підприємства:

11) при настанні етапу t_l проводиться моніторинг обраних показників, шляхом порівняння значень, що відповідають прогнозній моделі, з фактичними, відповідному першому етапу;

12) у випадку, якщо результати моніторингу відповідають вимогам дослідника, результат прогнозування визнається задовільним і подальші його дії визначені п. 15;

13) якщо ж результати моніторингу не відповідають вимогам аналітика, то результат прогнозування визнається незадовільним, а отже необхідно змінити які-небудь параметри прогнозування. Найчастіше зміни підлягають керовані й некеровані фактори, що враховуються при прогнозуванні;

14) на підставі змін, запропонованих у п. 13, здійснюється вибір стратегії зміни керованого фактору, що забезпечує гарантоване значення прогнозованого показника, на періоди t_2, t_3, \dots, t_p ;

15) при настанні етапу t_2 знову проводиться моніторинг обраних показників;

16) цикл дій, описаний у п. з 11 по 15 повторюється аж до настання етапу t_p . Після здійснення моніторингу на p -ому етапі можуть бути розроблені рекомендації з подальшого прогнозування стану даного підприємства промисловості.

Вибір факторів із числа як керованих, так і некерованих, від яких найбільшою мірою залежить значення показника, що цікавить аналітика, може виявитися визначальним в питанні якості прогнозу. У зв'язку із цим, нами був розроблений алгоритм вибору контрольованих і неконтрольованих факторів, що здійснюють найбільший вплив на конкретному етапі дослідження. Даний алгоритм наочно представлений у вигляді блок-схеми (рис. 1).

Послідовність дій по лівій гілці пропонованої блок-схеми:

1) застосування методу Фішберна для визначення значимості кожного фактору. Якщо всі фактори, наприклад з набору $\{X_k\}$, $k = \bar{1}, K$, проранжировані в порядку убутання їх значимості, то важливість k -го фактору визначається значенням λ_k ;

2) вибір двох найбільш значимих факторів з набору $\{X_k\}$, $k = \bar{1}, K$ або $\{Y_l\}$, $l = \bar{1}, L$ за значеннями λ_k .

Послідовність дій по правій гілці пропонованої блок-схеми:

1) приведення вихідних даних статистики за період T у порівняльний вид. Оскільки кожен з факторів i , власне, показник має свою розмірність і одиницю виміру, дані по них варто привести в порівняльний вид, що може бути здійснено шляхом нормування відхилення;

2) побудова моделі множинної регресії, що відображає залежність P_j , від набору факторів $\{X_k\}$, $k = \bar{1}, K$ або $\{Y_l\}$, $l = \bar{1}, L$. Передбачається визначення функціональної залежності виду:

$F1 = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_kX_k$ (для керованих факторів)

та

$F2 = b_0 + b_1Y_1 + b_2Y_2 + \dots + b_lY_l$ (для некерованих факторів);

3) вибір двох найбільш значимих факторів з набору $\{X_k\}$, $k = \bar{1}, K$ або $\{Y_l\}$, $l = \bar{1}, L$, відповідно до коефіцієнтів моделі. У цьому випадку коефіцієнти b_1, b_2, \dots, b_k є показниками ступеня впливу k -го фактору на прогнозований показник.

Таким чином, повинні бути відібрані чотири фактори з певного набору;

4) дати, для кожного із цих факторів необхідно розрахувати коефіцієнт детермінації (квадрат коефіцієнта кореляції), що відображає ступінь зв'язку між значеннями фактору й прогнозованого показника;

5) на підставі результатів порівняння коефіцієнтів детермінації між собою й з нормативними, вибирається один єдиний фактор з кожної множини.

Для здійснення повного моніторингу діяльності промислових підприємств доцільно розрахувати показники двох основних блоків: 1) про економічний стан підприємства; 2) поетапного моніторингу цих же показників. Якщо результати моніторингу для конкретного показника не відповідають зазначеним вимогам, результат прогнозування визнається незадовільним. Для підвищення ефективності подальшого прогнозування необхідно переглянути обрані раніше пара-

метри прогнозування з урахуванням фактичних значень прогнозованого показника. Насамперед, це стосується некерованих і керованих факторів. Подібна зміна передбачає реалізацію алгоритму вибору контрольованого й неконтрольованого фактору з урахуванням статистичних даних, що знову з'яви-

лися. Після чого необхідно уточнити результати проведеного раніше прогнозування. Якщо результати моніторингу задовільні, то подальші рекомендації пов'язані з реалізацією стратегії управління промисловим підприємством в умовах конкурентного середовища.

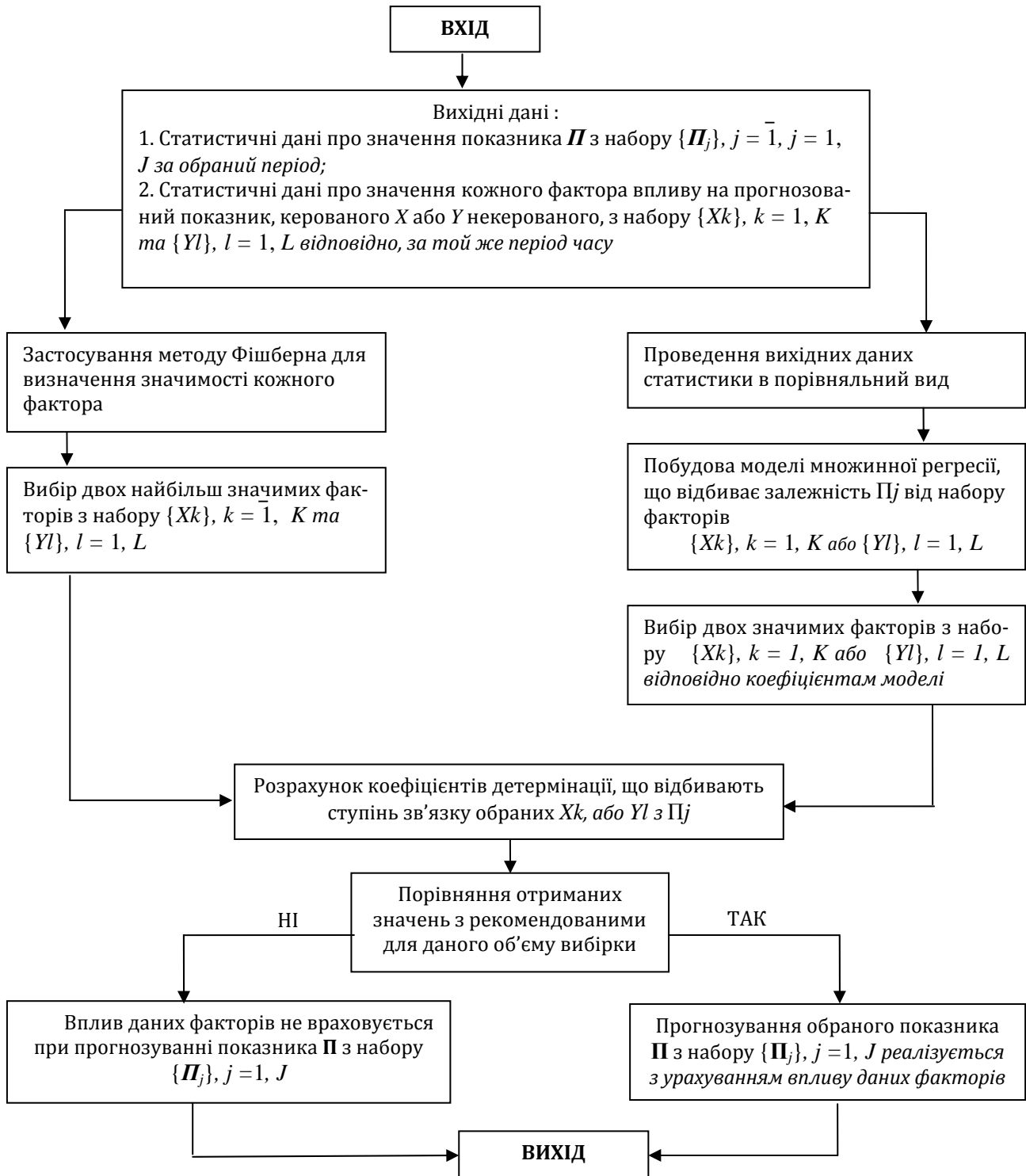


Рис.1. Блок-схема реалізації алгоритму вибору контрольованих і неконтрольованих факторів, що здійснюють визначальний вплив на конкретному етапі дослідження в рамках поетапного моніторингу

Список використаних джерел

1. Алексеев К. В. Оценка экономической устойчивости предприятий / К. В. Алексеев // Экономика и управление: сб. науч. трудов. — СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2006. — Ч. II. — 203 с.
2. Добровольська О. В. Класифікація факторів впливу на економічну стійкість підприємств / О. В. Добровольська // Інвестиції: практика та досвід. — 2007. — № 8. — С. 23—27.
3. Егоров П. В. Стратегический мониторинг в управлении финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем: [монография] / П. В. Егоров, Н. В. Алексеенко. — Донецк : ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. — 176 с.
4. Зеткіна О. В. Про управління стійкістю підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Зеткіна. — Режим доступу: <http://conif.boom.ru/third/sections.htm>.
5. Максимова Л. В. Методи рейтингової оцінки економічної стійкості підприємств / Л. В. Максимова // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах : матеріали Міжрег. наук.-практ. конф., 22–24 травня 2008 р. — Запоріжжя : ЗНТУ, 2008. — С. 120—122.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2012 року, частина 1, 2 / Пер. з англ. : Ольховікова О. Л., Селезньов О. В., Зеніна О. О., Гик О. В., Біндер С. Г. — К. : МФБ і АПУ, 2012. — 1250 с.

T. BUROVA
Mykolaiv

**MONITORING ORGANIZATION OF ENTERPRISES
IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT**

The paper studied the theoretical and methodological aspects of the formation and functioning of the external monitoring of industrial enterprises focused on the strategic. Proposed approach based on gradual conducting monitoring provides the ability to solve the complex problem of determining the state of industrial enterprises, as well as strategic and tactical task of forecasting and planning its development.

Key words: external monitoring, industrial, forecasting of controlled and uncontrolled factors, management, economic situation, the competitive landscape.

T. A. БУРОВА
г. Николаев

**ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ**

В статье проведено исследование теоретико-методологических аспектов формирования и функционирования внешнего мониторинга деятельности предприятий промышленности. Предлагаемый подход, основанный на проведении поэтапного мониторинга, обеспечивает возможность в комплексе решать задачи определения состояния предприятия промышленности, а также стратегического и тактического задачи прогнозирования и планирования его развития.

Ключевые слова: внешний мониторинг, предприятия промышленности, прогнозирования показателей, контролируемые и неконтролируемые факторы, управление, экономическое положение, конкурентную среду.

Стаття надійшла до редколегії 05.05.2015

УДК 657.6

Є. П. ГНАТЕНКО, В. В. ВОЛОШИНА

м. Миколаїв

janie555@mail.ru

АНАЛІЗ СПІВВІДНОШЕННЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ТА КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено сутність та мету аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості. Здійснено порівняльний аналіз стану співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві.

Ключові слова: аналіз, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість, порівняння, співвідношення.

Дебіторська та кредиторська заборгованість є природними складовими бухгалтерського балансу підприємства, які виникають у результаті розбіжності дати появи зобов'язань з датою платежів по них. На фінансовий стан підприємства впливають як розміри балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості, так і період оборотності кожної з них. Однак балансові залишки дебіторської і кредиторської заборгованості можуть служити лише відправною точкою для дослідження питання про вплив розрахунків з дебіторами та кредиторами на фінансовий стан. Якщо дебіторська заборгованість більше кредиторської, це є можливим фактором забезпечення високого рівня коефіцієнта загальної ліквідності. Одночасно це може свідчити про більш швидку оборотність кредиторської заборгованості порівняно з оборотністю дебіторської заборгованості. У такому випадку протягом певного періоду борги дебіторів перетворюються на грошові кошти, через більш тривалі часові інтервали, ніж інтервали, коли підприємству необхідні грошові кошти для своєчасної сплати боргів кредиторам. Відповідно виникає нестача грошових коштів в обороті, що супроводжується необхідністю залучення додаткових джерел фінансування. Останні можуть приймати форму простроченої кредиторської заборгованості, або банківських кредитів.

Таким чином, оцінка впливу балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості на фінансовий стан підприємства здійснюється з урахуванням рівня платоспроможності (коефіцієнта загальної ліквідності) і відповідності періодичності перетво-

рення дебіторської заборгованості в грошові кошти та періодичності погашення кредиторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Для зовнішніх користувачів інформації також дуже важливий стан дебіторської заборгованості підприємства, так як її зростання завжди свідчить про фінансову нестабільність та погіршення платоспроможності підприємства, внаслідок недоотримання грошових коштів. Крім усього зазначеного відбувається погіршення оборотності грошових коштів (швидкості обертання коштів). Внаслідок дії цих факторів може збільшуватися кредиторська заборгованість підприємства перед своїми постачальниками (внаслідок недостатньої суми коштів). Погіршення платоспроможності підприємства ставить загрозу, щодо банкрутства підприємства, чи у кращому разі, погіршення результатів діяльності (гальмування чи припинення розвитку). На сьогоднішній день питанню теоретико-методичного забезпечення аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві присвячено багато робіт як іноземних, так і вітчизняних авторів. Зокрема С. В. Дубровська та М. Д. Білик розкривають проблемні питання сутності поняття «дебіторська заборгованість» [4, 1]; О. Ніколаєнко і О. Г. Лищенко приділяють увагу аналізу дебіторської заборгованості [10, 8]; Т. Момот та В. П. Савчук розглядають проблеми управління дебіторською заборгованістю в умовах фінансової кризи [9, 11]. Окремо необхідно виділити зарубіжних вчених, таких як Д. Стоун, К. Хитчинг, Дж. Ван Хорн, Зві Бо-

ді, Роберт К. Мертон які також приділяли увагу вирішенню даного питання [12]. Проте не дивлячись на значний інтерес до цього питання, проблема аналізу стану дебіторської заборгованості на підприємствах України на сьогоднішній день не достатньо вивчена, що актуалізує необхідність пошуку нових методів вирішення кризи неплатежів дебіторської заборгованості та її постійного зростання.

Метою дослідження є виявлення існуючих проблем, пов'язаних із станом дебіторської та кредиторської заборгованості та обґрунтування напрямів удосконалення аналізу дебіторської заборгованості підприємств.

Управління дебіторською заборгованістю та зобов'язаннями включає: аналіз дебіторів та кредиторів підприємства; аналіз реальної вартості дебіторської заборгованості та зобов'язань; контроль за реальним співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості; розробку політики авансових розрахунків з клієнтами підприємства, надання комерційних кредитів; оцінку і реалізацію факторингу.

По суті, виручка від продажів є єдиним засобом для погашення всіх видів кредиторської заборгованості. Надходження грошових коштів від продажу визначає можливості підприємства щодо погашення боргів кредиторам. Як правило, велика частина дебіторської заборгованості формується як борги покупців. Встановлення з покупцями таких договірних відносин, які забезпечують своєчасне і достатнє надходження коштів для здійснення платежів кредиторам – головне завдання управління рухом дебіторської заборгованості. Управління рухом кредиторської заборгованості – це встановлення таких договірних взаємовідносин з постачальниками, які ставлять терміни та розміри платежів підприємства останнім у залежність від надходження грошових коштів від покупців [2].

Отже, одночасне управління рухом як дебіторської, так і кредиторської заборгованості передбачає наявність інформації про реальний стан дебіторської та кредиторської заборгованості та їх оборотності, тобто оцінка руху дебіторської та кредиторської заборгованості в даному періоді. Тому в якості вихідних даних для такої оцінки досліджують

прийняті борги, пов'язані саме до цього періоду. Іншими словами, із балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості виключають довгострокову і прострочену, тобто ті елементи боргів, перетворення яких у грошові кошти відносяться до інших часових періодів. Частина дебіторської та кредиторської заборгованості, що залишилася після цього – є основою для оцінки періодичності надходження боргів покупців, достатнього погашення кредиторської заборгованості, а також балансових залишків дебіторської та кредиторської заборгованості на кінець періоду за умови їх оборотності відповідно до договірних умов або встановленим порядком розрахунків. У кінцевому рахунку, все це дозволяє відповісти на питання, чи забезпечують договірні умови розрахунків з покупцями і постачальниками потребу підприємства в грошових коштах і достатній рівень його платоспроможності.

Метою аналізу дебіторської і кредиторської заборгованості є виявлення суми виправданої і невиправданої заборгованості; зміни за аналізований період, реальність сум дебіторської та кредиторської заборгованості, причини і давність утворення дебіторської заборгованості. У зв'язку з цим аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості є важливою частиною фінансового аналізу на підприємстві і дозволяє виявляти не лише показники поточної (на даний момент часу) і перспективної платоспроможності підприємства, але і фактори, що впливають на їх динаміку, а також оцінювати кількісні і якісні тенденції зміни фінансового стану підприємства в майбутньому.

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємство здійснює придбання матеріалів, інших запасів, а також реалізацію послуг. Якщо розрахунки за надані послуги проводяться на умовах наступної оплати, в цьому випадку можна говорити про одержання підприємством кредиту від своїх постачальників і підрядників. У той же час саме підприємство виступає кредитором своїх покупців і замовників, а також постачальників у частині виданих їм авансів під майбутню поставку продукції. У цих умовах необхідно стежити за співвідношенням дебіторської і

кредиторської заборгованості. Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською означає відволікання коштів з господарського обороту і в подальшому може призвести до необхідності залучення дорогих кредитів банку і позик для забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності підприємства.

Значне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською створює загрозу фінансовій стійкості підприємства.

Порівняльна оцінка дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ «УКРТРАНСГАЗ» (станом на кінець 2013 року) представлена в таблиці 1.

Таблиця 1

Дебіторська і кредиторська заборгованість ПАТ «УКРТРАНСГАЗ», тис. грн

Показники	Заборгованість		Перевищення заборгованості	
	дебіторська	кредиторська	дебіторської	кредиторської
Заборгованість за товари, роботи, послуги	4946623	10198569	-	5251946
Заборгованість за розрахунками з бюджетом і позабюджетних платежів	58394	174006	-	115 612
Інша поточна заборгованість	57616	50408	7208	-
Разом	5062633	10422983	7208	5367558

Дані таблиці 1 свідчать про перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською на суму 5 360 350 тис. грн. (5367558 – 7208). Це перевищення спостерігалось за такими позиціями:

- заборгованість за товари, роботи, послуги на 5251946 тис. грн;
- заборгованість за розрахунками з бюджетом і позабюджетних платежів на 115612 тис. грн.

Винятком стало, перевищення дебіторської заборгованості над заборгованістю перед іншими кредиторами і за авансами, відповідно на суму 7208 тис. грн.

Розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів та покупцями послуг займають найбільшу питому вагу у складі дебіторської та кредиторської заборгованостей і є результатом взаємних неплатежів. Слід зазначити, що ПАТ «УКРТРАНСГАЗ» активно використовує стратегію товарних позичок, реалізуючи споживачам свою продукцію з розстрочкою в платежі, а також використовує безпроцентні позикові кошти для придбання матеріально-виробничих ресурсів та здійснення інших розрахунків. У практиці виробничої діяльності часто трапляються випадки, коли кредиторська заборгованість значно перевищує дебіторську, так відбулося і на ПАТ «УКРТРАНСГАЗ». Порівняння стану дебіторської та кредиторської заборгованості дозволяє зробити такий висновок: на підприємстві переважає сума кредиторської забор-

гованості, внаслідок цього нижча швидкість її оборотності в порівнянні з дебіторською заборгованістю. Оскільки дебіторська заборгованість обертається швидше кредиторської, у підприємства можуть з'являтися вільні кошти.

Аналіз дебіторів передбачає передусім, аналіз їх платоспроможності з метою вироблення індивідуальних умов представлення комерційних кредитів і умов договорів факторингу. Рівень і динаміка коефіцієнтів ліквідності надає можливість зробити висновок про доцільність продажу продукції тільки при передоплаті або, навпаки – про можливість зниження відсотка по комерційних кредитах і т.п. Аналіз дебіторської заборгованості і оцінка її реальної вартості полягає в аналізі заборгованості за термінами її виникнення, у виявленні безнадійної заборгованості і формуванні на цю суму резерву за сумнівним боргом.

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотних коштів, її зменшення знижує коефіцієнт покриття. Тому необхідно вирішувати не тільки задачу зниження дебіторської заборгованості, але також її збалансованості з кредиторською. При аналізі співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованостями необхідний аналіз умов комерційного кредиту, що надається фірмі постачальниками сировини і матеріалів. Одним із засобів визначення оптимального співвідношен-

ня дебіторської та поточної кредиторської заборгованостей є розрахунок коефіцієнта, що дозволяє визначити скільки припадає дебіторської заборгованості на 1 гривню кредиторської, причому оптимальне значення даного коефіцієнта варіюється від 0,9 до 1,0, тобто кредиторська заборгованість повинна лише на 10 % перевищувати дебіторську.

Розрахунок коефіцієнта ведеться за формулою [11]:

$$КСДК = Ra / Rp \quad (1)$$

де, КСДК – коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості; Ra – дебіторська заборгованість; Rp – кредиторська заборгованість.

Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ «УКР-ТРАНСГАЗ» за три роки (2011–2013) та I півріччя 2014 року представлено у таблиці 2.

Т а б л и ц я 2
Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості ПАТ «УКР-ТРАНСГАЗ»

Роки	Загальна сума заборгованості		Рекомендоване значення	Співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Відхилення від рекомендованого значення
	дебіторської	кредиторської			
2011	3617573	5419109	0,9–1,0	0,67	-0,33
2012	2242510	6838275	0,9–1,0	0,22	-0,78
2013	5062633	10248977	0,9–1,0	0,49	-0,51
I півріччя 2014	9386079	16377110	0,9–1,0	0,57	-0,43

З даних таблиці можемо зробити висновок:

- 2011 рік: коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,67, тобто кредиторська заборгованість перевищує дебіторську на 0,33;
- 2012 рік: коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,22, тобто на 0,78 кредиторська заборгованість перевищує дебіторську;
- 2013 рік: коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,49 на 0,51 кредиторська заборгованість перевищує дебіторську;
- I півріччя 2014 року коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості становив 0,57 на 0,43 кредиторська заборгованість перевищує дебіторську.

Отже, таке співвідношення є нераціональним, оскільки кредиторська заборгованість не повинна перевищувати дебіторську заборгованості більше ніж на 10%.

Отже, підприємствам необхідно постійно здійснювати аналіз співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості і докладати всіх зусиль для зниження даного показника. Зменшення заборгованостей за рахунок скорочення періоду їх погашення, а не за рахунок зменшення обсягів реалізації позитивно характеризує управління дебіторською заборгованістю.

Список використаних джерел

1. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // *Фінанси України*. — Міністерство фінансів України, 12/2003. — № 12. — С. 24—36.
2. Блонська В. І. Вдосконалення управління дебіторською заборгованістю торговельних підприємств в умовах дефіциту оборотних коштів / В. І. Блонська, Н. Б. Толопка // *Наука й економіка*. — 2009. — №4 (16). — Т. 2. — С. 65—74.
3. Горбачова О. М. Облік і аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай // *Торгівля і ринок*. — 2010. — № 30. — Т. 2. — С. 392—399.
4. Дубровська Е. Управление дебиторской задолженностью / Е. Дубровська, В. Смачило // *Финансовый директор*. — 2007. — № 5. — С. 47—53.
5. Джалал Т. К. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства / Т. К. Джалал // *Економічний аналіз: теорія і практика*, — 2006. — № 7. — С.116—123.
6. Кляшко О. М. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореферат дис. канд. екон. наук 08.00.09 / О. М. Кляшко. — К.: КНТЕУ, 2011. — 21 с.
7. Крейнина М. Н. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия / М. Н. Крейнина // *Финансовый менеджмент*. — 2009. — № 3. — С. 34—39.
8. Лищенко О. Г. Аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством / О. Г. Лищенко // *Запоріжжя: Гуманіст.* — 2009. — №1. — С. 114—117.
9. Момот Т. Управление дебиторской задолженностью предприятия / Т. Момот // 2003. — № 11—12. — С. 97—99.
10. Ніколаєнко О. Деякі аспекти аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання /

- О. Ніколаєнко // Підприємство, господарство і право. — К. : Гарантія, 2004. — № 7. — С. 141—145.
11. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В. П. Савчук. — М. : Бином, лаб. знаний, 2003. — 480 с.

12. Боді Зві. Фінанси: пер. з англ.: навч. посіб./ Зві Боді, Роберт Мертон. — М. : Видавн. дім «Вільямс», 2000. — 592 с.

E. GNATENKO, V. VOLOSHINA
Mykolaiv

THE ANALYSIS OF RATIO RECEIVABLE AND PAYABLES OF THE ENTERPRISE

In the article investigated the essence of receivables and payables, the impact of debt on the financial position of the production company. Presented different approaches to the implementation of their analysis and comparative analysis and value of receivables and payables in the enterprise.

Key words: analysis, accounts receivable, accounts payable, comparison value.

Е. П. ГНАТЕНКО, В. В. ВОЛОШИНА
г. Николаев

АНАЛИЗ СООТНОШЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследована сущность и цель анализа дебиторской и кредиторской задолженности. Проведен сравнительный анализ соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятии.

Ключевые слова: анализ, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, сравнение, соотношение.

Стаття надійшла до редколегії 06.05.2015

УДК 658.3:303.823.2

Л. М. КАРАЩУК, Я. О. ПОЛОЗ

м. Николаїв

karashchuk.larisa@mail.ru

yana.poloz@mail.ru

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведений аналіз поняття «організаційна культура». Розглянуто один із прикладів оцінки стану організаційної культури підприємства за допомогою методики Кіма Камерона та Роберта Куїнна. Визначено тип організаційної культури та її сила, відмінність та узгодженість культурних профілів.

Ключові слова: організація, організаційна культура, інструмент OCAI.

Діагностика організаційної культури та управління культурами стає все більш нагальною проблемою з тієї, зокрема, причини, що здійснювані в Україні політичні, економічні та соціальні трансформації створюють певний дисонанс між звичними системами управління та вимогами зовнішнього середовища, які стрімко змінюються.

Реалізація повсякденних завдань і цілей іноді зумовлює нехтування менш раціональної та інструментальної, проте більш виразної соціальної тканини організаційної культури навколо нас, яка в цьому колі задач, набуває сенсу. Проте для того, щоб люди могли діяти в будь-яких обставинах, вони повинні мати постійне розуміння того, що все це ре-

льно для вживання відповідних заходів.

Хоча стратегія, ринкова присутність та технології, безсумнівно, важливі, успішна фірма ставить за основу іншу силу. Вона з'являється завдяки здатності абсолютно унікальної організаційної культури зменшувати ступінь колективної невизначеності; вносити ясність в очікування членів колективу; забезпечувати цілісність, за рахунок ключових цінностей та норм, які сприймаються усіма як вічні та передаються з покоління у покоління; створювати відчуття причетності до організації та відданості спільній справі шляхом поєднання членів групи в одне ціле; висвітлювати бачення майбутнього, даючи тим самим заряд енергії для руху вперед. Таким чи-

ном, організація черпає сили при розвитку та вмілому управлінні своєю культурою.

Більшість вчених та оглядачів, що займаються організаційними проблемами, нині усвідомлює, що культура здійснює потужний вплив на виробничі показники діяльності та довгострокову ефективність підприємств. Вражаючу картину впливу культури на поліпшення показників їх діяльності демонструють результати теоретичних та емпіричних досліджень Е. Шейна, У. Оучі, Е. Гоффмана, Г. Мінцберга, Е. Петтігрю, Т. Діла, Е. Кеннеді, Г. Хофстеде, Р. Рюттингера, Д. Денісона, К. Камерона, Р. Куінна, Д. Р. Етінгтона, Дж. П. Котера, Дж. Л. Хескета, Дж. Байера та інших. В Україні дослідження проблеми організаційної культури тільки започатковуються, а тому не мають системного характеру. В даний час проблемою організаційної культури займаються такі українські вчені як Г. Дмитренко, В. Кириченко, Т. Максименко, С. Оборська, З. Шершньова, Е. Шарапова, В. Усачева, Г. Хаєт та інші. Зокрема Г. Хаєт в своїх дослідженнях зосереджує увагу на вивченні корпоративної культури, психології та мотивації праці.

Метою статті є огляд результатів дослідження організаційної культури сільськогосподарського підприємства за допомогою адаптованого до умов України інструменту оцінки організаційної культури (OCAI), розробленого К. Камероном та Р. Куінном.

Організація – це складний організм, основою життєвого потенціалу якого є організаційна культура. Вона не тільки відрізняє одну організацію від іншої, але й зумовлює успіх функціонування та виживання організації в довгостроковій перспективі.

У науковій літературі є різні визначення дефініції «організаційна культура». Краще за інші, з урахуванням цілей нашого дослідження, розкриває сутність організаційної культури таке визначення: «Організаційна культура – це набір найважливіших припущень, які прийняті членами організації і виражені в заявлених організацією цінностях та визначають людям орієнтири їх поведінки та дій» [1, 421].

Організаційна культура – це сформована впродовж всієї історії організації сукупність прийомів та правил адаптації організації до вимог зовнішнього середовища та формування внутрішніх відносин між групами працівників. Елементи організаційної культури є

орієнтиром в ухваленні керівництвом організації управлінських рішень, налагодженні контролю за поведінкою та взаєминами співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій.

Стосовно вимірювань організаційної культури слід сказати, що в науковій літературі можна знайти широке їх різноманіття. К. С. Камерон та Д. Р. Етінгтон в роботі «Концептуальні основи організаційної культури» розглядають понад двадцять таких вимірів, включаючи орієнтацію фокусу уваги організації всередину та назовні, швидкість росту, ступінь ризику, широту участі, ясність дій, дистанцію владних повноважень, прояв мужності та риси індивідуалізму. Кожен з цих вимірів виявляє певний профіль або зразок культури. Але трьома зразковими вимірами, які найчастіше згадуються у літературі, є сила, згуртованість та тип культури [2]. Силою культури називають міць або первинність впливу культури на все, що відбувається в організації. Згуртованість культури – це ступінь подібності культур різних частин організації. Вважають, що при рівності усього іншого, чим вище загальна ступінь згуртованості або злагодженості різних складових організації, тим більш ефективною буде поведінка організації на безлічі рівнів. Культурний тип характеризує специфічний рід культури, який демонструє організація (наприклад, новаторська культура орієнтована на ризик). К. С. Камерон та Д. Р. Етінгтон вважають, що ефективність організації більш тісно асоціюється з типом нині існуючої культури, ніж з її згуртованістю або силою. Дж. П. Котер та Дж. Л. Хескет у своїй праці «Організаційна культура та результативність» виявили, що головними факторами відмінностей між компаніями з високими та з низькими показниками результативності є сила, згуртованість (наприклад, відповідність культури та стратегії) та тип культури [3].

Використаний у нашому дослідженні інструмент оцінки OCAI, розроблений К. Камероном та Р. Куінном, є унікальним саме за своєю здатністю чітко визначати силу, згуртованість та тип організаційної культури. Проте, в ході дослідження надійності та валідності інструменту автори зясували, що сила та згуртованість культури далеко не в тій же мірі годяться для прогнозування організацій-

ної ефективності, в якій для цих цілей підходить тип культури [4, 156]. За спостереженнями загального профілю культури організації ми можемо виявити ступінь, в якій проявляється сила (або домінуюче становище) однієї або більшої кількості типів культур в даній організації. Розглядаючи профілі, асоційовані з кожним із шести акцентів (сформованих елементами питань) індивідуально, ми можемо визначити або ступінь згуртованості цих шести профілів (їх конгруентність), або встановити, якою мірою вони гетерогенні. Нарешті профілі культури дозволяють визначити, яким типом культури організація володіє просто на підставі більшої виразності одного з квадрантів системи координат.

В якості базису OCAI використовується шість змістовних вимірів: домінантні характеристики організації, або визначення того, на що організація схожа в цілому; стиль лідерства, який пронизує всю організацію; управління найманими працівниками, або стиль, який характеризує ставлення до найманих працівників та визначає, що являють собою умови праці; поєднуюча сутність організації або механізми, які дозволяють організації триматися разом; стратегічні акценти; що визначають, які сфери особливої уваги приводять у рух стратегію організації; критерії успіху, які показують, як визначається перемога та що саме винагороджується й ушановується.

Рамкова конструкція конкуруючих цінностей, що характеризує організаційну культуру будується за значеннями двох головних вимірів. Один вимір відділяє критерії ефективності, які підкреслюють гнучкість, дискретність та динамізм, від критеріїв, які акцентують стабільність, порядок та контроль. Другий вимір відокремлює критерії, які підкреслюють внутрішню орієнтацію, інтеграцію та єдність, від критеріїв, асоційованих з зовнішньою орієнтацією та суперництвом. В результаті ми отримуємо чотири квадранти, що характеризують кланову, адхократичну, ринкову та ієрархічну культури.

Описану вище методику ми використали для вивчення організаційної культури одного з сільськогосподарських підприємств Миколаївської області. Підприємство розташоване в Доманівському районі, на відстані 140 кілометрів від міста Миколаєва. Земельна площа, за даними на 24.01.2014 року складає 785 га. Спеціалізується підприємство на вирощуван-

ні зернових та технічних культур. Станом на 2014 рік середньорічна чисельність працівників складає 23 особи. Відповідно до офіційної звітності підприємство прибуткове, проте його рентабельність дуже низька.

У зв'язку з проханням керівників досліджуваного підприємства забезпечити конфіденційність отриманих результатів назва підприємства не оголошується.

Для детального аналізу організаційної культури, працівникам було запропоновано заповнити анкету, розроблену К. Камероном та Р. Куїнном та адаптовану до умов сільськогосподарської галузі України Л. М. Карашук.

У відповідях на питання працівникам досліджуваного господарства пропонувалося дати оцінку організації. Кожен з шести питань, інструменту OCAI, передбачає чотири альтернативи відповіді. Необхідно розподілити бали 100-бальної оцінки між цими чотирма альтернативами в тому вагомому співвідношенні, яке найбільшою мірою відповідає організації. Найбільшу кількість балів дають тій альтернативі, яка більше за інші нагадує організацію.

Після підрахунку анкет та побудови рамоквих конструкцій конкуруючих цінностей використовувалась комп'ютерна програма «Cameron/Quinn», розроблена авторами.

Нами були отримані такі результати.

Рамкова конструкція першого змістовного виміру – найважливіші характеристики, представлена на рисунку 1.

Аналізуючи наважливіші характеристики підприємства, можемо зробити висновок, що в організаційній культурі досліджуваного підприємства переважає ієрархічний тип культури. Це дуже формалізоване та структуроване місце роботи. Тим що роблять люди управляють процедури та правила, завданням працівників є виконання розпоряджень керівників. У людей не багато загальних інтересів, немає місця динамізму та творчості, результат не є основною турботою колективу. Бажана організаційна культура має протилежну спрямованість, працівники вважають за необхідне покращити ситуацію через збільшення кланової та ринкової складової та кардинально змінити спрямованість господарства на інноваційність.

На другому рисунку зображена рамкова конструкція другого змістовного виміру – лідерство.

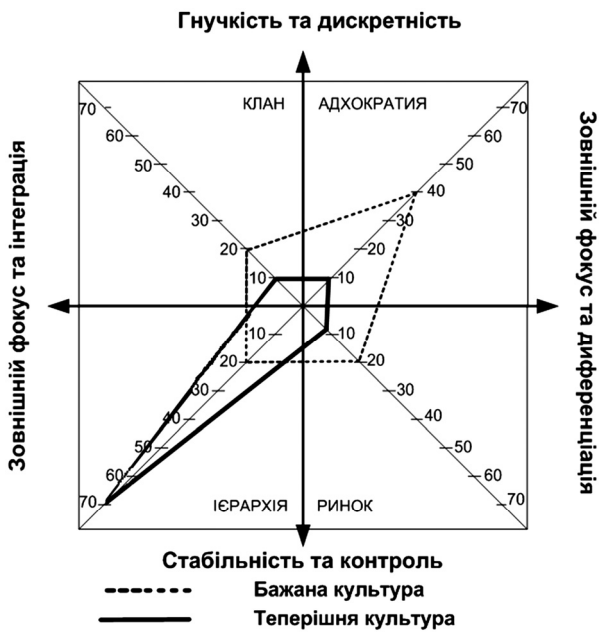


Рис. 1. Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Найважливіші характеристики»

Загальний стиль лідерства і в теперішньому, і в бажаному часі відповідає бюрократичному типу культури. Тобто від лідера очікують раціонального мислення, координаційних дій та чіткої організації виробничих процесів. Проте у майбутньому очікується збільшення орієнтації на ринок, більш жорсткої та орієнтованої на результати поведінки. Такі зміни підлеглі готові прийняти навіть за рахунок зменшення м'якості та позитивізму кланових відносин. Проте очікування стосовно збільшення адхократичної складової нульові. Вважаємо, що це відбувається з причини браку особистих коштів у підприємства та відсутності можливості залучення зовнішніх інвестицій для впровадження інновацій.

На нашу думку, в бажаній культурі все ж потрібно збільшувати адхократичну складову, а ринкова орієнтація повинна бути значно більшою.

Управління найманими працівниками як третій змістовний вимір рамкової конструкції представлено на рисунку 3.

Зацікавленість у значних змінах спостерігаємо в управлінні співробітниками. Притаманні керівникові бюрократичні підходи до управління працівниками треба замінити на підтримку командної роботи, участь працівників у вирішенні виробничих завдань та плануванні діяльності підприємства. Керівник має заохочувати та підтримувати ініціа-

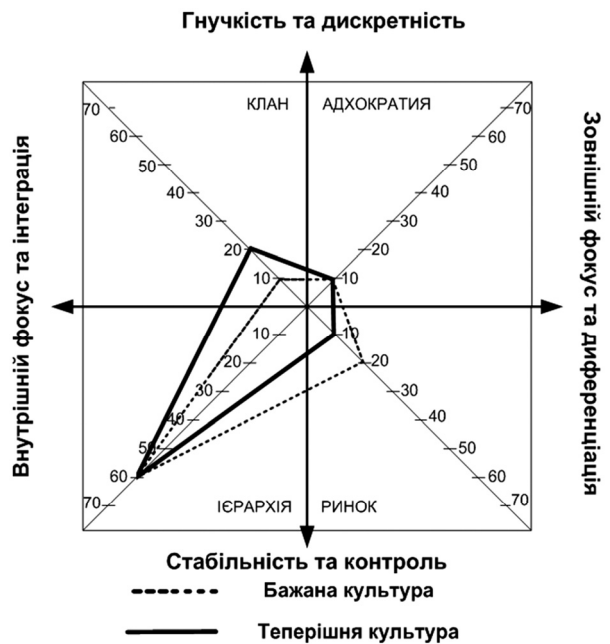


Рис. 2. Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Лідерство»

тиву працівників та надавати їм більше свободи у виробничій діяльності. Проте ринкова складова у бажаній організаційній культурі залишилася на тому ж рівні. Напевно, працівники бояться змінити існуючі зараз рівні та дружні стосунки на певне протистояння та суперництво, яке притаманне ринковій орієнтації. Це бажання зберегти «status quo» незмінним, на нашу думку стане суттєвим бар'єром на шляху покращення результативності діяльності досліджуваного підприємства.

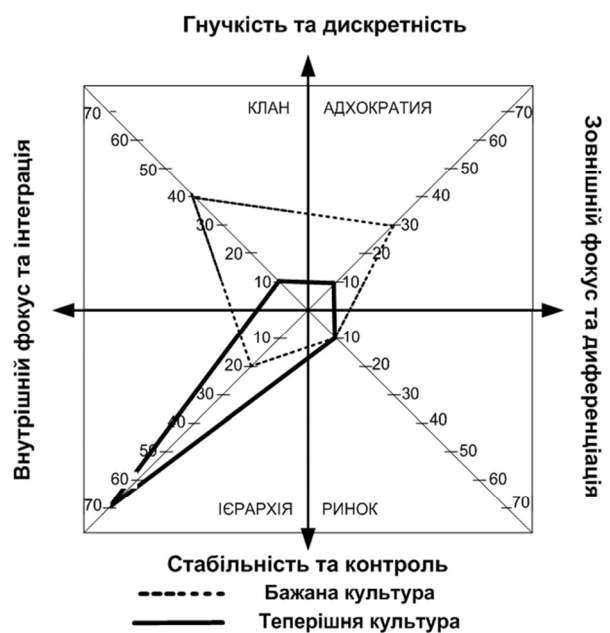


Рис. 3. Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Управління найманими працівниками»

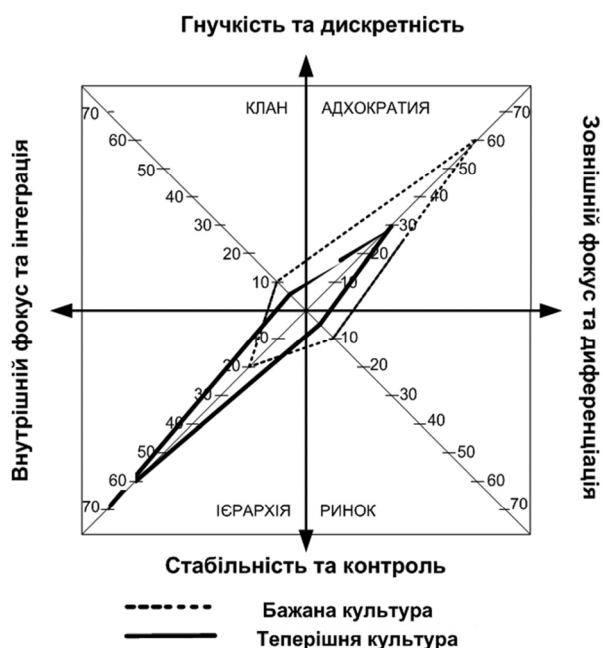


Рис. 4. Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Поєднуюча суть організації»

Рамкова конструкція четвертого змістовного виміру – поєднуюча суть, представлена на рисунку 4.

Досить цікавою для нас стала рамкова конструкція, що характеризує поєднуючу суть. Працівників досліджуваного нами сільськогосподарського підприємства поєднує загальне бажання змін на підприємстві. Ми вважаємо, що це логічний наслідок процесів, які відбуваються в українському суспільстві наразі. Бажання позбутися бюрократичної рутини та фатальної незмінності, просто «розриває» рамкову конструкцію конкуруючих цінностей. Підкреслюється необхідність діяти на передньому рубежі, акцентувати увагу на зростанні та отриманні нових ресурсів. Але, знову ринкова складова залишається дуже малою.

На п'ятому рисунку зображена рамкова конструкція п'ятого змістовного виміру – стратегічні цілі.

Стратегічні цілі в теперішній культурі полягають у забезпеченні стабільності та показниках плавного ходу рентабельного виконання операцій. На майбутнє підприємство має на меті збільшення ринкової спрямованості. Фокус перспективної стратегії має бути переорієнтований на конкурентні дії, вирішення поставлених завдань та досягнення вимірюваних цілей.

Критерії успіху, представлені на рисунку

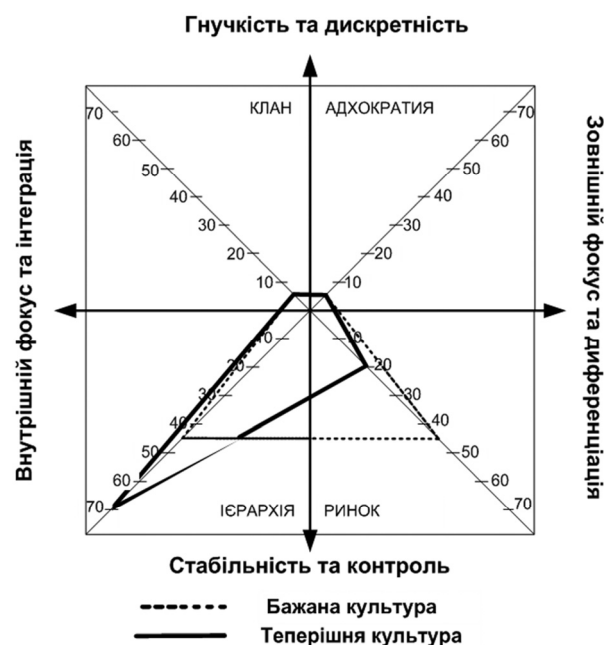


Рис. 5. Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Стратегічні цілі»

ку 6. Теперішня орієнтація рамкової конструкції знаходиться у певній неузгодженості з попередніми п'ятьма рамковими конструкціями, в жодній з яких не було такого сильного прояву ринкової орієнтації. Додаткове дослідження цього питання показало, що це прояв початку змін. Проміжкова сильна орієнтація на ринок, має здійснити бажані зміни у досліджуваному підприємстві. Бажана орієнтація – ієрархічно-ринкова. Попередні дослідження авторів показали, що така орієнтація притаманна більш ефективним та результативним сільськогосподарським підприємствам.

На рисунку 7 представлено загальний вид організаційної культури досліджуваного сільськогосподарського підприємства.

Таким чином, відповідно до інструменту дослідження організаційної культури К. Камерона та Р. Куїнна, досліджуване підприємство має сильну ієрархічну культуру. Її характеризують як формалізоване та структуроване місце роботи, де діяльністю людей управляють процедури. Для організацій такого типу критично важливо підтримувати плавний хід діяльності організації. Організацію поєднують формальні правила та офіційна політика. Зміна зовнішнього середовища вимагає зміни внутрішніх характеристик організації. Необхідність яких розуміють та підтримують працівники досліджуваного підприємства, що

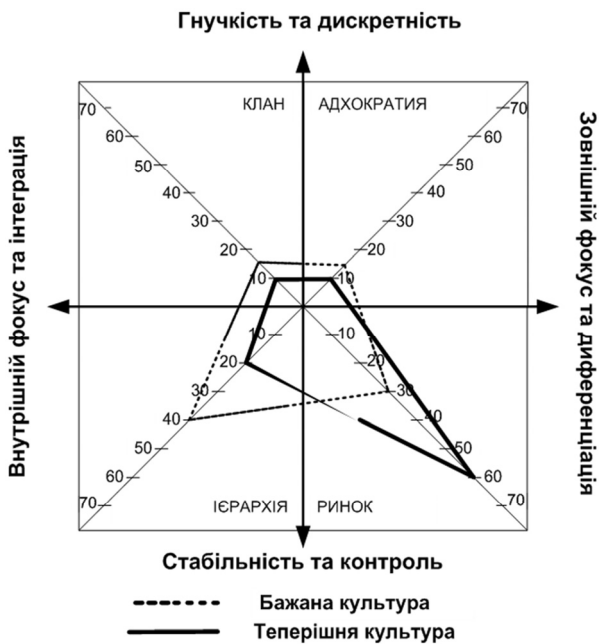


Рис. 6 Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Критерії успіху»

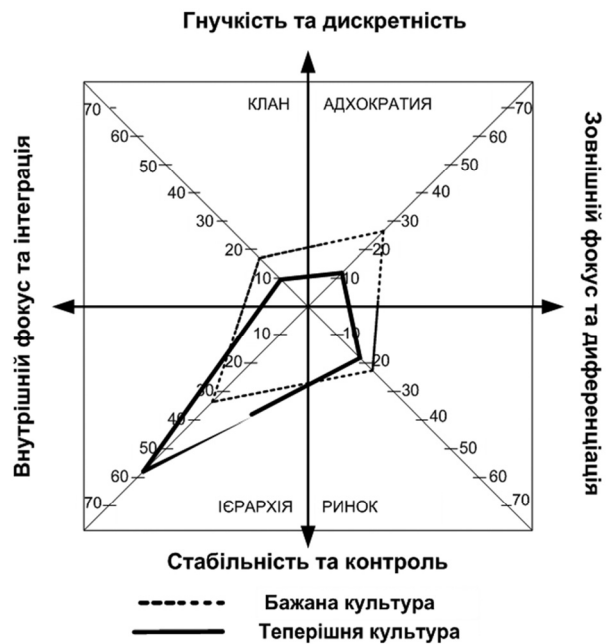


Рис. 7 Рамкова конструкція конкуруючих цінностей «Загальний вигляд»

добре видно на бажаній рамковій конструкції.

Інтерес до проблеми організаційної культури та можливостей використання її як важеля для підвищення ефективності роботи підприємства зростає. Потребують розробки науково-практичні засади формування та оцінки організаційної культури підприємств, що дасть їм додаткові переваги в конкурентній боротьбі та можливість покращити показники економічної ефективності. Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення, узагальнення та вдосконалення методик оцінки організаційної культури сільськогосподарських підприємств.

L. M. KARASHCHUK, Y. O. POLOZ
 Mykolaiv

THE STUDY OF ORGANIZATIONAL CULTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article analyzes the concept of «organizational culture». Considered one example of assessment of the enterprise organizational culture using the methodology by Kim Cameron, Robert Quinn. The enterprise orientation six main dimensions of current future periods was identified.

Key words: organization, organizational culture, tool OCAI.

Л. Н. КАРАЩУК, Я. О. ПОЛОЗ
 г. Николаев

ИССЛЕДОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проведен анализ понятия «организационная культура». Рассмотрен один из примеров оценки состояния организационной культуры предприятия с помощью методики Кима Каммерона, Роберта Куинна. Было определена направленность хозяйства по шести ключевым измерениям в настоящем и будущем периодах.

Ключевые слова: организация, организационная культура, инструмент OCAI.

Список використаних джерел

1. Виханский О. С. Менеджмент. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — М. : Гардарики, 2002. — 528 с.
2. Cameron K. S. The conceptual foundations of organizational culture / K. S. Cameron, D. R. Ettington // Higher Education: Handbook of Theory and Research. — New York : Agathon, 1988. — Vol. 4. — P. 356—396.
3. Kotter J. P. Corporate culture and performance / John P. Kotter, James L. Heskett. — New York : Free Press, 1992. — 214 p.
4. Cameron K. S. Diagnosing and Changing Organizational Culture : Based on the Competing Values Framework / K. S. Cameron, R. E. Quinn. — San Francisco, CA : Jossey-Bass, 2006. — 242 p.

Стаття надійшла до редколегії 26.04.2015

УДК 331.103

Л. Г. КВАСНІЙ, О. М. ПОПІВНЯК

м. Дрогобич

О. Я. ЩЕРБАН

м. Львів

СТРАТЕГІЧНЕ І ТАКТИЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Досліджено особливості стратегічного і тактичного планування діяльності підприємств. Визначено послідовність проведення процесу стратегічного планування. Встановлено, що найскладнішими умовами прийняття стратегічних рішень є нестабільні умови, в яких високий ступінь невизначеності, що зумовлює низьку ймовірність правильного вибору стратегічного рішення та відсутність, або низьку ймовірність впевненості в досягненні успіху підприємства. Доведено, що результатом стратегічного планування є перспективні цілі та стратегії, які знаходять своє відображення в стратегічних планах і програмах діяльності підприємства. Таким чином, в статті охарактеризовано основні складові механізму забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств в нинішніх умовах кризового їх стану.

Ключові слова: планування, стратегія, тактика, економічна безпека, підприємство.

Під економічною безпекою підприємства розуміють «комплексну систему захисту його економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, створювану і регульовану шляхом здійснення комплексу заходів, спрямованих на підтримку стійкості функціонування і можливості розвитку підприємства як незалежного функціонуючого суб'єкта» [1, 12]. Тому вважаємо доцільним розглянути зміст стратегічного і тактичного планування діяльності підприємства, як основних складових механізму забезпечення його економічної безпеки в умовах ринкової економіки. Одним з першочергових завдань діяльності підприємства по збереженню стійкості в нинішніх умовах є підготовка комплексного стратегічного плану розвитку з врахуванням умов як внутрішнього, так і зовнішнього середовища.

Проблеми стратегічного і тактичного планування діяльності підприємств висвітлювали в наукових працях вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: І. Ансофф, Д. Хан, Т. Сааті, К. Кернс, В. В. Пастухова, В.О. Білошапова, Г. В. Загорій, В. Є. Срмов та інші. Н. С. Вавдіюк досліджувала особливості формування визначальних характеристик економічної безпеки регіону на основі стратегії і тактики діяльності підприємств.

Потребує подальшого дослідження питання формування механізму забезпечення економічної безпеки вітчизняних підпри-

ємств в нинішніх економічних умовах кризового стану економіки. Основними цілями статті є дослідження стратегічного і тактичного планування діяльності підприємства як основних складових механізму забезпечення його економічної безпеки.

На сучасному етапі стратегічне планування сприймається як умова ефективного управління підприємством і тому, в широкому розумінні слова, стратегічне планування – це «планування зростання, розвитку підприємства та інноваційне планування» [2]. Виходячи з твердження, що стратегічне планування – це процес проєкціювання ймовірного майбутнього [3], його інтерпретують як діяльність, спрямовану на конструювання моделі розвитку підприємства, яка ґрунтується на забезпеченні його ефективного функціонування та конкурентоспроможності.

«Стратегічне планування є системою, яка має своє призначення, функції, потоки інформації і структуру. Система стратегічного планування складається з таких елементів, як механізм планування, процес планування, організаційне та інформаційне забезпечення» [4, 104].

На сучасному етапі розвитку стратегічне планування і управління є інструментом боротьби з хаосом і сприймається як засіб подолання зростаючої нестабільності зовнішнього середовища. Зарубіжні дослідження [5],

об'єктом яких є вплив стратегічного планування на фінансові показники діяльності підприємства, виявили, що систематичне використання стратегічного планування спроможне значно покращити результати діяльності. На підставі узагальнення переваг стратегічного планування, виділених зарубіжними вченими, наведемо найголовніші з них [6,7]:

- забезпечує найбільш ефективний розподіл ресурсів;
- сприяє вибору нової логіки майбутнього;
- сприяє цілісному, комплексному підходу до підприємства і його оточення;
- мінімізує нераціональні дії підприємства у питанні подолання несподіваних змін і покращує координацію його діяльності;
- виступає ефективним засобом підвищення спроможності підприємства долати зміни;
- сприяє баченню перспектив підприємства.

Стратегічне планування характеризується певним горизонтом планування і певною часовою орієнтацією, має преативну орієнтацію (передбачає орієнтацію на майбутні зміни та своєчасне використання зовнішніх можливостей) та інтерактивну орієнтацію, яка ґрунтується на розробці прогнозів умов розвитку підприємства і передбачає моделювання майбутнього з врахуванням минулих досягнень підприємства, його теперішніх можливостей та майбутніх змін. Стосовно горизонту планування, можна погодитись з точкою зору І. Ансофа згідно з якою горизонт планування – це період часу, на який підприємство може скласти прогноз з точністю до 20 % [5, 88].

Стратегічний план є основою формування бізнес-плану підприємства. Він допомагає вирішити проблеми узгодження виробничих і відтворювальних процесів на підприємстві.

Разом із тактичним плануванням стратегічне планування дає змогу перевірити можливість реалізації основних цілей підприємства з врахуванням перспективних чинників. В умовах ринкової економіки стратегічне планування здійснюється, в першу чергу, у відповідності до цілей виживання, відкидаючи на другий план природні цілі нормальних економічних умов (максимізація прибутку, максимізація обсягів продажу тощо). Можливі різні шляхи виживання, при чому пріоритетний вибір залежить від зовнішніх та внутрішніх чинників. Якщо виживання досягається, то це є стимулом для формування наступних цілей. Таким чином, головним у виживанні є те, що ціль виживання служить базою для досягнення інших цілей і завдань. З іншого боку, стратегічне планування означає систематичну підготовку на майбутнє.

Під систематичною підготовкою на майбутнє розуміють забезпечення мінімального зростання бізнесу в майбутньому, оскільки при прийнятті рішення про інвестування в конкретне виробництво приймаються до уваги не лише поточні показники, а й темпи зростання цих показників. При мінімальному зростанні характерним є встановлення цілей від досягнутого рівня, скоректованих із врахуванням рівня інфляції. Така стратегія вибирається як найменш ризикована. Одночасно реалізація стратегічного планування пов'язана з реалізацією тактичних планів і завдань, оскільки у випадку, коли результати стратегічного планування не можуть повністю проявитися протягом кількох років, результати тактичного планування проявляються порівняно швидко і адекватно співвідносяться з конкретними діями. Після складання стратегічних і тактичних планів на підприємстві розробляють додаткові кількісні орієнтири, які дозволяють правильно інтерпретувати ці плани і одержані при цьому результати. Цим етапом є розробка фінансово-економічної політики, яка фактично є загальним положенням для прийняття рішень, які полегшують досягнення цілей.

Без розгляду поняття «стратегічне планування» побудова стратегії поведінки втрачає свій логічний зміст. Фактично стратегія поведінки – це база, на якій будується весь процес стратегічного планування на підприємстві. «Стратегічне планування – це набір дій і рішень, які приймає керівництво, і які приводять до розробки специфічних стратегій, призначених для того, щоб допомогти підприємству досягнути своїх цілей» [6, 136].

У [6] звернено увагу на відомі чотири завдання, які розв'язуються в процесі стратегічного планування:

- 1) розподіл ресурсів;
- 2) адаптування до зовнішнього середовища;
- 3) внутрішня координація;
- 4) організаційний прогноз.

Побудова стратегії поведінки підприємства базується на методології стратегічного

планування, яка включає принципи побудови прогнозів розвитку підприємства через теорію стратегічного планування до практичного використання у відповідності до вимог окремої галузі або всієї економіки, тобто правової і соціальної основи. Весь процес стратегічного планування відбувається в такій послідовності:

1. Оцінка перспектив і позицій підприємства на сегменті діяльності.
2. Безпосередній вибір стратегії. Проводиться порівняльна оцінка окремих видів виробництва і вибираються найбільш вагомі стратегії.
3. Формулювання цільових завдань на короткотермінову і довготермінову перспективу.

На першому етапі уточнюються кількісні і якісні параметри досягнутого рівня, вибирається структура всіх видів ресурсів на початок запланованого періоду і прогнозуються можливі зміни в цій структурі. На другому етапі проводиться порівняльна оцінка окремих видів виробництва і вибираються найбільш вагомі стратегії. На третьому етапі подається детальний перелік основних і допоміжних рівнів діяльності, у відповідності з часовими обмеженнями і рівнями управління на підприємстві.

Мета стратегічного планування – досягнення оптимального стану господарського суб'єкта, спланованого на певний проміжок часу. Суть оптимального стану полягає у формуванні пропорцій між підсистемами господарського суб'єкта у відповідності до заданого критерію оптимальності. Доцільно зробити перелік фаз життєвого циклу розвитку галузі, який включає:

1. Зародження – період становлення галузі, коли кілька підприємств у боротьбі за лідерство є між собою конкурентами.
2. Прискореного зростання – період, коли конкуренти, які залишились на ринку, пожинають плоди своєї перемоги. В цей період попит переважно зростає, випереджаючи пропозицію.
3. Сповільненого зростання, коли з'являються перші ознаки насичення попиту, і пропозиція починає випереджати попит.
4. Зрілість, коли насичення попиту досягнуто, і є достатні надлишкові потужності.
5. Затухання – зниження обсягу попиту, що визначається довготерміновими соціальними і економічними умовами, а також темпом сповільненого використання продукту того чи іншого виробництва.

Використання методології стратегічного планування дає змогу створити рівновагу

між короткотерміною і довготерміною рентабельністю. Рівновага досягається шляхом такої координації всередині підприємства, при якій потужності, матеріальні і маркетингові ресурси підприємства можуть легко перерозподілятися між виробництвами. Все це забезпечується на основі раціонального використання ресурсів, і залежить від можливостей обладнання, споруд і рівня складських запасів. В цьому випадку по кожному виробництву можна визначити частку прибутку, частку продажу, частку грошового прибутку, частку поточних витрат. Окремо зазначимо оцінку чинника нестабільності:

- політичну нестабільність в різних регіонах світу;
- політичну гру довокola великих сировинних ринків нафти;
- інфляцію;
- технології одержання електроенергії;
- глобальні зміни попиту;
- державне регулювання приватного бізнесу;
- зростаючі вимоги трудового колективу до прийняття управлінських рішень.

Доцільно вказати важливий глобальний принцип в методології стратегічного планування – принцип оперативності, який базується на внутрішньогосподарській узгодженості всіх складових стратегічного плану, своєчасній передачі планових завдань всім виконавчим групам і відповідності ходу виконання рішень кінцевим цільовим параметрам в усіх виробничих підрозділах. Кінцевим результатом використання цього принципу на підприємстві може бути:

- наявність невикористаних ресурсів і перспективи їх послідовного включення у виробничо-збутовий процес;
- виявлення диспропорцій в роботі підрозділів по заданих планах.

Одним із питань, які виникають в процесі стратегічного планування, є використання системи показників для забезпечення оптимізації стратегічного планування. Система показників охоплює всі сторони процесу стратегічного планування, тобто сформульовані принципи, використовувані методи тощо. Наведемо основні вимоги до показників:

1. Можливість агрегування і дезагрегування.
2. Співвідношення і відповідність вимірюваних показників.
3. Адаптація всієї системи показників для оперативного відображення змін в роботі запланованого господарського суб'єкта.

4. Стимулююча функція системи показників, тобто господарський суб'єкт прагне до ефективності виробничо-збутової діяльності.

Групи показників можна по-різному класифікувати, проте ми будемо виходити із корисності тієї чи іншої групи для роботи підприємства в умовах ринкової економіки. Існують три класифікаційні групи показників:

- натуральні і вартісні;
- абсолютні і відносні;
- кількісні і якісні.

Особливої уваги заслуговують вартісні показники, оскільки з їх допомогою забезпечуються найважливіші взаємозв'язки і пропорції в економіці підприємства. Через вартісні показники достатньо чітко спостерігається взаємозв'язок всіх розділів стратегічного плану розвитку підприємства.

При використанні методів планування часто зустрічаються такі недоліки:

1. Відсутність системності – переважно розробляється кілька недостатньо взаємопов'язаних або зовсім непов'язаних фрагментів загальногосподарського плану. Техніко-економічне планування для структурних підрозділів часто зовсім не пов'язане із загальногосподарським планом підприємства і не визначає структуру оборотних засобів підприємства. Виникають проблеми при складанні бюджету. Існують значні розриви в розрахунковій логіці планування.

2. Плани розробляються від часткових до загальних, або за принципом сумування затрат при формуванні плану, з розрахунку, що прибуток може бути одержаний, тобто прибуток визначається попитом, а не реальними можливостями підприємства, тим більше не тим чи іншим станом, який характеризується сукупністю взаємопов'язаних кількісних параметрів і, таким чином, повинні бути досягнуті для задоволення інтересів власників підприємства. Сьогоднішні умови визначають розробки методів управління, які точно визначають результати діяльності кожного підрозділу, як згідно плану, так і, фактично, пов'язуючи їх з результатами діяльності підприємства в цілому.

Методологія стратегічного планування, яка базується на комплексному використанні низки наведених показників і модифікованих методик побудови стратегічного плану, а та-

кож елементи тактичного планування дають змогу усунути ці недоліки. Заключним етапом у використанні стратегічного планування є розробка системи прийняття рішень. На систему прийняття рішень впливають такі чинники:

- ступінь невизначеності – дає змогу сформулювати середовище діяльності;
- ступінь динаміки – прийняття рішень має часові обмеження;
- ступінь складності – характеризує комплексність та ієрархію аналізованих чинників.

Операції з критеріями і процедурами прийняття рішень приймаються оптимальні для тієї чи іншої моделі розвитку, якими керується особа, що приймає рішення, на основі інформаційного фонду, сформованого на підприємстві, дають змогу упорядкувати стратегію поведінки підприємства з врахуванням діючих правил конкуренції.

Як вид управлінських рішень, стратегічні рішення мають специфіку прийняття і реалізації. Специфіка організаційного механізму прийняття стратегічних рішень обумовлена певними їх особливостями на вищому рівні управління, спрямована на охоплення всіх управлінських рівнів підприємства та відображення інтересів вищого керівництва.

Специфіка реалізації стратегічних рішень обумовлена їх довготерміновим характером, що потребує коригування рішень. Характеристика умов прийняття стратегічних рішень на підприємстві відображена в розробленій в [4] матриці (рис. 1.).

Правила прийняття рішень характеризуються оцінкою наслідків наведених альтернатив, прогнозуванням умов, які визначають ці наслідки. А в формальному вигляді відповідні рішення за напрямками діяльності приймаються на основі визначеної стратегії.

Успішне досягнення перспективних цілей підприємства забезпечується за умов чіткої координації діяльності всіх його структурних підрозділів у системі стратегічного управління та ефективного використання можливостей взаємозв'язку місій, цілей і стратегій даного підприємства.

Стратегії мають певні відмінні риси:

1. У процесі розробки стратегії у зв'язку з неповною інформацією не можна передбачити всі можливості, які випливають при складанні конкретних заходів.

	Стабільні умови	Стабільні умови з елементами збурення	Нестабільні умови
Невизначеність	Низький ступінь	Середній ступінь	Високий ступінь
Ймовірність правильного вибору стратегічного рішення	Високий ступінь	Середній ступінь	Низький ступінь
Рівень впевненості в досягненні успіху	Високий рівень впевненості в досягненні успіху	Впевненість в досягненні успіху	Відсутність впевненості в досягненні успіху

Рис. 1. Характеристика умов прийняття стратегічних рішень [4]

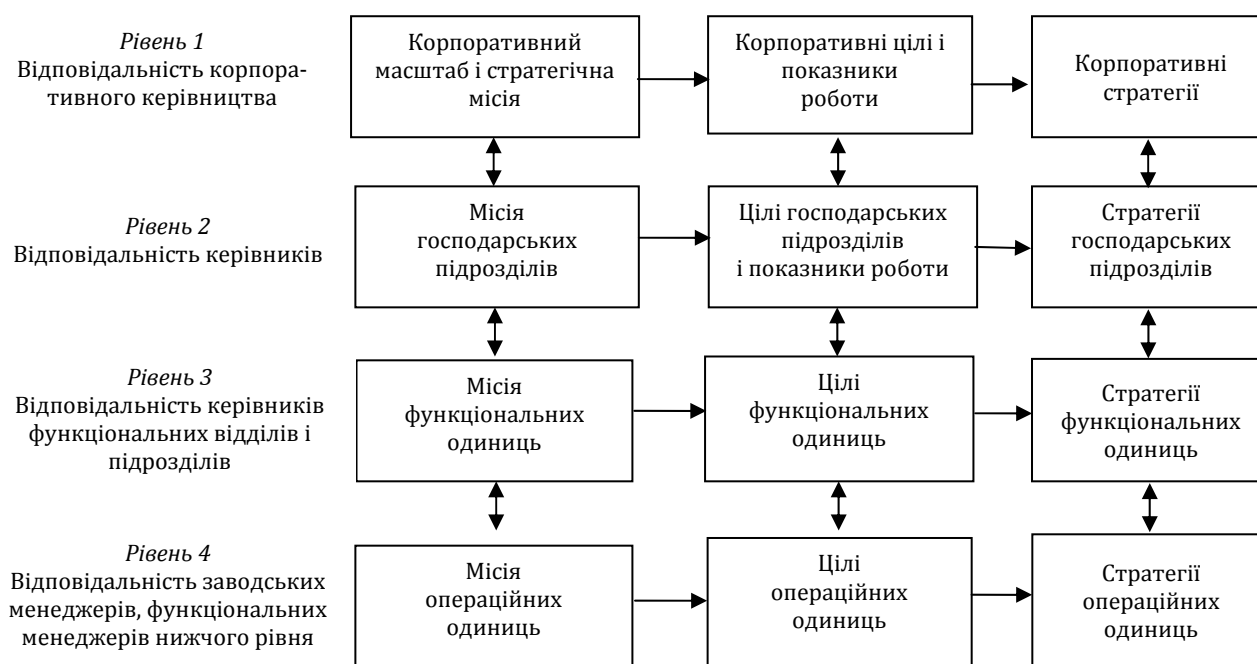


Рис. 2. Взаємозв'язок місій, цілей і стратегій у системі ієрархічних зв'язків підприємства [9]

2. Поява альтернатив в процесі пошуку рішень може поставити під сумнів обґрунтування першочергового стратегічного вибору і викликати необхідність коректування прийнятої стратегії.

Отже, практично всі рішення, які змінюють характер підприємства або напрям його розвитку, є об'єктом стратегічного планування. Результатом стратегічного планування стає визначення цілей, стратегій і ресурсів. Стратегія в цьому випадку виступає як направляюча лінія, на якій знаходяться шляхи досягнення цілей.

Щоб уникнути помилок у процесі стратегічного планування поведінки підприємств, необхідно чітко уявляти суть і значення стра-

тегії, роль і місце стратегії в загальному процесі планування, методи розробки стратегії і взаємозв'язки поточного планування із стратегічними планами, оскільки реалізація стратегічних планів здійснюється за участю поточних і оперативних планів, стратегічних і тактичних рішень.

Список використаних джерел

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук ; [за ред. Т. Г. Васильціва]. — Львів : Новий світ, 2012. — С. 12.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Д. ; пер. с нем. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 800 с.
3. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс ; пер. с англ. — М. : Радио и связь, 1991. — 224 с.

4. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: [монографія] / В. В. Пастухова. — К. : Нац. торг.-екоп. ун-т, 2002. — 301 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. — СПб. : Питер Ком., 1999. — 416 с.
6. Igor Ansoff, Edward McDonnell Implanting strategic management, second edition. — New York, 1983. — 236 p.
7. Белошапова В. А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В. А. Белошапова, Г. В. Загорий // Учебник: под ред. В. А. Белошапки. — К. : Абсолют В, 1998. — 352 с.
8. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема ; пер. с англ. — М. : ИНФРА-М, 1996. — 288 с.
9. Thompson A. A. Strickland A. I. Crafting and Executing Strategy: Text and Redings, McGraw-Hill. — Irwin : New York-Burr Ridge, 2001.

L. KVASNIY, O. POPIVNYAK

Drohobych

O. SHERBAN

Lviv

STRATEGIC AND TACTICA OF PLANNING OF ACTIVITY OF ENTERPRISE AS THE MAIN COMPONENTS TO ENSURE ITS ECONOMIC SECURITY

The features of strategic and tactical planning activities of enterprises. Determined the sequence of the strategic planning process. Established that the most challenging environments on strategic decision-making are unstable environment in which a high degree of uncertainty, resulting in lower probability of a correct choice of strategic decisions and the absence or low probability of confidence in achieving success. It is proved that the result of strategic planning are long-term goals and strategies, which is reflected in the strategic plans and programmes of activity of the enterprise. Thus, the article outlines the main components of the mechanism of ensuring the economic security of domestic enterprises in the current context of crisis in their condition.

Key words: planning, strategy, tactics, economic security, enterprise.

Л. Г. КВАСНИЙ, О. М. ПОПІВНЯК

г. Дрогобыч

О. Я. ЩЕРБАН

г. Львов

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ И ТАКТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Исследованы особенности стратегического и тактического планирования деятельности предприятий. Определена последовательность проведения процесса стратегического планирования. Установлено, что самыми сложными условиями принятия стратегических решений являются нестабильные условия, в которых высокая степень неопределенности, что обуславливает низкую вероятность правильного выбора стратегического решения и отсутствие или низкую вероятность уверенности в достижении успеха предприятия. Доказано, что результатом стратегического планирования являются перспективные цели и стратегии, которые находят свое отражение в стратегических планах и программах деятельности предприятия. Таким образом, в статье охарактеризованы основные составляющие механизма обеспечения экономической безопасности отечественных предприятий в нынешних условиях кризисного их состояния.

Ключевые слова: планирование, стратегия, тактика, экономическая безопасность, предприятие.

Стаття надійшла до редколегії 30.04.2015

УДК 330.332

В. В. КИРИЧЕНКО

м. Вінниця

nica_alexa@mail.ru

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто і досліджено інвестиційні пріоритети Вінницької області. Визначені основні проблеми, пов'язані з інвестиційною діяльністю та шляхи їх вирішення. Запропоновані перспективні напрями залучення інвестицій та сформовані рекомендації щодо вдосконалення системи управління інвестиційними процесами області.

Ключові слова: область, регіон, інвестиції, інвестиційний розвиток, інвестиційна діяльність.

У сучасних умовах надзвичайно важливого значення набуває активізація інвестиційної діяльності, оскільки без цього неможливо здійснити прогресивне структурне зрушення в економіці та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави. Інвестиційний розвиток регіону являє собою сукупність об'єктивних економічних, соціальних та природно-географічних його властивостей, що мають важливе значення для залучення інвестицій. Оцінка інвестиційного розвитку регіону дає нові можливості територіальної диверсифікації для національних та іноземних інвесторів, підвищує гарантію ефективності інвестицій. Вінницька область володіє значним потенціалом, зокрема: природні ресурси, трудовий, виробничий і культурний ресурс, що дозволяє розглядати регіон як об'єкт для залучення як вітчизняних, так і зарубіжних інвестицій. Оскільки методичні підходи до управління інвестиціями мають відрізнятися залежно від рівня управління та характеру об'єкта інвестування, важливим завданням у сучасних умовах є використання спеціальних методів для управління інвестиційними процесами. Зазначені обставини доводять актуальність теми даного дослідження.

Дослідженням інвестиційного розвитку займаються провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, такі як С. О. Біла [1], М. К. Колісник [2], О. Г. Мітал [3], І. П. Мойсеєнко [4], Л. М. Немець [5], О. В. Симканич [6] та інші. Наукові здобутки вчених мають велике теоретичне та прикладне значення, проте, на нашу думку, приділяється недостатня увага дослідженню інвестиційного розвитку Вінницької області. Підходи до управління інвестиціями в регіоні досліджені недостатньо гли-

боко та комплексно, не зосереджується увага на вивченні регіональних переваг як чинника інвестиційної привабливості.

Метою статті є визначення перспектив інвестиційного розвитку Вінницької області: проаналізувати сучасні тенденції інвестиційного процесу в області; визначити форми інвестиційних ресурсів, які залучаються для здійснення інвестиційних вкладень; запропонувати перспективні напрями залучення інвестицій в область; сформувати рекомендації щодо вдосконалення системи управління інвестиційними процесами Вінницької області.

Як показує досвід, Вінницька область є пріоритетним регіоном для залучення як іноземних, так і вітчизняних коштів. Обсяг внесених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 січня 2013 р. становив 248,3 млн дол., що на 9,6% більше обсягів іноземних інвестицій на початок 2012 р. та в розрахунку на одну особу населення складає 152,9 дол. [7]. Переважну більшість інвестицій (76,5%) унесено з країн ЄС – 190,0 млн дол., із країн СНД – 13,8 млн дол. (5,6%), з інших країн світу – 44,5 млн дол. (17,9%).

Основною формою залучення капіталу були грошові внески, частка яких склала 98,3 % вкладеного обсягу. Крім того, капітал нерезидентів в області зріс за рахунок внесків у вигляді рухомого і нерухомого майна.

Інвестиції надійшли із 54 країн світу. До п'ятірки основних країн - інвесторів, на які припадає 68,8% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Австрія – 55,7 млн дол. США, Кіпр – 49,1 млн дол., Франція – 29,4 млн дол., Німеччина – 22,7 млн дол., Польща – 14,9 млн дол.

На підприємствах промисловості зосереджено 136,3 млн дол. (54,6%) загального обсягу прямих інвестицій в область, у т. ч. переробної – 133,2 млн. дол. та добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 2,2 млн. дол. США. Серед галузей переробної промисловості у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів унесено майже 67,6 млн дол. прямих інвестицій, вироблення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічну діяльність – 31,8 млн дол.; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 16,9 млн дол.

В організаціях, що діють у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування акумульовано – 48,9 млн дол. (19,6% від загального обсягу), на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства – 24,7 млн дол. (9,9%), на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 11,6 млн дол. (4,7%).

Вагому частку (44,3%) іноземного капіталу зосереджено у м. Вінниці – 110,5 млн дол. Також значні обсяги іноземних інвестицій зосереджено у Козятинському районі – 51,4 млн дол. (20,6%) та Немирівському – 14,7 млн дол. (5,9%). Серед інших регіонів області провідні місця за обсягами іноземних інвестицій утримують міста: Ладижин, Козятин та райони: Барський, Вінницький та Тиврівський.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з області в економіку інших країн світу на 1 січня 2013 р. становив 167,1 тис. дол. США. Переважна більшість інвестицій внесена в економіку Російської Федерації та Молдови. Основними інвесторами з області є підприємства харчової промисловості. У I півріччі 2014 року в економіку Вінницької області іноземними інвесторами вкладено 22,1 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг залучених з початку інвестування в економіку області прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) станом на 1 липня 2014 року становив 287,1 млн дол. США, та в розрахунку на одну особу населення складає 177,7 дол. США. Переважну більшість інвестицій (84,1% від загального обсягу) внесено з країн ЄС – 241,4 млн дол. США, з інших країн світу – 45,7 млн дол. США (15,9%).

До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 62,2% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 57,9 млн дол. США, Австрія – 50,0 млн дол. США, Франція – 34,3 млн дол. США, Німеччина – 20,9 млн дол. США, Польща – 15,6 млн дол. США.

За січень-червень 2014 року прийнято в експлуатацію 119,8 тис. м² загальної площі житла, що становить 78,1% до відповідного періоду 2013 року.

За січень-червень 2014 року підприємствами та організаціями різних форм власності за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 2663 млн грн. капітальних інвестицій. Обсяги інвестицій порівняно з відповідним періодом 2013 року зменшилися на 6,4 % (12 місце серед регіонів України). До кінця поточного року освоєння капітальних інвестицій планується на рівні 5967,1 млн грн.

Подальше формування позитивного інвестиційного іміджу, популяризація інвестиційного порталу Вінниччини через соціальні мережі та офіційні веб-портали європейських партнерів передбачає наступні шляхи досягнення:

- проведення активної інформаційної політики щодо інвестиційного потенціалу підприємств;
- висвітлення позитивного досвіду інвестиційної діяльності на семінарах, конференціях, виставках, інвестиційному порталі;
- проведення заходів, спрямованих на поглиблення міжнародного співробітництва;
- забезпечення максимального сприяння реалізації інвестиційних проєктів;
- сприяння відкриттю представництв підприємств і компаній Вінницької області за кордоном (бізнес-центри, торгові палати, тощо);
- створення системи інформаційно-аналітичного забезпечення зовнішньоторгівельної діяльності;
- реалізація проєктів із залучення та впровадження іноземних інвестицій та подання на розгляд інвестиційно-промислової ради при голові облдержадміністрації;
- надання консультаційних послуг для залучення інвестицій;
- проведення презентації економічного, агропромислового, природного, культурного та промислового потенціалу області;
- розповсюдження інформації про зовнішньоекономічний потенціал серед дипломатичних представництв України;
- розробка довідника експортерів Вінницької області;
- постійне оновлення інформації на сайті обласної державної адміністрації щодо головних експортерів області.

Очікувані результати наступні: створення умов для збільшення обсягів інвестицій в реальний сектор економіки області; створення додаткових робочих місць; забезпечення проведення прозорої та відкритої інвестиційної політики.

Загальна потреба в інвестиціях під реалізацію пріоритетних напрямків стратегії розвитку області, на підставі опрацьованих районами та галузевими управліннями проєктів на 2013–2020 роки, складає 31,6 млрд грн., з них:

1. Об'єкти соціальної інфраструктури (освіта, охорона здоров'я, культура, інші галузі): проєкти з кошторисною вартістю більше 1 млн грн. складають за пропозиціями галузевих управлінь та райдержадміністрацій 926,4 млн грн.; проєкти з кошторисною вартістю менше 1 млн грн. райдержадміністраціями надано пропозиції на орієнтовну суму 77,3 млн грн.

Дані проєкти соціальної спрямованості будуть реалізовуватися із залученням коштів як державного, так і місцевого бюджету.

2. На будівництво магістральних газопроводів - відводів та газових мереж в населених пунктах планується залучити кошти місцевих та державного бюджетів в обсязі більше 1,4 млрд грн.

3. Реалізація інвестиційних проєктів, спрямованих на розв'язання проблем в житлово-комунальній сфері – 996,5 млн грн.

4. На утримання, будівництво, ремонт та реконструкцію доріг комунальної власності планується майже 3,3 млрд грн. На утримання, ремонт та реконструкцію доріг загальногo користування місцевого значення планується майже 4,46 млрд грн.

5. Реалізація інвестиційних проєктів до 2020 року, спрямованих на розв'язання проблем в агропромисловому комплексі Вінницької області – 13,2 млрд грн.

6. Реалізація інвестиційних проєктів до 2020 року, спрямованих на розв'язання проблем охорони навколишнього природного середовища – 575,4 млн грн. [7].

Для залучення інвестицій в економіку області необхідні наступні заходи:

- створення умов для зростання обсягів іноземних інвестицій;
- створення системи комплексного пошуку потенційних інвесторів виходячи з наявних переваг регіону на основі залучення до пошуків Державної бюджетної установи «Вінницький регіональний центр з інвестицій та інновацій» та обласної комунальної установи «Вінницька інвестиційно-інноваційна компанія»;
- залучення інвестицій для розвитку освітньої сфери;
- залучення коштів інвесторів на збереження культурних та історичних пам'яток;
- сприяння поширенню інформації за допомогою інвестиційних форумів, ярмарків, конференцій, Internet-порталів щодо інвестиційної привабливості Вінницької області;
- мінімізації рівня адміністративних бар'єрів на шляху входу на товарні та ресурсні ринки нових підприємств;
- координація проєктів всіх зацікавлених сторін по роботі з потенційними інвесторами для формування партнерських стосунків між органами місцевої влади та міжнародними організаціями.

Очікуваними результатами є: сприятливе інвестиційне середовище в регіоні, зокрема за рахунок спрощеної дозвоільно-погоджувальної процедури; збільшення можливості самофінансування на рівні підприємств.

Список використаних джерел

1. Біла С. О. Питання теорії як на загальнодержавному, так і регіональному рівні, та практики інвестиційних процесів у трансформаційній економіці України (90-ті роки ХХ - початок ХХІ ст.) / С. О. Біла // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. — 2007. — Вип. 39—40. — С. 32—42.
2. Колісник М. К. Актуальні питання з розвитку інвестиційних процесів в Україні / М. К. Колісник, О. В. Яцишин // Науковий вісник НЛУУ. — 2007. — Вип. 17.2. — С. 238—243.
3. Мітал О. Г. Інвестиційна діяльність регіонів на сучасному етапі розвитку економіки // Інвестиції: практика і досвід. — 2008. — № 1. — С. 13.
4. Мойсеєнко І. П. Інвестування : навч. посіб. / І. П. Мойсеєнко. — К. : Знання, 2006. — 490 с.
5. Немець Л. М. Просторова організація соціально-географічних процесів в Україні: монографія / Л. М. Немець, Я. Б. Олійник, К. А. Немець. — Х. : РВВ ХНУ, 2003. — 160 с.
6. Симканич О. В. Формування ефективної стратегії розвитку інвестиційного клімату регіону / О. В. Симканич // Регіональна бізнес-економіка та управління. — 2007. — № 2 (14). — С. 114—115.
7. www.vin.gov.ua

V. KIRICHENKO
Vinnitsa

INVESTMENT DEVELOPMENT OF THE VINNITSA AREA

Investment priorities of the Vinnitsa area are considered in the article and investigational. Certain to basis of problem, areas and ways of their decision related to investment activity. The offered perspective directions of bringing in of investments are in an area. The formed recommendations are in relation to perfection of control system by the investment processes of area.

Key words: area, region, investments, investment development, investment activity.

В. В. КИРИЧЕНКО
г. Винница

ИНВЕСТИЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ВИННИЦКОЙ ОБЛАСТИ

В статье рассмотрены и исследованы инвестиционные приоритеты Винницкой области. Определены основные проблемы, связанные с инвестиционной деятельностью и пути их решения. Предложены перспективные направления привлечения инвестиций в область и сформированы рекомендации по совершенствованию системы управления инвестиционными процессами в области.

Ключевые слова: область, регион, инвестиции, инвестиционное развитие, инвестиционная деятельность.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 657.075

С. О. КЛИМЕНКО, Л. В. МІКРЮКОВА, К. В. БАРИШЕВСЬКА
м. Миколаїв
klimenko.swetlana2011@yandex.ua

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ОСНОВНИЙ МЕТОД АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто проблеми обліково-аналітичного забезпечення ефективності використання основних засобів підприємства. Актуального значення в сучасних умовах набуває питання точної оцінки ефективного використання основних засобів. Проблема коректного обліку основних засобів відзначається тим, що головною складовою її вирішення для застосування в управлінні підприємством є науково обґрунтована класифікація за найважливішими економічними і технічними ознаками. Позитивним моментом застосування переоцінки є відображення обґрунтованої собівартості продукції, збільшення розміру амортизаційних відрахувань, що забезпечує відновлення основних засобів підприємства та своєчасний аналіз ефективності їх використання.

Ключові слова: ефективність, основні засоби, обліково-аналітичне забезпечення, переоцінка, управлінський облік.

В останні роки через обмеженість фінансових ресурсів спостерігаються негативні тенденції у відтворенні основних засобів української економіки. Окрім низки об'єктивних чинників, зазначена ситуація зумовлена також невідповідністю між головними складовими управління основними засобами – плануванням, оцінкою та формуванням їхнього обсягу та структури. В сучасних умовах питання точної оцінки ефективного використання основних засобів набуває актуального значення.

Вивчення питань оцінки ефективності використання основних засобів привертає

увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні та практичні аспекти ефективності капітальних вкладень, методи обґрунтування відповідних нормативів досліджувались і висвітлені у роботах вітчизняних учених: В. Г. Андрійчука, В. М. Івахненка, Р. М. Косміної, В. Я. Месель-Веселяка, Г. В. Нашкерської, Н. М. Ткаченко, П. Т. Саблука, М. Г. Чумаченка. Як показує огляд наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, теоретичні та методологічні підходи до проблеми облікового забезпечення та ефективності використання основних засобів підприємств розроблені недостатньо. Дискусій-

ними залишаються питання щодо визначення основних засобів як економічної категорії, їх класифікації, дослідження галузевих особливостей формування та відтворення, поглиблення їх класифікації, забезпечення ефективності використання, моделювання забезпечення сільськогосподарського виробництва основними засобами з урахуванням фондоозброєності та фондозабезпеченості висвітлені недостатньо.

Мета статті – дослідити важливий аспект облікового забезпечення аналізу ефективності використання основних засобів підприємства.

Проблема коректного обліку основних засобів відзначається тим, що головною складовою її вирішення для застосування в управлінні підприємством є науково обґрунтована класифікація за найважливішими економічними і технічними ознаками. Для полегшення ведення бухгалтерського обліку основних засобів та інших необоротних активів вони поділяються на окремі групи. Основні засоби можна класифікувати за базовими ознаками, які наведено на рис. 1. [3, 133].

Окремі об'єкти основних засобів відрізняються за технічними характеристиками, способом використання та призначенням. За названими ознаками вони поділяються на 10 груп, визначених Планом рахунків, і обліковуються на рахунку 10 «Основні засоби», а ті, що не знайшли відображення на рахунку 10, відносяться до рахунку 11 «Інші необоротні матеріальні активи».

За функціональним призначенням основні засоби поділяються на виробничі та невиробничі. За правом власності основні засоби поділяють на власні, за якими підприємство має право на володіння і розпорядження, внесені в статутний капітал, придбані за кошти, одержані безкоштовно у користування без вимоги повернення та орендовані, по відношенню до яких підприємство має лише право користування. За рівнем використання основні засоби поділяються на діючі, що безпосередньо зайняті в діяльності підприємства та недіючі, що знаходяться на ремонті або по технічним причинам не можуть використовуватися у діяльності підприємства.



Рис. 1. Класифікація основних засобів

Щодо можливості достовірної оцінки, складової ефективності використання основних засобів, виходячи з положень П(С)БО 7, підприємство повинно використовувати дві оцінки вартості основних засобів: історичну собівартість, тобто його первісну вартість, справедливу вартість.

Згідно пункту 4 П(С)БО 7 «Основні засоби»: первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Як зазначено в П(С)БО 7, первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат:

- 1) суми, що сплачуються постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- 2) реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- 3) суми ввізного мита;
- 4) суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- 5) витрати на страхування ризиків доставки основних засобів;
- 6) витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;
- 7) інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісною вартістю основних засобів, виготовлених (споруджених) власними силами, буде сума всіх непрямих та прямих витрат, безпосередньо пов'язаних з їх виготовленням, але не вище справедливої вартості.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7, не включають до первісної вартості основних засобів і відображають як витрати:

- 1) витрати на сплату відсотків за кредит, залучений для купівлі основних засобів;
- 2) наднормативні суми відходів, понаднормові витрати на оплату праці;
- 3) загальногосподарські витрати.

Для визначення ринкової вартості, як стверджує Н. М. Ткаченко, можуть бути вико-

ристані дані про біржову вартість, прайслисти тощо [4, 82]. Таке твердження ґрунтується на принципі обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігти завищенню оцінки активів. Відновну вартість визначають на підставі оцінки основних засобів, даної незалежними експертами.

Г. В. Нашкерська звертає увагу на те, що підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо його залишкова вартість більше як на 10% відрізняється від ринкової [3, 167]. Важливим є те, що за умови переоцінки хоча б одного об'єкта групи основних засобів слід здійснювати переоцінку усієї групи за справедливою вартістю, незважаючи на розмір відхилень вартостей інших об'єктів.

Переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою регулярністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялась від справедливої вартості. Якщо внаслідок переоцінки балансова вартість суб'єкта збільшується (дооцінюється), сума дооцінки відображається у статті «Інший додатковий капітал», якщо зменшується (уцінка) – сума уцінки відображається як витрати. Але, коли за результатами першої переоцінки відбулася уцінка балансової вартості, наступну дооцінку визначають як прибуток у розмірі попередньої уцінки. Якщо за результатами першої переоцінки відбулася дооцінка балансової вартості, то наступна уцінка зменшує статтю «Інший додатковий капітал» на розмір попередньої дооцінки.

Суму переоцінки і відображення результатів у реєстрах бухгалтерського обліку здійснюють у такий спосіб. Передусім визначають індекс переоцінки за формулою [3, 127]:

$$I_{\text{пер.}} = \text{справедлива вартість} / \text{балансова вартість}.$$

Переоцінену первісну вартість визначають за формулою [3, 144]:

$$\text{Первісна вартість}_{\text{пер.}} = \text{первісна вартість} \times I_{\text{пер.}}$$

Виникнення валових доходів і витрат для цілей оподаткування у зв'язку з розглянутими операціями регулюється Податковим Кодексом України.

При дослідженні цього питання Р. М. Косміна наголошує на тому, що основний засіб,

який придбано за грошові кошти або споруджено підрядним способом зараховують на баланс за його первісною вартістю, а справедлива оцінка застосовується під час переоцінки основних засобів, створених власними силами, при отриманні основних засобів безоплатно або як внеску до статутного фонду і при здійсненні бартерних операцій з основними засобами [2, 59].

У бухгалтерському обліку використовується таке поняття як ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за врахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією) (ст. 4 П(С)БО 7). Об'єкти основних засобів амортизуються фактично до досягнення ними ліквідаційної вартості, яку підприємство встановлює самостійно. Кожне підприємство має право вибрати для себе відповідний метод нарахування амортизації з п'яти, передбачених П(С)БО 7.

Для забезпечення документування операцій з основними засобами передбачено використання ряду типових форм документів. Дані, відображені в документах, систематизуються на рахунках бухгалтерського обліку, в регістрах синтетичного та аналітичного обліку. Своєчасне відображення господарських операцій у регістрах бухгалтерського обліку забезпечується на підприємстві визначеними термінами передачі документів з обліку основних засобів.

Для узагальнення інформації про наявність та рух належних підприємству основних засобів призначено активний балансовий рахунок 10 «Основні засоби», до якого відкриваються субрахунки.

В умовах інтеграції України до європейського співтовариства важливого значення набуває досягнення єдності економічних термінів і понять як на міжнародному, так і на внутрішньодержавному рівні. Особливого значення в такому контексті набуває узгодженість термінології, що визначає матеріальну основу виробництва.

Матеріальний об'єкт буде вважатися в податковому обліку основним засобом, якщо одночасно будуть виконуватись 3 умови.

По-перше, він призначений для використання в господарській діяльності платника податку. Господарська діяльність – будь-яка діяльність особи, спрямована на отримання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, коли безпосередня участь особи в організації діяльності регулярна, постійна і суттєва. Тому, щоб розглядати придбаний або споруджений об'єкт в якості основних засобів, не обов'язково, щоб він безпосередньо приносив дохід підприємству. Достатньо того, що він непрямо експлуатується в будь-якій діяльності, яка направлена на отримання доходу, або забезпечує її здійснення;

По-друге, його планують використовувати в господарській діяльності більше 365 днів з дати введення в експлуатацію, для підтвердження цього достатньо того, що бухгалтер вирішив враховувати його як основний засіб. По-третє, вартість об'єкта перевищує 1000 грн. і частково зменшується у зв'язку з фізичним чи моральним зносом. Цю вартість необхідно порівнювати з балансовою вартістю об'єкта, яка формується із витрат, перелічених у П(С)БО 7 «Основні засоби». Під вартістю необхідно мати на увазі не абстрактну цінність об'єкта в грошовому вираженні, а конкретну суму витрат, понесених на придбання об'єкта. Отже, безоплатно одержані об'єкти в бухгалтерському обліку будуть зараховані до основних засобів.

Висновки та перспективи подальших досліджень наступні: підприємство може переоцінювати об'єкт основних засобів, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу, а питання про те, проводити чи не проводити переоцінку основних засобів, підприємство вирішує самостійно; проведення переоцінок пов'язане з виконанням вимоги Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», де як мету складання фінансової звітності визначено надання користувачам повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства; у випадку проведення переоцінювання саме така інформація щодо основних засобів і буде відображена у звітності; на користь проведення переоцінки основних

засобів свідчить те, що за умови наближення залишкової вартості основних засобів до справедливої відбувається збільшення вартості активів підприємства, відповідно, і власного капіталу, що, позитивно впливає на рішення потенційних інвесторів підприємства про вкладання коштів у нього. Ще одним позитивним моментом застосування переоцінок є відображення обґрунтованої собівартості продукції та збільшення розміру амортизаційних відрахувань, що забезпечує відновлення основних засобів підприємства. З метою підвищення аналітичності облікової інформації про основні засоби доцільно розширити цю інформацію та доповнити форму такими даними, як дата переоцінки (зменшення або відновлення корисності),

справедлива вартість об'єкта, а також інформацією про первісну, залишкову вартість та суму зносу до переоцінки (зменшення або відновлення корисності), індекс переоцінки, первісну, залишкову вартість та суму зносу після переоцінки.

Список використаних джерел

1. Вальківський В. Амортизація основних засобів у бюджетників / В. Вальківський // Все про бухгалтерський облік. — 2015. — № 40. — С. 43—45.
2. Косміна Р. М. Бухгалтерський облік: навч. посібник / Р. М. Косміна. — К.: Вища школа, 2008. — 174 с.
3. Нашкерська Г. В. Фінансовий облік: навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Г. В. Нашкерська. — К.: Кондор, 2008. — 504 с.
4. Ткаченко Н. М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність / Н. М. Ткаченко. — К.: Алерта, 2007. — 954 с.

S. KLIMENKO, L. MIKRUKOVA, K. BARISHEVSKA
Mykolaiv

CONTROL ACCOUNTING AS MAIN METHOD FOR ANALYTIC ENSURING OF THE ENTERPRISE BASIC FUNDS EFFECTIVENESS

The article describes the accounting-analytic ensuring of the enterprise basic funds effectiveness problems. The exact value of the basic funds effective using has an actual importance. The problem of the correct basic funds accounting determines the main composite of her solving. It is the science classification on the most important economical and engineering signs. The positive moment of the basic funds revaluation is the correct prime cost reflection, the depreciation growing. It helps the renovation and the basic funds using analysis.

Key words: basic funds, revaluation, accounting-analytic ensuring, control accounting, effectiveness.

С. А. КЛИМЕНКО, Л. В. МИКРЮКОВА, К. В. БАРИШЕВСКАЯ
г. Николаев

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЁТ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья рассматривает проблемы учётно-аналитического обеспечения эффективности использования основных средств предприятия. Актуальное значение в современных условиях приобретает вопрос точной оценки эффективного использования основных средств. Проблема корректного учёта основных средств определяется тем, что главной составляющей её решения для применения в управлении предприятием является научно обоснованная классификация по важнейшим экономическим и техническим признакам. Положительным моментом применения переоценки основных средств является отображение обоснованной себестоимости продукции, увеличение размера амортизационных обчислений, что обеспечивает возобновление основных средств предприятия и своевременный анализ эффективности их использования.

Ключевые слова: основные средства, переоценка, учётно-аналитическое обеспечение, управленческий учёт, эффективность.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 635.1/8:631.234:65.015.13.012.32

В. С. КУШНІРУК

м. Миколаїв

victor_140679@mail.ru

БІЗНЕС-ПРОЕКТУВАННЯ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ ТА ЙОГО ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ

У статті визначено доцільність проектування теплиць з полікарбонату для вирощування овочів. Оцінено економічний потенціал вирощування овочів у відкритому та закритому ґрунтах. Обґрунтовано показники ефективності інвестиційного бізнес-проекту з вирощування томату та огірків.

Ключові слова: бізнес-проектування, овочі, економічний потенціал.

Овочівництво – один з важливих пріоритетів у розвитку агропромислового комплексу України. Вирощування овочів належить до стратегічних галузей сільськогосподарського виробництва, яка характеризується високою економічною ефективністю порівняно з іншими сільськогосподарськими культурами. Овочі належить до важливих продуктів харчування жителів переважної більшості країн світу, що зумовлюється їх високою калорійністю, споживчою цінністю та особливими смаковими якостями. Тому актуальним є питання насичення ринку ранньою продукцією, а також оцінка економічного потенціалу вирощування овочів у закритому ґрунті порівняно з відкритим ґрунтом.

Ефективність виробництва овочів у ринкових умовах досліджують такі науковці, як В. М. Андрусак [1], В. І. Бойко, С. В. Кальченко [2], О. І. Лебединська, Р. М. Скупський [3] та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються напрями розвитку овочівництва закритого ґрунту та його економічний потенціал.

Метою дослідження є обґрунтування бізнес-проектування розвитку овочівництва закритого ґрунту та оцінка його економічного потенціалу порівняно з відкритим ґрунтом.

Споживання свіжої продукції стає важливим фактором впливу на спосіб виробництва. Розвиток безперебійного виробництва в аграрному секторі економіки є передумовою відтворення природно-ресурсного потенціалу, соціально-економічного зростання та підвищення аграрного іміджу України.

Ми пропонуємо розглянути проект підвищення економічної ефективності овочівництва на інноваційній основі на базі фермерсько-

го господарства (ФГ) «Владам» Жовтневого району Миколаївської області.

Реалізація проекту на базі ФГ «Владам» передбачає вирощування, збирання і збут продукції овочівництва, що відповідає пріоритетним напрямкам інноваційної діяльності відповідно до: 1) Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності» від 08.09.2011 р. № 3715-VI, у якому до пріоритетних напрямків віднесено екологічно чисті харчові продукти та продукти з високими оздоровчими властивостями, серед яких зазначено овочеві культури; 2) Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року від 19.09.2007 р. № 1158, де передбачено здійснення розвитку рослинництва через стимулювання органічного землеробства; 3) Стратегії економічного і соціального розвитку Миколаївської області до 2015 року від 30.10.2007р. №2; 4) Концепції розвитку овочівництва та переробної галузі від 31.10.2011р. N1120-р.

Бізнес-проектом передбачається придбання та установка теплиць, створення умов для вирощування овочевих культур в закритому ґрунті, запровадження системи крапельного зрошення на базі фермерського господарства «Владам».

Фермерське господарство «Владам» спеціалізується в наступних видах діяльності у сфері агробізнесу, а саме: імпорт і продаж насіння; вирощування овочів (бурак, морква, томати, цибуля, капуста, перець); зберігання овочів; виробництво натуральних соків; консервація овочів з власної сировини.

Широке коло можливостей ФГ «Владам» та ряд конкурентних переваг, насамперед, дає підстави для розробки проекту розвитку

овочівництва закритого ґрунту та оцінки його економічного потенціалу.

У рамках реалізації проекту розглядається варіант придбання теплиць з полікарбонатом 8 мм (термін експлуатації 15 років).

Полікарбонат володіє властивостями, якими в повному обсязі не володіє жоден з прозорих матеріалів, які використовуються у будівництві, а саме: 1) надзвичайна легкість, стільниковий полікарбонат важить у 16 разів менше, ніж скло і в 6 разів менше, ніж акрил аналогічної товщини, що значно зменшує витрати на опорні конструкції; 2) висока ударостійкість (полікарбонат - це в'язкий полімер, у 200 разів міцніший за скло і у 8 разів міцніший за акриловий пластик). Полікарбонат панелі не розбиваються і не дають тріщин, відповідно і гострих осколків при ударі; 3) панелі стільникового полікарбонату витримують значні вітрові і снігові навантаження, не рвуться, як поліетиленова плівка, що робить їх універсальним покривним матеріалом для теплиць. Полікарбонат стійкий до ударів граду; 4) висока термостійкість (властивості полікарбонату мало залежать від змін, що відбуваються у навколишньому середовищі, а критичні температури, при яких цей матеріал стає крихким, знаходяться за межею зони експлуатації; 5) низка горючість; 6) високі теплоізоляційні властивості, низька теплопровідність (коефіцієнт тепловіддачі 3-4 Вт/м²; 7) опір пропускання тепла вищий, ніж у звичайного одношарового скла, що дає змогу знизити витрати енергії на обігріві охолодження приблизно на 50%); 8) відмінна шумоізоляція; 9) висока світлопроникність (прозорість - до 86%, добре розсіювання світла, відсутність тіні); 10) міцність на розрив і на згин; 11) широкий діапазон температур експлуатації: від - 40 до +120 градусів, що дає змогу використовувати стільниковий полікарбонат у різних кліматичних умовах.

Для поливу томатів та огірків у теплицях передбачено запровадження системи крапельного зрошення, що є економічно обґрунтованим та екологічно безпечним способом поливу овочів.

Крапельне зрошення є одним з найефективніших способів поливу, так як вода подається до кореня рослини від джерела води

через трубопровід, значно знижуючи ризик втрати води. Глибоке просочування води або утворення калюж можна уникнути, якщо правильно керувати роботою системи крапельного зрошення, застосовуючи воду в такій кількості, в якому її вбирає корінь рослини.

Перевагами систем крапельного зрошення є: 1) підвищення кількості і якості урожаю. Крапельне зрошення дозволяє підтримувати оптимальний водно-фізичний режим в кореновому шарі ґрунту, що створює умови для отримання високих урожаїв; 2) менші витрати праці. По суті, системи крапельного зрошення є стаціонарними і дозволяють автоматизувати процес поливу і живлення рослин, що, у свою чергу, приводить до значної економії трудовитрат; 3) економія води. Можливість ефективнішого використання води - одна з найголовніших позитивних характеристик крапельного зрошення. Зниження витрат води при використанні систем крапельного поливу складає від 20 до 80% порівняно з іншими методами зрошення. Величина цієї економії залежить від кліматичних умов, виду насаджень, типу ґрунтів, технічних характеристик самої системи поливу.

Головним завданням виробництва овочів закритого ґрунту є забезпечення населення свіжими овочами в міжсезонний період, а також вирощування садивного матеріалу для відкритого ґрунту. У реалізації проекту запропоновано вирощування овочевих серед яких: томат та огірки, основні властивості яких наведемо нижче.

Плоди томатів використовуються для приготування томат-пасти, томату-пюре, томатного соку, овочевих салатів, консервування, засолення. У великій кількості їх споживають у свіжому вигляді. Особлива цінність томата полягає в тому, що у відкритому і захищеному ґрунті його свіжу продукцію можна отримувати протягом усього року.

Планується вирощувати томат сорту Фенда F1 - це індетермінатний рожевоплідний гібрид. Ранній та крупний томат, дуже універсальний та витривалий. Підходить для вирощування як з весни на літо, так і з літа на осінь в другому обороті. Плоди середньої вагою 200 г, зелена пляма біля плодоніжки відсутня, добре транспортабельні, можна пе-

ревозити на далекі відстані без втрат. При висоті рослини 2 м формує мінімум 10 кистей, відрізняється високою врожайністю, і при мінімальному дотриманні агротехнології складає 25 кг на м². Також даний сорт стійкий до таких захворювань, як: мозаїка томатна, вертицилезне в'янення, фузаріозне в'янення, фузаріозне гниття коренів, кладоспоріоз.

Планується вирощувати огірки сорту Амур F1 – це дуже ранній гібрид корнішон з періодом дозрівання плодів 55–60 днів. Рослина показує чудові результати абсолютно при будь-яких умовах вирощування. Особливо користується популярністю вирощування в теплицях, що обігріваються і у відкритому ґрунті для другого обороту і пізнішого врожаю. Огірок Амур F1 характеризується масовою віддачею врожаю. Огірочки довжиною 12–15 см, співвідношення 3,2:10, середньо горбкуваті, яскраво зеленого кольору. Плоди підходять для масової переробки, для використання на засолювання, для продажу свіжої продукції. Даний гібрид має стійкість до кореневих гнилей, а також несправжньої борошнистої роси.

Для залучення уваги споживачів до запропонованої продукції, насамперед, необхідно проводити більше рекламних акцій і презентацій.

Основними каналами реалізації томатів та огірків будуть ринки оптової та роздрібною торгівлі, а саме: «Колос» «Рино-Торг-Сервіс», «Площа Перемоги», «Клаксон»; «Авангард» та «Радформ» в м. Миколаєві.

Також реалізація вирощених томатів та огірків може здійснюватись за договором купівлі-продажу безпосередньо з теплиць, насамперед, через мережу супермаркетів (Таврія В, АТБ, Сільпо, Амстор та ін.), підприємствам ресторанного типу, посередникам для подальшого їх продажу тощо.

Для інноваційного розвитку, як овочівництва, так і будь-якої галузі, необхідні інвестиції. Підприємства можуть інвестувати власні кошти, якщо ж таких не має тоді необхідно залучати ззовні, тобто шукати інвесторів або оформлювати кредит в банку. На даному етапі економічного розвитку інвестори не дуже зацікавлені вкладати кошти в українських товаровиробників, тому залишається лише оформлення кредиту.

Але і тут постає ряд проблем, оскільки впровадження інновацій характеризується невизначеністю майбутніх результатів та значними ризиками, що негативно впливає на залучення інвестиційних ресурсів.

Тому для активізації залучення інвестицій при впровадженні інновацій, насамперед, підприємства повинні чітко прораховувати витрати, які будуть понесені та яку вигоду зможуть отримати.

За проектом розвитку овочівництва закритого ґрунту планується побудова тепличного комплексу, який складатиме 30 теплиць на площі 1 га. Вартість придбання однієї теплиці для вирощування томатів та огірків складатиме 136 тис. грн. Розрахунок витрат на придбання, доставку та монтаж теплиці наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Розрахунок витрат на придбання, доставку та монтаж теплиці*

Назва основних засобів	Розмір, кількість	Ціна за одиницю, грн	Вартість, тис. грн
Полікарбонат (8 мм)	427 м ²	177,61 грн/м ²	75,840
Труба профільна (20x20x2)	1036 м	14,61 грн/м	15,136
Установка теплиці	240 м ² (8м*30м)	50 грн/м ²	12,0
Доставка	-	500 грн	0,5
Інфрачервоний обігрівач	24 шт	1299 грн	31,176
Установка опалення	-	-	0,5
Лампи для освітлення	15 шт	50 грн	0,75
Установка освітлення	-	150 грн	0,15
Всього:			136,052

*розраховано автором.

Планується такий розмір теплиць: шириною 8 метрів та довжиною 30 метрів. Строк експлуатації теплиці з полікарбонату складатиме 15 років.

Вартість крапельного зрошення для однієї теплиці складатиме 1623 грн, а для 30 теплиць – 48690 грн.

Для управління тепличним комбінатом необхідно буде один агроном-бригадир, чотири працівники, що будуть здійснювати обприскування препаратами з захисту рослин від шкідників та хвороб, а також одна людина, яка буде регулювати модульну систему крапельного зрошення. Для посадки та збору врожаю томатів та огірків загальна потреба в працівниках складатиме 30 чоловік. Так, на одну теплицю необхідний всього 1 працівник, насамперед, при заробітній платі 2500 грн на місяць, витрати на оплату праці за п'ять місяців становитимуть 12500 грн.

На 1 м² в теплиці необхідно висадити 5 рослин томату, що на всю площу теплиці складає 1200 рослин, що в вартісному вигляді складатиме 2635 грн. У той же час в теплиці під огірками планується висадити 13 рядків по 84 рослини, що на всю площу складає 1100 рослин, що в вартісному вигляді складатиме 811 грн.

Розрахунок кількості необхідних добрив та їх вартість для вирощування помідорів та огірків у ФГ «Владам» наведено в таблиці 2.

Витрати на добрива для вирощування томатів в розрахунок на 1 теплицю складають: $(2707,2 + 1269,12 + 3840)/15 = 7816,42/15 = 521,09$ грн. У той же час витрати на добрива для вирощування огірків в розрахунок на 1 теплицю складають: $(2240 + 2925 + 2850 + 7248)/15 = 15263/15 = 1017,53$ грн.

Розрахунок кількості засобів захисту рослин та їх вартості необхідних для вирощування помідорів та огірків у ФГ «Владам» наведено у таблиці 3.

Витрати на засоби захисту рослин від шкідників та хвороб для вирощування томатів в розрахунок на 1 теплицю складають 107 грн, а для огірків – 102 грн.

Амортизаційні відрахування з терміном експлуатації 15 років для однієї теплиці будуть складати $136052 / 15 = 9070$ грн на рік.

За весь період вирощування томатів для поливу, на 1 теплицю, затрачається 60 м³ води, що в вартісному вимірі становить 240 грн (1 м³ = 4 грн). За весь період вирощування огірків для поливу, на 1 теплицю, затрачається 108 м³ води, що в вартісному вимірі становить 433,92 грн.

У таблиці 4 наведено плановий склад та структура витрат на вирощування помідор та огірків у ФГ «Владам».

Дані таблиці 4 свідчать, що планова виробнича собівартість 1 кг помідора складатиме 5,59 грн. Найбільшу питому вагу в струк-

Таблиця 2

Потреба у добривах та їх вартість для вирощування помідорів та огірків закритого ґрунту у ФГ «Владам»*

Назва добрива	Норма внесення	Кількість внесення	Кількість необхідної речовини	Вартість, грн
Помідор (15 теплиць)				
Спідфола Аміно (старт)	30 мл на 100 м ²	7 разів	7,5 л	2707,2
Спідфола Аміно (цвітіння та плодоношення)	30 мл на 100 м ²	3 рази	3,2 л	1269,12
Master N ₂₀ P ₂₀ K ₂₀	60 г на 100 м ² 120 г на 100 м ²	25 разів 10 разів	97,2 кг	3840
Огірок (15 теплиць)				
Мочевина	15 г на 4 м ²	8 разів	108 кг	2240
Суперфосфат	30 г на 4 м ²	8 рази	216 кг	2925
Сульфат калія	20 г на 4 м ²	8 рази	144 кг	2850
Master N ₂₀ P ₂₀ K ₂₀	75 г на 100 м ² 125 г на 100 м ²	40 разів 20 разів	198 кг	7248

*розраховано автором.

Таблиця 3

**Потреба у засобах захисту рослин та їх вартість
для помідорів та огірків закритого ґрунту у ФГ «Владам»***

Назва препарату з захисту рослин	Норма внесення	Захворювання, шкідник	Кількість внесення	Кількість необхідної речовини	Вартість, грн
Помідор (15 теплиць)					
Фунгіцид «Ордан»	30 г на 100 м ²	фітофтороз, альтернаріоз, септоріоз	3 рази	3,2 кг	881,6
Інсектицид «Золон»	20 мл на 100 м ²	колорадський жук, бавовняна совка	2 рази	1,4 л	730
Огірок (15 теплиць)					
Фунгіцид «Ордан»	30 г на 100 м ²	пероноспороз	3 рази	3,2 кг	881,6
Інсектицид «Фуфанон»	20 мл на 100 м ²	кліщі, тлі, теплична білокрилка	1 раз	720 мл	648

*розраховано автором.

Таблиця 4

**Плановий склад та структура витрат виробництва помідорів та огірків
у теплицях на 2015 рік для ФГ «Владам»***

Статті витрат	На 1 м ² площі	На 1 теплицю	на 1 кг продукції	%
Помідор				
1. Витрати на оплату праці	52,08	12500,00	1,30	23,28
2. Відрахування на соціальні заходи	19,27	4625,00	0,48	8,61
3. Насіння і посадковий матеріал	10,98	2635,00	0,27	4,91
4. Добрива	2,17	521,09	0,05	0,97
5. Засоби захисту рослин	0,45	107,44	0,01	0,20
5. ПММ	0,33	80,00	0,01	0,15
7. Амортизація	37,79	9070,13	0,94	16,89
8. Електроенергія	79,33	19040,00	1,98	35,46
9. Постачання води	1,00	240,00	0,03	0,45
10. Організація та управління	20,34	4881,87	0,51	9,09
Всього	223,75	53700,53	5,59	100,00
Огірок				
1. Витрати на оплату праці	52,08	12500,00	1,87	22,56
2. Відрахування на соціальні заходи	19,27	4625,00	0,69	8,35
3. Насіння і посадковий матеріал	3,56	853,70	0,13	1,54
4. Добрива	4,24	1017,53	0,15	1,84
5. Засоби захисту рослин	0,43	102,00	0,02	0,18
5. ПММ	0,33	80,00	0,01	0,14
7. Амортизація	37,79	9070,13	1,35	16,37
8. Електроенергія	90,35	21684,00	3,24	39,14
9. Постачання води	1,81	433,92	0,06	0,78
10. Організація та управління	20,99	5036,63	0,75	9,09
Всього	230,85	55402,91	8,27	100

*розраховано автором.

турі собівартості складають затрати на електроенергію 35,46% та оплату праці 23,28%. У той же час планова собівартість 1 кг огірка складатиме 8,27 грн. Найбільшу питому вагу в структурі собівартості складають затрати на електроенергію 39,14% та оплату праці 22,56%. Загальна сума витрат для тепличного комплексу становитиме – 1636551,51

(виробнича собівартість) + 1623,0 × 30 шт. (крапельне зрошення) + 136052,0 × 30 шт. (будівництво теплиць) = 5766801,51 грн. Для реалізації такого проекту необхідне залучення інвестицій у розмірі 5767000 грн.

Врожай планується отримувати протягом квітня, травня та червня місяців. Прогноз виробництва овочів наведено в таблиці 5.

Таблиця 5

Прогноз обсягів виробництва овочів в 2015 році, ц*

Культура	Періоди				Всього
	13.04–26.04	27.04–10.05	11.05–24.05	25.05–7.06	
Огірок	220	315	302	168	1005
	5.05–18.05	19.05–1.06	2.06–15.06	16.06–1.07	
Томат	360	432	360	288	1440

*розраховано автором.

Для підрахунків обрано середню урожайність 40 кг на 1 м² томату та 28 кг на 1 м² огірка, яку гарантує постачальник при умові застосування крапельного зрошення та дотримання агротехнології виробництва культур. Перший врожай від огірків планується отримати в середині квітня в кількості 220 ц. Другу партію планується отримати з кінця квітня по середину травня в обсязі 315 ц, третю – до кінця травня – 302 ц та четверту в червні місяці – 168 ц.

Що стосується томатів, то перший врожай планується отримати на початку травня в кількості 360 ц, другу партію с середини травня по червень місяць – 432 ц, третю – з початку по середину червня 360 ц та останню до кінця червня 168 ц. Усього планується отримати 1440 ц помідорів та 1005 ц огірків.

Основними каналами збуту огірків та томатів є оптові ринки «Авангард» та «Радформ» на яких планується реалізувати в 81% і 85% продукції відповідно. Друге місце за обсягом реалізації огірків та томатів займають ринки роздрібною торгівлі, а саме «Площа перемоги», «Клаксон», «Ринок-Торг-Сервіс» та «Центральний» через які планується збути 12,2% і 9% виробленої продукції відповідно. Приблизно 3% планується реалізувати через мережі супермаркетів «Таврія В», «АТБ» та «Сільпо». Продукція, що залишиться планується реалізувати, безпосередньо з підприємства, населенню та у власне споживання.

Планові ціни реалізації продукції томатів та огірків взяті згідно цін оптового ринку

«Копані» Херсонської області. Першу партію томатів планується реалізувати за середньою ціною 21,27 грн за 1 кг, другу – 19,45 грн за 1 кг, третю – 12,18 грн та четверту – 9,81 грн/кг. Виходячи з планових цін та обсягів реалізованої продукції томату сума виручки буде становити – 2362,65 тис. грн. У той же час першу партію огірків планується реалізувати за середньою ціною 21,54 грн за 1 кг, другу – 18,27 грн за 1 кг, третю – 11,55 грн та четверту – 9,00 грн/кг. Тенденція до зниження рівня ціни пояснюється тим, що конкуренти насичують ринки аналогічною продукцією. Виходячи з планових цін та обсягів реалізованої продукції огірків сума виручки буде становити – 1549,75 тис. грн. При реалізації продукції в повному обсязі передбачається отримання виручки у розмірі – 3912400 грн, за умови реалізації продукції за плановими цінами. Розмір виручки буде варіюватись в залежності від рівня цін.

Для порівняння економічного потенціалу вирощування овочів у відкритому та закритому ґрунті проведено аналіз таблиць 6 та 7.

Аналізуючи дані таблиці 6 слід відмітити, що в сільськогосподарських підприємствах Жовтневого району за досліджуваний період спостерігається зменшення урожайності овочевих культур на 16,8%, що обґрунтовується несприятливими погодними умовами, які не дали змогу вчасно зібрати урожай. У той же час збільшилась виробнича собівартість 1 ц овочів на 12,9 грн порівнюючи 2013 рік з 2011 роком та на 14,5 грн порівнюючи з

2012 роком. Прибуток від виробництва та реалізації овочів з розрахунку на 1 га площі було отримано лише у 2011–2012 роках у розмірі 8440 грн і 4665 грн відповідно. У 2013 році по овочівництву в середньому по сільськогосподарським підприємствам району було отримано збитки з розрахунку на 1 га у розмірі 9293 грн, що обумовлено високою собівартістю та низькою ціною реалізації.

Порівняння економічного потенціалу виробництва томатів та огірків закритого ґрунту у ФГ «Владам» наведено в таблиці 7.

Дані таблиці 7 свідчать, що урожайність помідорів в порівнянні з огірками на 12 кг більша. Виробництво 1 ц помідорів на 267,9 грн дешевше, а ніж 1 ц огірків. Повна собівартість 1 ц помідорів в порівнянні з огірками на 307,6 грн менша, що дозволяє отримати прибуток 997,4 грн на 1 ц реалізованої

продукції. Рентабельність виробництва огірків на 92,9 в. п. менше в порівнянні з помідорами. Економічна ефективність вирощування помідорів переважає над огірками.

У той же час економічна ефективність виробництва овочів в закритому ґрунті в порівнянні з відкритим дуже висока. Від так урожайність овочів закритого ґрунту в 7 разів більша ніж відкритого, ціна реалізації в 10 разів більша і складає 1600 грн за 1 ц, що пояснюється збутом ранньої продукції. Виробництво овочів в закритому ґрунті дає можливість отримати прибуток в розрахунку на 1 ц реалізованої продукції на 834,7 грн більше в порівнянні з виробництвом у відкритому ґрунті у 2013 році. Рівень рентабельності виробництва овочів в закритому ґрунті при виконанні всіх запланованих заходів може досягти 107,9%.

Таблиця 6

Економічний потенціал виробництва овочів у відкритому ґрунті сільськогосподарськими підприємствами Жовтневого району*

Показник	Роки			Відхилення (+; -) 2013 року від	
	2011	2012	2013	2011 р.	2012 р.
Урожайність, ц з 1 га	855,2	972,5	711,5	-143,7	-261
Виробнича собівартість 1 ц, грн	40,5	38,9	53,4	12,9	14,5
Повна собівартість реалізації 1 ц, грн	51,9	50,0	71,3	19,4	21,3
Ціна реалізації 1 ц, грн.	60,4	54,8	57,3	-3,1	2,5
Прибуток (збиток):					
– на 1 ц реалізованої продукції, грн	10,5	4,9	-14,0	-24,5	-18,9
– на 1 га площі під овочами, грн	8440,8	4665,2	-9293,6	-17734,4	-13958,8
Рівень товарності, %	94,0	97,9	93,3	-0,7 в. п.	-4,6 в. п.
Рентабельність продажу, %	16,8	8,9	-24,5	-41,3 в. п.	-33,4 в. п.
Рівень рентабельності (збитковості), %	20,3	9,8	-19,7	-40,0 в. п.	-29,5 в. п.

* розраховано автором на основі зведеної форми 50-сг по с-г підприємствам Жовтневого району.

Таблиця 7

Економічний потенціал виробництва овочів закритого ґрунту у ФГ «Владам»*

Показник	Закритий ґрунт		Відхилення, (+,-)
	помідори	огірки	
Урожайність, кг з 1 м ²	40,0	28,0	+12,0
Виробнича собівартість 1 ц, грн	559,0	826,9	-267,9
Повна собівартість реалізації 1 ц, грн	643,3	950,9	-307,6
Ціна реалізації 1 ц, грн.	1640,7	1542,0	+97,89
Прибуток (збиток):			
– на 1 ц реалізованої продукції, грн	997,4	591,1	+406,3
Рівень рентабельності (збитковості), %	155,1	62,2	+92,9 в. п.

* розраховано автором.

Таблиця 8

Прогнозні показники ефективності інвестиційного проекту*

Показник	Дисконтна ставка		
	20%	25%	30%
В цілому			
Чиста приведена вартість (NPV), тис. грн	12525,32	9331,98	7019,55
Рентабельність інвестицій (PI)	3,17	2,62	2,22
Період окупності проекту (DPP), міс.	23	25	27
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	67,8%		
Вирощування томатів			
Чиста приведена вартість (NPV), тис. грн	8174,8	6246,5	4850,15
Рентабельність інвестицій (PI)	3,85	3,18	2,69
Період окупності проекту (DPP), міс.	19	20	21
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	82,3%		
Вирощування огірків			
Чиста приведена вартість (NPV), тис. грн	4348,81	3083,9	2167,9
Рентабельність інвестицій (PI)	2,5	2,06	1,75
Період окупності проекту (DPP), міс.	32	34	38
Внутрішня норма прибутковості (IRR), %	53,4%		

*розраховано автором.

Для втілення проекту ФГ «Владам» потрібен кредит у розмірі 5767,0 тис. грн. Кредит буде використано на будівництво тепличного комплексу, придбання крапельного зрошення та витрати виробництва так, як в попередньому році господарство понесло збиток.

У таблиці 8 наведено прогнозні показники ефективності інвестиційного проекту з вирощування томату та огірків ФГ «Владам».

Аналізуючи показники ефективності інвестиційного проекту слід зазначити, що реалізація даного проекту є доцільною при всіх відсоткових ставках, оскільки чиста приведена вартість за 15 років при 20% складає 12525 тис. грн, рентабельність інвестицій 3, 17, період окупності – 23 місяці. Також позитивним моментом є невеликий період окупності проекту який при ставці дисконтування 30% складає приблизно 27 місяця. Внутрішня норма рентабельності складає 67,8%, а це означає, що на даному рівні відсоткової ставки банку чиста приведена вартість буде дорівнювати нулю. Отже, даний проект буде прибутковим навіть при збільшенні ставки банку до цього рівня.

Порівнюючи показники ефективності інвестиційних проектів окремо по вирощуванню помідорів та огірків найперспективнішим є вирощування помідорів, оскільки чис-

та приведена вартість в два рази вища, а строк окупності в півтора рази менший.

Отже, економічний потенціал запропонованого бізнес-проекту розвитку овочівництва, що передбачає будівництво тепличного комплексу в кількості 30 теплиць розміщених на площі розміром 1 га для вирощування томату сорту «Фенда F1» та огірка сорту «Амур F1» є прибутковим та рентабельним.

У подальшому особливо актуальними є вивчення питання економічного потенціалу овочівництва Миколаївської області та кон'юнктури ринку овочів в Україні, а також можливості виходу продукції на експорт у свіжому та консервованому вигляді.

Список використаних джерел

1. Андрусак В. М. Аналіз стану виробництва овочів відкритого ґрунту / В. М. Андрусак, Н. О. Андрусак // Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького ; за ред. А. І. Кузьмінського. — Черкаси, 2007. — № 153. — С. 68—72.
2. Кальченко С. В. Організація ефективного функціонування овочівництва в регіоні / С. В. Кальченко // Економіка АПК. — 2004. — № 8. — С. 68—72.
3. Скупський Р. М. Промислове овочівництво: моніторинг сучасних проблем розвитку галузі / Р. М. Скупський // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». — 2012. — № 7 (17). — С. 328—332.

V. KUSHNIRUK
Mykolaiv

BUSINESS DESIGN OF DEVELOPMENT OF VEGETABLE GROWING OF THE CLOSED SOIL AND ITS ECONOMIC POTENTIAL

In article definitely expediency of design of greenhouses from polycarbonate for cultivation of vegetables. Economic potential of cultivation of vegetables in the opened and closed soils is estimated. Reasonably indicators of efficiency of the investment business project from cultivation of a tomato and cucumbers.

Key words: business design, vegetables, economic potential.

В. С. КУШНИРУК
г. Николаев

БИЗНЕС-ПРОЕКТИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ОВОЩЕВОДСТВА ЗАКРЫТОЙ ПОЧВЫ И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ

В статье определено целесообразность проектирования теплиц из поликарбоната для выращивания овощей. Оценен экономический потенциал выращивания овощей в открытой и закрытой почвах. Обосновано показатели эффективности инвестиционного бизнес-проекта из выращивания томата и огурцов.

Ключевые слова: бизнес-проектирование, овощи, экономический потенциал.

Стаття надійшла до редколегії 12.03.2015

УДК 339.9:663.2

Т. М. РАДЧЕНКО

м. Миколаїв
tanechka-radchenko@mail.ua

УКРАЇНА В СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЯХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ВИНОПРОДУКЦІЇ

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку світового ринку вина; виявлено особливості споживчого попиту та світову структуру споживання, стан та перспективи світової торгівлі, провідних лідерів з експорту та імпорту вина. Надано рекомендації з підвищення міжнародної конкурентоспроможності української виноробної галузі.

Ключові слова: вино, виноробна продукція, ринок вина, експорт вина, імпорт вина.

У сучасних економічних умовах особливого значення має розгляд сучасних тенденцій розвитку світового ринку вина в зв'язку зі збільшенням його споживання, а також за рахунок зростання конкуренції зі сторони нових винних країн. Розвиток виноградної та виноробної галузі притаманний для багатьох держав, але основними виробниками та поставачальниками вина в світі є Італія, Франція та Іспанія. Лідерами серед провідних імпортерів є Німеччина, Великобританія та США. У той же час на світовий ринок вина посилюють свій вплив такі країни – виробники вина, як Австралія, Чилі та ін. Україна в світлі сучасних тенденцій функціонування світового ринку винопродукції має всі можливості для того, щоби зайняти одне з провідних місць на європейському та світовому ринку вина.

Проблеми формування, розвитку та механізму функціонування сучасних ринків вина висвітлено у працях А. М. Авідзби, А. М. Бузні, О. М. Гаркуші, М. С. Ігнатюк, В. О. Рибінцева, І. І. Червена, І. Г. Матчиної, І. О. Соловйова, Ю. В. Ілясова, Ю. В. Тінтулова, Н. В. Сілецької, С. Ю. Дженєєва, В. О. Фуркевича та ін. Однак у більшості наукових праць мало уваги приділено дослідженню сучасних тенденцій світового і європейського ринків вина та їх впливу на ефективне функціонування вітчизняного ринку винопродукції. Це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

У ринкових умовах питання застосування світової та європейської практики в реалізації та просуванні вина, виявленні особливос-

тей споживчого попиту залишаються недостатньо вивченими, а тому потребують подальших досліджень.

Тенденції споживання вина в світі свідчать про те, що інтерес до цієї продукції зростає. У структурі споживання вина в світі за останні 13 років спостерігається нестабільна ситуація, оскільки до 2007 року включно світ в цілому нарощував обсяги випитого вина із 225,7 млн гектолітрів до 252,4 млн гектолітрів. Потрібно відзначити, що в у 2005 році було незначне скорочення, але воно покритося споживанням 2006 року. У 2008 році галузь йде на спад – 248 млн гектолітрів, в 2009 році – 240 млн гектолітрів. За наступ-

ний 2010 рік падіння практично загальмувалося – 240,3 млн гектолітрів проти 240,9 млн гектолітрів в 2009 році, а 2011–2012 рр. були вже з позитивним показником – по 241,2 млн гектолітрів за кожен рік відповідно. У 2013-му обсяги світового споживання вина практично знизилися до показників 2004 року, а це значно менше, ніж в 2008–2009 рр., які вважаються кризовими для галузі [5].

У розрізі країн, за даними OIV (Міжнародна організація винограду і вина), американці збільшили обсяги споживання вина у 2013 році на 0,5% порівняно з показниками 2012 року, що склало 29,1 млн гектолітрів (табл. 1).

Таблиця 1

Споживання вина в країнах Європи та інших регіонах світу, млн гектолітрів

Країна	Роки		Відхилення: +/-
	2012	2013	
Європа			
Німеччина	20,0	20,3	0,3
Австрія	2,7	2,6	-0,1
Бельгія + Люксембург	3,1	3,0	-0,1
Данія	1,8	1,8	0
Іспанія	9,3	9,1	-0,2
Фінляндія	0,5	0,6	0,1
Франція	30,2	28,1	-2,1
Греція	3,0	3,3	0,3
Угорщина	1,9	1,9	0
Ірландія	0,8	0,8	0
Італія	22,6	21,7	-0,9
Нідерланди	3,6	3,5	-0,1
Португалія	4,6	4,5	-0,1
Великобританія	12,8	12,7	-0,1
Швеція	2,0	2,1	0,1
Швейцарія	2,6	2,6	0
Всього	121,5	118,6	-2,9
Інші регіони світу			
Південна Африка	3,6	3,7	0,1
Аргентина	10,0	10,3	0,3
Австралія	5,3	5,2	-0,1
Бразилія	3,3	3,5	0,2
Чилі	3,0	3,1	0,1
Китай	17,4	16,8	-0,6
США	29,0	29,1	0,1
Нова Зеландія	0,9	0,9	0
Всього	72,5	72,6	0,1

У Європі, основні країни-споживачі скоротили споживання вина в період 2012–2013 рр.: Франція – на 2,1 млн. гектолітрів (до 28,1 млн. гектолітрів в 2013 р.), Італія – 0,8 млн. гектолітрів (до 21,7 млн. гектолітрів.) та Іспанія на 0,2 млн. гектолітрів (до 9,1 млн. гектолітрів). У Португалії (4,5 млн. гектолітрів) і Великобританії (12,7 млн. гектолітрів) споживання вина залишилося стабільним, у той час як у Німеччині (20,3 млн. гектолітрів) було зафіксовано невелике зростання [7].

У цілому по світу споживання вина в 2013 році знизилося на 1%, зокрема, на 3,8% впало споживання вина в Китаї, де в останні роки спостерігалось швидке зростання споживання вин.

Світова торгівля вином у 2013 році знизилася в натуральному вираженні на 2,2% до 98 млн. гектолітрів, тоді як зростаючі ціни дозволили підвищити загальний обсяг на 1,5% до 25675 млн євро (рис. 1).

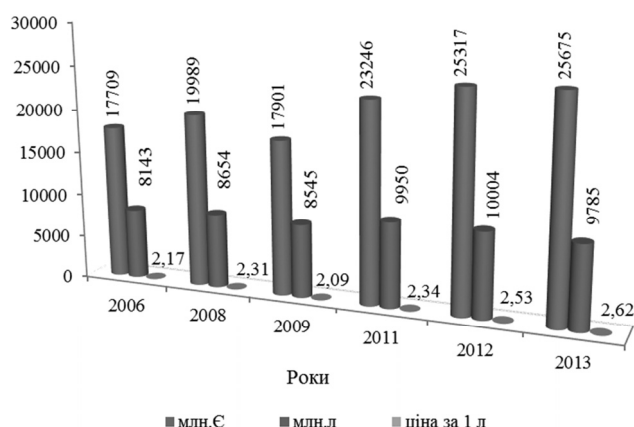


Рис. 1. Світова тенденції в торгівлі вином

У структурі світової торгівлі найбільшу питому вагу складає категорія тихих бутельованих вин – 5426,1 млн літрів, але за підсумками 2013 року даний показник скоротився на 3,6%. Однак у грошовому вираженні спостерігається тенденція до зростання. Наступним напрямом за обсягом реалізації є бочкове вино – 3709,5 млн літрів у 2013 році, що на 1% менше, ніж у 2012 році. У третій категорії – ігристі вина – за 2013 рік відзначилося зростання на 3,4% в обсягах світової торгівлі у вартісному вираженні, проте в натуральному її продажі значно поступаються навіть бочковому вину – 649,8 млн літрів. І остання категорія – муст, на частку якого в

2013 році припало 67 млн літрів, що на 25,4% менше, ніж у 2012 році. У грошовому еквіваленті найбільший приріст за бочковим вином – 7,1% і 198,5 млн євро, ігристі вина зросли на 1%, а бутельовані – на 0,6% [9].

Світовими лідерами з експорту вина є Франція, Італія, Іспанія, Німеччина та Португалія. Але варто зазначити про те, що різниця в обсягах експорту вина між Францією, яка є лідером – експортером, та Італією є суттєвою, а порівнювати дані показники між Францією та Португалією – не доречно, так як вони значно відрізняються (табл. 2).

Як свідчать дані таблиці 2 та за показниками світової статистики вище перелічені країни є лідерами виноробної галузі та об'єднані в ТОП-5 (Франція, Італія, Іспанія, Німеччина та Португалія).

Разом з тим на світовий ринок вина вже мають вплив і шістька виробників Нового світу, які спільно експортують в рази менше, ніж європейці: 5907 млн євро в 2013 році проти 17007 млн євро від ТОП-5. При цьому спостерігається закономірна тенденція: виробництво у першій групі скорочується, а експорт – зростає. Разом з тим діє друга група, де ситуація зворотна: її експорт у цілому знижується, але скорочується тільки у 4 країн з 6. Різке скорочення показників Аргентини та Австралії призвело до зменшення на 1% і 61 млн євро по всій групі. Тоді як перша група продемонструвала приріст на 2,4% і 400,7 млн євро відповідно [6].

Більшість країн-експортерів спеціалізуються на виробництві натуральних столових червоних та білих вин. Наприклад, лідерами у виробництві червоного сухого вина традиційно є Франція (Бордо, Бургундія), Італія (Кьянті), Іспанія (Ріоха), Аргентина, Чилі та Уругвай. Білі вина є предметом спеціалізації французьких регіонів долини Рони та Луари, півдня Італії, Німеччини.

Виготовлення десертних та кріплених вин поширено в країнах Східної Європи та пострадянського простору, що зумовлено особливостями смаків споживачів та традиційними технологіями виробництва. Серед країн Західної Європи масовий випуск десертних та кріплених вин представлений лише в Португалії та французькому регіоні Сотерн (Бордо).

Таблиця 2

Експорт основних виробників вина, 2012–2013 роки

Країна	Вартість, млн євро		Відхилення, %	Обсяг, млн літрів		Відхилення, %
	Роки			Роки		
	2012	2013		2012	2013	
Франція	19835,4	20467,7	3,2	7840,1	7812,1	-0,4
Італія	11789,8	13113,1	11,2	4660,0	5005,0	7,4
Іспанія	6133,3	6463,3	5,4	2424,2	2466,9	1,8
Німеччина	2475,6	2617,2	5,7	978,5	998,9	2,1
Португалія	1780,6	1897,9	6,6	703,8	724,4	2,9
Чилі	3510,1	3692,1	5,2	1387,7	1409,2	1,6
Австралія	3849,4	3503,5	-8,9	1521,5	1337,2	-12,1
США	2691,7	3075,4	14,2	1076,7	1173,8	9,0
Нова Зеландія	1942,8	2025,5	4,3	767,9	773,1	0,7
Аргентина	1799,4	1723,2	-4,2	711,2	657,7	-7,5
Південна Африка	1432,2	1621,5	13,2	566,1	618,9	9,3
Всього	57273,1	60200,8	5,1	22637,6	22977,4	1,5

Серед основних країн-імпортерів вина в основному держави з високим рівнем життя та доходів на душу населення. Також висока частка мешканців, що проживають в містах та на яких впливає соціокультурна глобалізація, а отже й мода на споживання вина, особливо відомих європейських та відносно дешевих південноамериканських торгових марок, впливають на формування обсягів імпортованої виноробної продукції.

Але серед країн-імпортерів є також ті, що самі є провідними світовими виробниками виноградних вин – США, Німеччина та ін. Це пояснюється перш за все особливостями споживання, не лише у безпосередній кількості на душу населення, а й у асортиментному та ціновому відношенні (табл. 3).

Як свідчать дані таблиці 3, основними ринками збуту у 2013 році для виноробів всього світу є США, Великобританія, Німеччина, Канада і Китай, що становить по вартості більше половини від загального обсягу світового імпорту в євро і 49% від загального об'єму в літрах. На ринки США, Великобританії, Німеччини, Канади і Китаю припадає 12,9 млрд євро і 4,6 млрд літрів відповідно [1].

Проаналізувавши категорію імпорту вина можна зробити висновок про те, що за обсягами поставок лідером є Німеччина, а у варті-

сному вираженні імпортованої продукції лідирує США, тоді як Німеччина займає лише третю позицію. Але варто зауважити, що друге місце в двох категоріях займає Великобританія. Позитивними є також показники у Швеції – 7,9% і у Данії – 7,6%. Остання дала найкращий показник в обсягах – 7%. Наступне місце належить Голландії – 3% і Японії – 2,4%. Найгірше ситуація склалася для Франції, що на 11% зменшила обсяги поставки вина. У вартісному вираженні найбільше скорочення спостерігається за Великобританією – 5,2%.

Перелік найбільших постачальників вина у вище перелічені країни залишається незмінним: Франція, Італія, Іспанія, Австралія, Аргентина, Чилі, ЮАР, Нова Зеландія.

Так, для США основним постачальником вина є Італія, що поставила на американський ринок в 2013 році 290,7 млн літрів на суму в 1609, 4 млн дол. США. Друге місце за об'ємами займає Франція, на частку якої припадає 1436, 6 млн. дол. США і 116,2 млн літрів. Обидва експортери за минулий рік наростили свої показники як в натуральному, так і в грошовому вираженні, тоді як інші країни – знизили. При цьому найбільш суттєве падіння за Аргентиною – 5,9% – у доларах і 28,0% – у літрах відповідно [2].

Основні світові імпортери вина, 2012–2013 роки

Країна	Вартість, млн євро		Відхилення, %	Обсяг, млн літрів		Відхилення, %
	Роки			Роки		
	2012	2013		2012	2013	
США	3934,9	3946,8	0,3%	1162,4	1096,6	-6,0%
Великобританія	3925,9	3731,9	-5,2%	1312,3	1303,2	-0,7%
Німеччина	2418,9	2514,5	3,8%	1525,7	1500,2	-1,7%
Канада	1540,5	1523,7	-1,1%	376,6	372,9	-1,0%
Китай	1226,9	1170,7	-4,8%	393,2	376,6	-4,4%
Японія	1202,1	1155,8	-4,0%	256,9	263,2	2,4%
Нідерланди	887,0	881,7	-0,6%	355,7	366,7	3,0%
Швейцарія	921,7	949,2	2,9%	188,1	182,8	-2,9%
Росія	803,3	911,8	11,9%	484,3	492,2	1,6%
Бельгія	961,2	975,8	1,5%	313,4	314,0	0,2%
Данія	504,1	545,5	7,6%	187,6	201,7	7,0%
Франція	624,9	648,3	3,6%	581,7	524,1	-11,0%
Швеція	543,8	590,4	7,9%	203,5	207,7	2,0%
Інші	5464,9	5 698,5	4,1%	2128,5	2217,2	4,0%
Всього (імпорт)	24992,1	25244,5	1,0%	9485,1	9419,2	-0,7%

Якщо в США Франція поступається місцем італійським винам, то у Великобританії вона лідирує за обсягами поставок. За 2013 рік поставки склали 191,1 млн літрів (-4,9%) на суму 1169,5 млн фунтів стерлінгів, що на 8,1% менше, ніж у 2012 році. Разом з тим знизилися показники у всіх ключових країн-постачальників, однак Чилі збільшила свою присутність на 10% за рік (у грошовому еквіваленті приріст склав 2,8%) [10].

На ринку вина Німеччини чилійці показали ще більш вражаючий результат – 44,6% зростання по об'єму і 13,9% в грошовому еквіваленті, проте за обсягами Чилі посідає останнє місце. Лідирує ж серед імпортерів в Німеччині – Італія, показники по якій виростили за минулий рік у вартісному, але не в натуральному вираженні, що не заважає італійцям залишатися на верхній сходинці, випереджаючи найближчих конкурентів – французів та іспанців, які також продемонстрували тенденцію до падіння. Позитивна динаміка по об'єму, крім Чилі, відзначається також у ПАР – 20,7% [6].

На ринку Канади основними імпортерами є Франція, що скоротила свою присутність за минулий рік на 2,8%, але збільшила грошовий еквівалент на 7,1%, а також США, показники по якій виростили на 6,7% і 15,1% від-

повідно. Збільшила обсяги поставки в Канаду також Австралія. Інші країни закінчили рік з мінусовим показником по літрам. Але це не завадило деяким з них збільшити дохідну частину. У фінансовому мінусі опинилися Аргентина і Австралія, зростання по поставкам яких не допомогло ні збільшити, ні стримати на колишньому рівні свої ціни, а з ними – і загальну фінансову картину [9].

Незважаючи на загальне скорочення імпорту в Китаї, чилійські вина наростили свою присутність на ринку на 37,1%, до 83,6 млн літрів. І це єдина країна з позитивною динамікою в обсязі, решта показали зниження поставок: лідируюча Франція скоротила їх на 2,1%.

Незначне скорочення за обсягами поставок елітних вин, але в грошовому еквіваленті падіння виявилось більш істотним і найбільшим в групі – 12,3%. У вартісному вираженні знизилися також показники Іспанії – 6,9%, решта при зниженні обсягів збільшували ціни. У той же час, найменше зменшення спостерігається в американців – вони скоротили менше 1%.

У свою чергу Україна має достатній потенціал для розвитку галузі і виробництва дійсно якісної виноробної продукції. Потрібно зазначити, що на українському ринку функ-

Виробництво виноградних вин в Україні у 2009–2013 рр.

Вид винопродукції	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Тихі виноградні вина, млн дал.	23,1	29,6	16,7	12,5	11,6
у % до загального підсумку					
Сухі	11,9	12,2	12,5	13,5	26,5
Напівсухі	3,4	3,5	3,9	4,7	4,0
Напівсолодкі	40,4	41,2	41,7	43,7	38,9
Солодкі	19,6	19,7	20,8	21,2	20,9
Кріплені	24,7	23,4	21,1	16,9	9,7
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ціонує близько 40 виробників вина, основні потужності яких знаходяться на Півдні країни та Закарпатті (табл. 4).

Виробництво високоякісного вина за останні роки зростає, що відкриває майбутні перспективи даної продукції. Тенденції розвитку винного ринку останнього десятиріччя показують, що збільшення виробництва вина сприяє як збільшенню реалізації вина на внутрішньому ринку, так і зростанню експорту, хоча у середньому експорт демонструє повільнішу динаміку, ніж внутрішній попит.

Варто зазначити, що конкуренція на ринку напружена, оскільки вітчизняним виробникам доводиться боротися за лояльність споживача, пропонуючи не лише високу якість, але і доступну ціну.

У свою чергу у 2013 році обсяг експорту склав 6562,9 тис. дал продукції, що на 27,3% менше в порівнянні з 2012 роком, а імпорту 3870,8 тис. дал. У цілому за 2013 рік Україною було експортовано вина на 81681 тис. дол. США, що на 30494 тис. дол. США (або на 37,3%) перевищує показники 2012 року [4].

Що стосується географічної структури експорту, то 95% українського вина реалізується до Російської Федерації. На експорт йде українська продукція таких ТМ як «Тарутинські вина», «Інкерман», «Массандра», «Артемівськ Вайнері» та інші.

Більшість вина експортується наливом, де його купажують або додатково обробляють і продають під власними російськими брендами. Решта 5% експорту припадає на інші 30 країн, серед яких Білорусь (181,57 тис. дал), Молдова (134,23 тис. дал), Німеччина (126,00 тис. дал), Грузія (111,93 тис. дал), Ізраїль (20,34 тис. дал), Естонія (9,25 тис. дал).

У вартісному вираженні також спостерігається тенденція до зростання [8].

Однак, значний український виробничий потенціал використовується недостатньо, а із споживанням вин ситуація є складнішою. У середньому українець споживає 4–8 л вина на рік, тоді як на початку 80-х цей показник складав понад 20 л. У Польщі, де немає давніх виноробних традицій, споживання складає 12 л, в Іспанії – 40 л та Франції – 60 л на душу населення на рік. І це при тому, що попит на вино у Європі стабільно зростає – змінюється культура вживання алкоголю [3].

Для прикладу, на даний момент виноробні підприємства таких країн як Грузія, Молдова та Румунія за державної підтримки активно освоюють ринки європейських країн, досвід такої роботи є досить успішний. У даній ситуації конкурентною перевагою вітчизняних підприємств має стати помірна ціна та висока якість винопродукції.

Україна має всі можливості для того, щоб посісти одне з провідних місць на європейському та світовому ринках вина. Вітчизняні вина на закритих дегустаціях доводять те, що чимало їх не поступаються за якістю світовим виробникам – Франції, Німеччині, Італії, Чилі, США. Виноробство в Україні може стати одним з потужних джерел наповнення державного бюджету. Тому, для української економіки зараз найважливішим завданням є диверсифікація експортних напрямків, адже товари вироблені в державі є якісними і відрізняються високою конкурентоспроможністю. Зокрема продукти української виноробної галузі завжди позитивно відзначалися як вітчизняними, так і іноземними експертами та споживачами.

Таким чином, виходячи з проведеного аналізу, природним напрямом подальших досліджень у сфері виноробства має стати системний підхід, що поєднуватиме у собі:

- здійснення заходів по забезпеченню розвитку інфраструктури ринку виноробної продукції, диверсифікації каналів реалізації і забезпечення якості продукції, регулюванню попиту і пропозиції, захисту ринку від імпортової винопродукції і сировини низької якості;
- відкриття та спрощення процесу доступу українських виробників виноробної продукції на європейські та світові перспективні ринки;
- внесення виноробних регіонів України до відповідних реєстрів провідних країн споживачів вина (США, Великобританія, Німеччина, Канада і Китай), що в свою чергу, сприяє визнанню держави виноробною країною. Світові ринки стають більш відкритими для українських експортерів виноробної продукції, що дозволяють українським виноробним підприємствам експортувати свою продукцію, зокрема столові сортові та марочні вина;
- формування програми по донесенню до споживача нового вина (українського винного бренду), продукту майбутнього, що дасть змогу змінити відношення вітчизняних та іноземних споживачів і виробників до вина;
- адаптацію української виноробної промисловості до світових стандартів і технічних регламентів ЄС у зв'язку з підписанням угоди про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС. У провідних країнах-виробниках вина застосовуються узгоджені системи стандартів, засновані на французькій класифікації, що є важливим для справедливого функціонування ринкового механізму і чесної конкуренції з точки зору якості і цін вин.

T. RADCHENKO
Nikolaev

UKRAINE IN CURRENT TRENDS OF THE WORLD WINE MARKET FUNCTIONING

This article analyses modern trends in the development of the world wine market. There have been examined particularities of consumers' demand as well as the world consumption structure, world trade prospects in this field and its export and import leaders. Recommendations on how to rise international competitiveness of Ukrainian wine industry have been proposed.

Key words: wine, wine production, wine market, wine export, wine import.

T. M. РАДЧЕНКО
г. Николаев

УКРАИНА В СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОГО РЫНКА ВИНОПРОДУКЦИИ

В статье проанализировано современные тенденции развития мирового рынка вина; выявлены особенности потребительского спроса и мировую структуру потребления, состояние и перспективы мировой торговли, ведущих лидеров по экспорту и импорту вина. Поданы рекомендации для повышения международной конкурентоспособности украинской винодельческой отрасли.

Ключевые слова: вино, винодельческая продукция, рынок вина, экспорт вина, импорт вина.

Список використаних джерел

1. Винный рынок мира: экспорт, импорт, потребление (по материалам OIV) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.drinks.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1793:oiv&catid=58:analytics&Itemid=55.
2. Італія випередила цього року Францію за виробництвом вина [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vistkar.com/europe/italiya-vyperehdyla-tsoho-roku-frantsiyu-za-vyrobnnytstvovyna.html>.
3. Настоящее и будущее украинского виноделия [Электронный ресурс] // Интернет-издание «UAReporter.com». — Режим доступа: http://ua-reporter.com.ua/business/nastojashee-ibuducshe-ukrainskogo-vinodelija_23493.
4. Рынок вина Украины в 2014 году: обзор [Электронный ресурс] // «РБК-Украина». — Режим доступа: <http://marketing.rbc.ua/news/12.09.2014/6984>.
5. Споживання вина в світі повертається на докризовий рівень [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://newsradio.com.ua/2013_10_29/Spozhyvannja-vina-v-sv-t-poverta-tsj-na-dokrizovij-r-ven/.
6. Стан виноробної галузі у світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://take-profit.org/economicnews.php>.
7. Статистика споживання вина в світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://figli.pp.ua/info/rizne/zhest/statystyka-spozhyvannja-alkoholju-v-sviti.html>.
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2014. — 534 с.
9. Шевченко Д. Мировой рынок вина [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://inventure.com.ua/analytics/investments/mirovoj_rynok_vina.
10. Industry profile: Wine in Europe [Електронний ресурс] // Datamonitor. — may 2014. — 25 p.— Режим доступу: <http://search.epnet.com>.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 368.5

І. Ю. РУДЬ, І. В. КОПИТІНА

м. Миколаїв

kiv161981@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена систематизації проблемних питань, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку. Розглянуто кількість страхових компаній, результати діяльності страхового ринку, зовнішні і внутрішні ризики, під якими перебуває страховий ринок. Дана характеристика основним показникам діяльності страхового ринку та проведено їх аналіз. Висвітлено вплив зовнішніх і внутрішніх ризиків на розвиток страхового ринку. Запропоновано перспективи розвитку страхового ринку України.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхові компанії, ризики.

Досвід показує, що розвиток вітчизняного страхового ринку перебуває під дедалі наростаючим тиском процесів глобалізації та міжнародної інтеграції. За оцінками фахівців нині не існує у чистому вигляді національних страхових ринків, усі вони через експансію іноземного капіталу, через систему перестраховування ризиків на зарубіжних страхових ринках, створення спільних страхових компаній злилися в єдиний страховий простір та зазнали суттєвих змін. При цьому загострилися проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної конкурентоспроможності в новому економічному середовищі. Розв'язання таких проблем в Україні потребує поглиблених досліджень у напрямках визначення позитивних і негативних факторів, які приносять в український страховий ринок зарубіжні страхові компанії, а також причин, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку. Актуальність проблеми розвитку страхового ринку зумовлена необхідністю розробки ефективної стратегічної політики щодо забезпечення страхової діяльності в Україні.

Проблемам формування та розвитку страхування та страхового ринку в Україні присвячено ряд наукових праць, зокрема таких відомих науковців, як В. Алешіна, В. Базилевича, О. Філонюка, В. Фурмана, С. Осадця, Р. Пікус, З. Шелудько, О. Філонюка та інших вітчизняних та іноземних економістів.

Мета даної статті полягає в систематизації проблемних питань, що гальмують розвиток вітчизняного страхового ринку.

Страховий ринок – особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу

виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [1]. Учасниками страхового ринку є страхувальники, застраховані, вигодо набувачі, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, актуарії, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку [2].

Впродовж останніх докризових років страховий ринок динамічно розвивався, зростала капіталізація страховиків. Рівень охоплення страхуванням наземних транспортних засобів перевищував 50%, ризиків цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів – 70%. За темпами приросту премій страховий ринок у докризові роки далеко випереджав інші галузі економіки країни. З'явилися страхові компанії як з іноземними, так і вітчизняними інвестиціями, які надають послуги європейського рівня, впроваджують сучасні технології, готують кваліфіковані кадри, підтримують належний рівень сервісу, дотримуються показників ліквідності та платоспроможності.

Страховий ринок має два типи страхування – це СК «Life» та СК «non-Life». СК «Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування життя, СК «non-Life» – страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя. Загальна кількість страхових компаній у 2014 році в Україні становила 382, у тому числі: СК «life» – 57 компаній; СК «non-Life» – 325 компанія (табл. 1) [1].

Таблиця 1
Кількість страхових компаній

Показники	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна кількість, у т. ч.	456	442	414	407	382
СК «non-Life»	389	378	352	345	325
СК «Life»	67	64	62	62	57

За січень – вересень 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2013 року кількість страхових компаній зменшилась на 22 одиниці. За 9 місяців 2014 порівняно з аналогічним періодом минулого року, при зменшенні кількості страхових компаній, спостерігається деяке збільшення загальних активів на 2 315 млн грн, активів, які можуть бути використані для представлення коштів страхових резервів на 1 698 млн грн та збільшення обсягу сплачених статутних капіталів на 33 млн грн. Збільшення активів дозволених для представлення коштів страхових резервів, обумовлене збільшенням обсягів акцій на 7,9%, які складають близько 48,4% зазначених активів; коштів на поточних рахунках (на 13,2%); іпотечних сертифікатів (на 177,1%), цінних паперів, що емітуються державою (на 2,4%). Страхові резерви станом на 30.09.2014 порівняно з 30.09.2013 зросли на 2,6% за рахунок збільшення резервів зі страхування життя на 31,3%.

Основні показники діяльності страхового ринку показані в таблиці 2.

Основні показники діяльності страхового ринку за 9 місяців 2014 року характеризуються:

- скороченням обсягів надходжень валових страхових премій на 4283,4 млн грн (20,0%) та чистих страхових премій на 2577,0 млн грн (15,9%). Зменшення валових страхових премій відбулося з таких видів страхування, як: страхування фінансових ризиків (33,6%); страхування майна (26,6%); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (32,6%);

- страхування відповідальності перед третіми особами (34,8%); страхування кредитів (40,3%). Збільшення валових страхових премій на 188,2 млн грн відбулося з медичного страхування (безперервного страхування здоров'я);

- збільшенням валових страхових виплат/відшкодувань на 43,0 млн грн та чистих страхових виплат на 33,0 млн грн. У розрізі видів страхування збільшилась частка страхових виплат за такими видами страхування: автострахування (з 53,0% до 55,8%), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (з 20,6% до 22,5%), страхування життя (з 2,6% до 4,1%). Водночас, частка чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків значно скоротилася (з 8,0% до 1,1%).

Чисті страхові виплати з автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») збільшилися на 6,4%. – зростанням рівня валових виплат до 21,5 % та чистих страхових виплат до 26,3 %. Ріст валових страхових виплат відбувся за рахунок істотного зменшення надходжень валових страхових платежів (-20,0%) при незначному збільшенні валових страхових виплат (+1,2%). Високий рівень валових страхових виплат спостерігався за видами добровільного особистого страхування – 40,4%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 38,5%. Деяко нижчим є рівень валових виплат з недержавного обов'язкового страхування – 32,3%. Високий рівень чистих страхових виплат спостерігався за видами добровільного особистого страхування – 45,7%, з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 39,1%, а також з недержавного обов'язкового страхування – 32,7%;

- зменшенням кількості укладених договорів страхування та перестрахування у т. ч.: договорів (крім обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті) на 16,1 %; договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті – на 5,2 %. зменшення операції вихідного перестрахування на 30,7% до 4499,3 млн грн. Зменшення відбулося за рахунок спаду перестрахування всередині країни на 33,2% до 3437,7 млн грн. [2].

Результати проведеного аналізу динаміки основних показників розвитку страхового ринку дозволяють стверджувати, що діяльність страхових компаній в сучасних умовах є нестабільною, має значний процент відхилення страхових премій у порівнянні з попередніми періодами страхової діяльності.

Водночас, як у період розвитку, так і сьогодні багато проблем страхового ринку залишаються не вирішені. Як наслідок, страховий ринок не забезпечує потреб суспільства в сучасних страхових послугах. На ринку існують страхові компанії, які практикують демпінг, не забезпечуючи при цьому виконання взятих на себе зобов'язань, прикриваючись недостовірною звітністю, яка не дає змоги оцінити реальний фінансовий стан таких стра-

ховиків, що спотворює можливість споживача зробити усвідомлений вибір.

Розвиток страхового ринку гальмує недосконале, застаріле законодавство, неефективні, непрозорі, непередбачувані та вибіркові правила державного регулювання і нагляд. Заходів, що вживаються для фінансового оздоровлення страховиків, виведення з ринку тих страховиків, які не мають можливості найближчим часом покращити свій

Таблиця 2.

Результати діяльності страхового ринку

Показники	Рік		Абсолютне відхилення, млн грн	Відносне відхилення, %
	2013	2014		
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. од.				
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	30819,3	25845,5	-	-16,1
- зі страхувальниками - фізичними особами	26057,2	22827,9	-	-12,4
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	74863,3	70990,0	-	-5,2
Страхова діяльність, млн грн				
Валові страхові премії	21365,0	17081,6	-4283,4	-20,0
Валові страхові виплати	3622,1	3665,1	43,0	1,2
Рівень валових виплат, %	16,9%	21,5%	-	-
Чисті страхові премії	16220,9	13643,9	-2577,0	-15,9
Чисті страхові виплати	3555,0	3588,0	33,0	0,9
Рівень чистих виплат, %	21,9%	26,3%	-	-
Перестраховування, млн грн				
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	6490,2	4499,3	-1990,9	-30,7
- перестраховиків-резидентів	5144,0	3437,7	-1706,3	-33,2
- перестраховиків-нерезидентів	1346,2	1061,6	-284,6	-21,1
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	567,0	395,2	-171,8	-30,3
- перестраховиками-резидентами	67,1	77,1	10,0	14,9
- перестраховиками-нерезидентами	499,9	318,1	-181,8	-36,4
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	266,4	-5,7	-272,1	-102,1
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	100,0	6,3	-93,7	-93,7
Страхові резерви, млн грн				
Обсяг сформованих страхових резервів	13858,8	14216,1	357,3	2,6
- резерви зі страхування життя	3669,3	4819,2	1149,9	31,3
- технічні резерви	10189,5	9396,9	-792,6	-7,8
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн				
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	65804,9	68120,3	2315,4	3,5
Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	36531,9	38229,5	1697,6	4,6
Обсяг сплачених статутних капіталів	15105,7	15139,1	33,4	0,2

незадовільний фінансовий стан, не достатньо. На неналежному рівні забезпечуються потреби ринку в кваліфікованому персоналі, насамперед, страхових агентів, андеррайтерів, актуаріїв, страхових інженерів, страхових детективів.

Через значний обсяг непокритих страхуванням ризиків у держави та в суспільстві бракує коштів на відшкодування шкоди або виникає необхідність використання коштів державного, місцевих бюджетів і суспільних фондів. У структурі українського ВВП невідповідно малою є частка класичного страхового ринку, на яку припадає близько 0,9 %, у той час як середньосвітовий показник становить близько 7 %.

Страховий ринок перебуває під дією значних як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків. Основними з них є:

- глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;
- макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані, зокрема, із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки або окремих галузей, рівня інвестиційної активності, високих рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;
- фінансові ризики, що включають, зокрема, незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;
- комерційні ризики, до яких, зокрема, належить посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства значної кількості страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками, в т. ч. за договорами перестрахування, та у відносинах з контрагентами і партнерами (банками, інвестиційними компаніями тощо) [3].

Таким чином, перспективами розвитку страхового ринку є:

1. Створення та розвиток інституціонального та інфраструктурного середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій.

2. Успішне функціонування страхової системи, спроможної захистити майнові інтереси держави, громадян та господарюючих суб'єктів.

3. Формування незалежної, справедливої та компетентної контрольно-наглядової сис-

теми, спроможної забезпечити баланс між контролем за дотриманням встановлених правил і втручанням у діяльність суб'єктів страхової системи.

4. Встановлення процедур і правил, що забезпечуватимуть виявлення та врахування інтересів кожної групи у процесі прийняття рішень на всіх рівнях влади, посилення конкуренції і відповідальності за результати й наслідки прийнятих та реалізованих рішень.

5. Створення механізмів рівноправного діалогу страхових організацій, страхувальників та держави з ключових питань розвитку, результати якого стають основою нормативних рішень, що приймають.

6. Підтримка суб'єктів страхового ринку у питаннях самоорганізації.

7. Відновлення довіри суб'єктів страхового ринку до державних інститутів, боротьба з корупцією на основі формування процедур і правил контролю за діяльністю органів влади.

8. Реалізація політики розвитку конкуренції і жорстке прискання будь-яких проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності, за яких перемагають найефективніші страхові організації.

9. Створення умов для того, щоб страхові інновації стали головним інструментом конкурентної боротьби.

10. Повномасштабна інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір. Щоб досягти бажаних цілей, треба створити інституційну систему для вироблення стратегії модернізації, сумісну з наявними культурними, політичними й інституційними обмеженнями, систему інтерактивного управління зростанням страхового ринку. Її функціонування повинне спиратися на такі коаліції інтересів, які в нинішній ситуації мають шанси стати коаліціями дії.

Список використаних джерел

1. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
2. Підсумки діяльності страхових компаній України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com.ua>.
3. Стратегія розвитку страхового ринку України на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ufu.org.ua/about/activities...initiatives/5257>.

I. RUD, I. KOPUTINA
Mykolaiv

MARKET DEVELOPMENT PROSPECTS INSURANCE OF UKRAINE

The article is devoted to systematize issues that hamper the development of the domestic insurance market. Considered the number of insurance companies, the results of the insurance market, internal and external risks, which are being insurance market. The characteristic of the main indicators of the insurance market and conducted their analysis. The influence of internal and external risks to the development of the insurance market. A perspective of the insurance market of Ukraine.

Key words: insurance, insurance market, insurance companies, risks.

І. Ю. РУДЬ, І. В. КОПЫТИНА
г. Николаев

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Статья посвящена систематизации проблемных вопросов, тормозящих развитие отечественного страхового рынка. Рассмотрены количество страховых компаний, результаты деятельности страхового рынка, внешние и внутренние риски, под которыми находится страховой рынок. Данная характеристика основным показателям деятельности страхового рынка и проведения их анализ. Освещены влияние внешних и внутренних рисков на развитие страхового рынка. Предложено перспективы развития страхового рынка Украины.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, страховые компании, риски.

Стаття надійшла до редколегії 15.04.2015

УДК 339.172:330

О. В. СИДОРЕНКО

м. Київ

Sydorenko_Oxana@ukr.net

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТЬ «БІРЖА» І «БІРЖОВИЙ РИНОК» У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ОРГАНІЗАЦІЙ

Стаття присвячена дослідженню понять «біржа» і «біржовий ринок» у рамках теорії організації. Робота спрямована на вирішення вивчення категорійного апарату економічної системи як біржовий ринок. Розкрито його теоретичну належність до організаційних інститутів. Встановлено, що біржовий ринок ототожнюється з категорією біржа, яка є унікальною, гібридною економічною системою, що поєднує риси ринку і організації. Обґрунтовано правомірність вважати біржовий ринок і біржі організаціями з усіма притаманними їм функціями, зокрема управління.

Ключові слова: поняття, біржа, біржовий ринок, організація, підприємство, система.

Ефективне функціонування будь-якої економічної системи, зокрема й біржових відносин, передбачає впровадження механізмів їх розвитку. Серед таких наука розглядає процеси управління, тому пошук шляхів розкриття кібернетичного потенціалу цих систем є важливим завданням в науці.

У цьому контексті біржова діяльність стає об'єктом інтересу як бізнесу, так і наукових досліджень. Проте в Україні біржовий ринок залишається поза системною увагою наукової спільноти. Ускладнюють ситуацію, визнані вітчизняною наукою, методологічні «провали» і «відсутність адекватної парадиг-

ми, здатної надати достатній науковий інструментарій для теоретичної інтерпретації і практичного запровадження необхідних реформацийних заходів» [18]. Зокрема, аналіз досліджень біржових відносин свідчить про те, що теоретична база недосконала, а біржова діяльність розглядається переважно як прикладна сфера, а біржі – як виключно ринкові інститути. Зокрема, науковці асоціюють біржі зазвичай із ринком чи обміном, і презентують їх в категоріях «біржовий ринок», «ринок біржової торгівлі», «біржова ринкова торгівля».

Проте, сучасні біржі вже не є, як в історичну давнину, просто «будівлями для

зустрічей покупців і продавців» або «місцем обміну товарів». Наразі це потужні бізнес-структури, що об'єднують і товарні ринки, і тисячі дотичних до них біржових організацій різних країн світу на одному біржовому торговому майданчику з широким колом функцій юридичного, економічного, соціального й інших спрямувань. Фактично це мультисистеми-мегапідприємства, системи підприємств певних організаційно-правових форм, такі собі «біржі у біржах». Очевидно, що така багатофункціональність спонукає аналізувати біржі ширше, а ніж лише як «місце укладення ринкових угод».

Постулати теорії ринків уможливорює ототожнення понять «біржа» і «біржовий ринок». Тому, виходячи із цього, але враховуючи парадигми інших теорій, зокрема організацій, розглядатимемо біржовий ринок як інститут з втіленням класичних характеристик підприємницьких організацій. Іншими словами, вважаючи, що біржа є системою, яка виконує функції ринку і є його втіленням, допускаємо, що, відповідно, біржовий ринок є системою, яка виконує функції організацій з притаманними їй ознаками правосуб'єктності підприємств і т.д. Подібний напрямок дослідження «біржового ринку» дозволить розглядати його як систему, придатну для управління, а отже до стимулювання розвитку. Важливим акцентом дослідження слугуватиме ствердження подвійної природи бірж (як організаційних та ринкових інститутів) та ототожнення їх з категорією «біржовий ринок».

Теоретико-методологічні основи біржової торгівлі розглядаються в працях багатьох відомих дослідників, зокрема Ф. Віннера, Е. Долан і Д. Ліндсей, А. Маршалла та ін. В Україні дослідженнями біржових відносин займалися на етапі їх впровадження Б. Беренштейн, В. Горьовий, П. Гайдуцький, Б. Дмитрука, Р. Дудяк, О. Лактіонов, Г. Машлій, Л. Примостка, П. Саблук, М. Солодкий, О. Сохачька, Г. Шевченко, О. Шпичак і ін. Сучасним проблемам удосконалення біржових відносин в Україні присвячені праці таких дослідників як Ю. Воскобійник, В. Гниляк, Ю. Розгон, Ю. Рубан, О. Рябченко, О. Третяк та ін.

Сучасна наука поступово стирає чіткі кордони між більшістю економічних категорій,

що дозволяє універсалізувати механізми функціонування різних економічних суб'єктів, незалежно від їх «ринковості» чи «не ринковості». З огляду на це, біржі і біржовий ринок розглядаються через приналежність до різних теорій з метою досягнення повного розуміння їх специфіки, місця в сучасній економіці, конкретизації властивостей, функцій, принципів функціонування управління. Синтез наявних теоретичних знань і практичного досвіду, розробок вітчизняних й світових учених з теорій розвитку, управління, організацій та ринку, систем, різноманітних шкіл, дозволяє з відомих концепцій синтезувати оригінальний підхід до вивчення біржових відносин. Подібний компаративізм враховує досягнення відомих парадигм, а детальний їх аналіз забезпечить типологію досліджуваних об'єктів [18]. Відбираючи подібні з них, здійснюючи їх порівняння, можна запропонувати власне бачення біржового ринку та бірж.

З одного боку, біржі завжди досліджувалися як ринкові суб'єкти господарювання, що створюються зі спеціальною метою організації і полегшення товарообігу: створенні умов для біржової торгівлі, наданні послуг в укладанні угод, визначенні цін, попиту і пропозицій на товари тощо. З іншого боку, біржі визначають як такі юридичні особи, підприємства, які можуть мати лише спеціальну правосуб'єктність відповідно до цілей, зазначених безпосередньо в законодавстві, можуть виступати у майнових відносинах як звичайні суб'єкти права: при укладанні так званих супутніх угод, які забезпечують життєдіяльність самої біржі. Зокрема, правники Г. Шершеневич, О. Вінник, В. Щербина зі словом «біржа» пов'язують три різні аспекти: – *сукупність людей*, які збираються постійно в певному місці і здійснюють торгівлю; – саме місце зборів; – сукупність угод, укладених у цьому місці [19, 469; 3, 406; 20, 396].

У цілому виділяються два основні підходи до визначення бірж: а) це певним чином організований ринок (сегмент ринку); б) підприємство з юридичною правосуб'єктністю особливого типу та призначення. Фактично, мова йде про дуальну природу категорії «біржа»: одночасно як ринку, і як підприємства. Такої ж думки дотримувався відомий сві-

товий вчений-економіст А. Маршалл, вважаючи біржовий ринок біржею, де торгівля проводиться за допомогою системи подвійного аукціону у спеціальних торгівельних залах і ці ринки рухаються у бік більшої ліквідності з невеликою різницею у цінах покупця і продавця [21, 336]. Іншими словами, «біржа» і «біржовий ринок» ототожені: говоримо про біржі, розуміємо біржовий ринок, і, навпаки, досліджуючи біржовий ринок, вивчаємо біржі. Дотримуючись цього твердження, в роботі використовуються обидва терміни рівнозначно.

У процесі еволюції біржі набували певної специфіки. Джерелом їх виникнення слугувало укрупнення виробництв, яке потребувало шляхів реалізації крупних партій товарів на регулярній основі і цін на основі попиту й пропозиції. Спочатку біржі виникали як невеликі зібрання для купівлі-продажу реального товару, здебільшого сільськогосподарської продукції. Німецький учений Ф. Віннер, систематизувавши відомі міжнародні наукові дослідження цього періоду, у своїй праці «Біржа», робить висновок, що біржі вважалися «періодичним зібранням купців (покупців і продавців), торгових посередників і інших осіб, які прямо чи опосередковано задіяні в торгівлі, що відбувається в певному місці з метою укладання торгових угод на основі універсально визначених даних або стандартизованих, визначених родовими ознаками товарів оптової торгівлі в значному обсязі так, що угоди укладаються з дотриманням установлених ділових звичаїв (узансів)» [2, 47].

Фактично, на початку розвитку біржових відносин, біржі асоціювалися тільки з місцем проведення торгів, майданчиком, де торгують. Але, як свідчить дійсність, не всі місця торгівлі можуть бути біржами. На сьогодні біржа має бути «юридично оформленим оптовим ринком, у вигляді організації торговців» [4, 7]. Подібні позиції відстоювали Е. Долан і Д. Ліндсей, які визначали «біржовий ринок як будь-яку організацію, яка використовується людьми для торгівлі один з одним» [7, 90]. Тобто, біржовий ринок розглядається як організація, як правовий інститут, фактично як підприємницька структура.

У цьому є наукова логіка. Як стверджує відомий вчений-управлінець П. Друкер у су-

часному суспільстві існують ринкові інститути й інституції різних видів, розмірів, призначення і структури [8]. З точки зору права, «інститут» означає комплекс норм, які регулюють однорідні економічні відносини, установи і органи влади, які забезпечують застосування цих норм. Конкретизує ці категорії С. Наумов, відносячи до «інститутів» закони, організації, установи, а до «інституцій» звичаї, традиції, норми поведінки, узвичаєні в суспільстві [13]. Виходячи із цього, біржовий ринок можна вважати організацією з комплексом суспільно-правових норм, які регулюють її діяльність. Укріплює ці твердження й відомий дослідник біржових ринків О. Дегтярьова, вважаючи, що «сучасна діяльність бірж представляє собою ринок, який функціонує за встановленими правилами, регламентованими у нормативних актах [6, 13].

Загалом багатогранність згаданих категорій формує і різноманітні підходи до бачення біржових відносин як відносин конкретного інституту чи організації. Виходячи тільки з різних тлумачень поняття «організація», біржовий ринок (чи біржа) може трактуватися як структура, процес, дія, властивість, суб'єкт, процедура, оскільки організація розглядається «як комплекс взаємопов'язаних елементів, що самостійно організуються на всіх етапах життєвого циклу» [12, 8], як «системне утворення» [15, 36–53].

З точки зору теорії управління, що є важливим для реалізації процесів розвитку, організація виступає як системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, що об'єднує в часі і просторі різноманітні соціально-економічні процеси і отримує ефект через використання мультиплікативних ефектів [1, 20]; характеризується універсальністю, що проявляється в подібності системи суб'єктно-об'єктних та об'єктно-суб'єктних взаємин у загальній структурі відносин, зокрема управлінських. З цієї позиції біржові відносини як відносини організації повинні бути «передбачувані, впорядковані, доцільні і стійкі» [16], а біржовий ринок (і біржа, як його фактичне втілення), при цьому виступає «багатовимірною і мультипросторовою системою» [10], і як господарюючий суб'єкт – «основним структуроутворюючим елементом економіки і соціа-

льним утворенням», всередині якого поєднуються «трудові, матеріальні та фінансові ресурси і одночасно є найважливішим місцем, де першочергово виникають точки дотику індивідуума і соціуму» [1, 7].

Найбільш вживане і універсальне поняття «організації» подано у словниках, зокрема у філософському енциклопедичному:

- як внутрішня *упорядкованість*, узгодженість взаємодії більш або менш диференційованих та автономних частин цілого, обумовлена його будовою;
- як *сукупність процесів* або дій, що ведуть до утворення та удосконалення взаємозв'язків між частинами цілого;
- як *об'єднання людей*, що успішно реалізують деяку програму або ціль та діючих на основі певних процедур та правил» [17].

Виходячи із усіх трактувань, переконливо виглядає факт можливості застосування до досліджуваних категорій «біржа» та «біржовий ринок» усіх постулатів теорії організацій. Отже, біржовому ринку властиві усі риси організацій. Іншими словами, набуваючи певної організаційно-правової форми, цей інститут стає господарюючим суб'єктом. Власне це твердження закріплено і у вітчизняному законодавстві, де «біржа – це організація, яка об'єднує юридичні та фізичні особи, які здійснюють виробничу і комерційну діяль-

ність, має на меті надання послуг в укладанні біржових угод, виявленні товарних цін, попиту і пропозиції на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торгівельних операцій» [14]. А згідно із сучасним науково-практичним баченням і відповідно до чинного законодавства основними формами господарюючої організації є підприємства, які можуть займатися будь-яким видом діяльності, об'єднуючи різноманітні ресурси для досягнення економічних та соціальних результатів. Зокрема вважається, що підприємство – є самостійним суб'єктом господарювання, створеним для систематичного здійснення різних видів діяльності, зокрема торгівельної, в порядку передбаченому Господарським кодексом України (гл.7, ст. 62) та іншими законами [5]. Фактично підприємство слугує узагальнюючою категорією будь-якої діяльності будь-якої організації, визначає суб'єкти господарювання всіх організаційно-правових форм власності, має певну сукупність економічних, організаційних і юридичних ознак [1]. Вважаємо, що біржа (розуміємо біржовий ринок) є підприємницькою діяльністю, яка може виконувати усі функції підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Функції підприємницьких організацій та їх адаптація у біржовій сфері

Назва функції	Класичний зміст функції	Спосіб адаптації функції на біржовому ринку
1	2	3
Виробнича	Виробництво товарів, послуг, робіт для задоволення потреб економіки	Надання біржових послуг з укладення біржових угод
Маркетингова	Маркетинг та реалізація продукції	Укладення біржових поставних угод
Попито-формуєча	Попит на трудові, матеріальні, фінансові, інші ресурси, технології і способи організації виробництва	Стимулювання обігу фінансових та товарних ресурсів через торгівлю деривативами
Фінансово-інвестиційна	Генерація та перерозподіл фінансових потоків, у т. ч. кредитуванням, інвестуванням, страхуванням	Є базовою (виконується через торгівлю цінними паперами та різними фінансовими інструментами)
Бюджетна	Наповнення місцевого, регіонального та національного бюджетів	Через фіскально-податкову сферу, впровадженням програм приватного інвестування державних програм тощо
Соціальна	Забезпечення роботою	Через дію фіскальної системи та запровадження приватного ритейлу
Пізнавальна	Вивчення особливостей ринків товарів, ресурсів, технологій, технічних та інформаційних систем і т.д.	Акумуляція знань про стан ринків, впровадження інформ.-технол. в торговій сфері тощо
Інноваційна	Генерація, розповсюдження та використання інновацій	Впровадження інновацій фінансового інжинірингу та систем електронної торгівлі

Продовження табл. 1

1	2	3
Інституційна	Генерація, фільтрація, інкубація та імплантація соціально-економічних інститутів	Поширення процесів консолідації, універсалізації та глобальної інтеграції біржових інститутів
Інформаційно-сигнальна	Розповсюдження інформації	Розповсюдження інформації про ціни, особливості їх формування, котирування
Консолідуюча	Забезпечення єдності економіки шляхом проведення міжсуб'єктних та міжгалузевих трансакцій, організації та підтримки товарно-фінансових потоків, пов'язаних економічних агентів у різних секторах ринків і на різних територіях	Відповідає класичному розумінню, а також забезпечує поєднання в просторі і часі фінансових та товарних інтересів різних суб'єктів господарювання з різними місцезнаходженням та економічним статусом
Стабілізаційна, антикризова (страхова)	Забезпечення антикризового поступового соціально-економічного стабільного розвитку	За допомогою хеджування забезпечується процес управління ризиками суб'єктів господарювання
Просвітницька	Здобуття знань, навичок, досвіду роботи	Реалізація учб. програм підвищення рівня фінансової грамотності
Виховна	Створення, закріплення та розвиток етики та культури взаємовідносин	Впровадження правил етики та торгових кодексів біржових торговців та інших учасників біржових операцій
Наукова	Формування наукової бази для наступних науково-практичних досліджень та розробок	Фінансування наукових програм, проектів та інших досліджень з розвитку біржової торгівлі

*Перероблено та доповнено на основі [9, 31; 10].

Очевидним є те, що біржі максимально ввібрали у себе властивості організацій і «підприємств, як їх форм» [10]. Категорії «біржовий ринок», «біржа» й продемонстрували унікальність, оскільки виступають досконалим об'єктом досліджень в межах більшості наукових теорій, зокрема з точки зору теорії ринків – це ринок, теорії організацій – організація, підприємство.

Отже, біржовий ринок є багатовимірною і мультипросторовою системою відносин, цілісним економічним суб'єктом, що об'єднує в часі і просторі різноманітні соціально-економічні процеси, отримує розвиток через використання мультиплікативних ефектів, і при цьому може функціонувати як господарюючий суб'єкт (організація, підприємство), наприклад, як біржа.

Ґрунтуючись на синергізмі наукових парадигм, які, поширюючи свої вчення на біржову сферу, забезпечують всебічне розкриття її особливостей, вдалося встановити, що біржовий ринок функціонує не тільки як ринкове середовище з набором відповідних інструментів, але й як підприємницька організація, що дозволяє ідентифікувати біржові відносини як господарський механізм, виді-

ляти конкретні зв'язки між господарськими суб'єктами, аналізувати їх з врахуванням законодавчої приналежності до певних форм власності на економічні ресурси і результати господарської діяльності тощо. Відтак, стає можливим запропонувати «специфічний механізм функціонування кібернетичної системи» і розглядати біржові відносини через призму теорії управління й [4, с.7].

Список використаних джерел

1. Бай С. І. Розвиток організації : політика, потенціал, ефективність: монографія / С. Бай. — К. : КНТЕУ, 2009. — 280 с.
2. Виннер Ф. А. Биржа / Ф. А. Винер ; пер. с нем. и под. ред. Р. С. Куракина. — М. : Волтерс Клувер, 2010. — 544 с.
3. Вінник О. Господарське право : курс лекцій / О. М. Вінник. — К. : Атіка, 2004. — 406 с.
4. Гальчинський А. Економічна теорія. Підручник / А. Гальчинський, П. Єщенко. — К. : Вища школа, 2003. — 507 с.
5. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] / Відомості ВРУ. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Дегтярева О. И. Биржевое дело: уч. для вузов / О. И. Дегтярева. — М. : ЮНИТИ — Дана, 2001. — 680 с.
7. Долан Э. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Долан, Д. Линдсей ; пер. с англ. В. Лукашевича и др. ; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. — СПб., 1992. — 496 с.
8. Друкер П. Энциклопедия менеджмента [Электронный ресурс] / П. Друкер ; пер. с англ. —

- М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. — 432 с. — Режим доступа: <http://i.booksgid.com/web/online/28128>.
9. Клейнер Г. Б. Стратегия предприятия / Г. Б. Клейнер. — М. : Издательство Дело, 2008. — 568 с.
 10. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия [Электронный ресурс] / Г. Клейнер // Вопросы экономики. — 2002. — №10. — Режим доступа: <http://kleiner.ru/arpab/sistemparad.html>.
 11. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. — Т.1 — М. : Прогресс, 1983. — 415 с.
 12. Мильнер Б. Теория организации: уч. / Б. Мильнер. — 2-е изд., перераб. доп. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 480 с.
 13. Наумов С. В. Институциональная организация экономики и методологические подходы к ее исследованию // Экономический вестник Рос гос.ун-та. — 2003. — Т 1. — № 2. — С. 70—75.
 14. Про товарну біржу : Закон України від 10 грудня 1991 р. №1956XII // ВВР України. — 1992. — № 10. — Ст. 139.
 15. Робінс С. П. Основы менеджменту / С. П. Робінс, Д. А. де Ченцо ; пер. з англ. А. Олійник. — К. : Вид-тво Соломії Павличко «Основи», 2002. — 671 с.
 16. Системный поход к организации управления / Б. З. Мильнер, Л. И. Евенко, В. С. Рапопорт. — М. : Экономика, 1983. — 244 с.
 17. Філософський енциклопедичний словник / НАН України ; Ін-т філософії ім. Г. С. Сковороди ; редк. : В. І. Шинкарук (голова). — К. : Абрис, 2002. — 742 с.
 18. Хомяков В. І. До питання методології економічного дослідження: компаративний аналіз як альтернатива мейнстріму [Електронний ресурс] / В. І. Хомяков, С. Л. Благодетелева-Вовк // Бібліотека «Exsolver». — Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Artical/Ecotheory/mainstream.html>.
 19. Шершеневич Г. Ф. Курс торговельного права : в 4 т. / Г. Ф. Шершеневич. — М. : Статут, 2003 — Т. II : Товар. Торгівельні угоди. — 544 с.
 20. Щербина В. С. Господарське право : підручник / В. С. Щербина. — К. : Юрінком Інтер, 2006. — 656 с.
 21. Marshall A. Principles of Economics: An Introductory Volum. Eighth edition. [Електронний ресурс] / Alfred Marshal. — MacMillan Co, New York, 1949. — 871 p. — Режим доступа: <http://econ.washington.edu/files/2013/05/Barzel-LOP.pdf>.

O. SYDORENKO

Kyiv

DESCRIPTION CONCEPTS «EXCHANGE» AND «EXCHANGES MARKET» IN CONTEXT OF ORGANIZATIONS THEORY

The article deals categories «exchange» and «exchange market» through organizations theory. The work aimed at solving the important task of research the conceptual and categorical apparatus of such difficult economic system as exchange. In this context was exposed his theoretical belonging to the organizational institutes. According to the results of the analysis of categorical able to conclude that we can legality the concepts of «exchange» and «exchanges market», and that the exchange is a unique and hybrid economic system that combines features of the market and organizations. Directly in the cut of the theory of organization it was proved legality of identification concepts of «exchange» and «exchanges market» as organizations with all their functions.

Key words: concept, exchange, exchanges markets, organization, enterprise, system.

O. V. СИДОРЕНКО

г. Киев

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОНЯТИЙ «БИРЖА» И «БИРЖЕВОЙ РЫНОК» В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Статья посвящена изучению категорий «биржа» и «биржевой рынок» в рамках теории организаций. Работа направлена на исследование категорийного аппарата такой экономической системы как биржевой рынок. С этой целью было раскрыто его теоретическую принадлежность к организационным институтам. В результате пришли к выводу, что категорию «биржевой рынок» можно отождествлять с категорией «биржа», которая является уникальной, гибридной экономической системой, гармонично объединяющей характеристики рынка и организаций. Непосредственно в контексте положений теории организаций обоснована правомерность определения бирж и биржевого рынка как организации со всеми присущими ей функциями.

Ключевые слова: понятие, биржа, биржевой рынок, организация, предприятие. система.

Стаття надійшла до редколегії 27.01.2015

УДК 657.6

І. В. ТЕРЛЕЦЬКА, Ю. О. ЧУХРІЙ

м. Миколаїв

pulenko@meta.ua

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА

У статті на основі наукових праць і публікацій розкрито роль основних засобів в діяльності підприємства, проаналізовано резерви та досліджено напрями підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві.

Ключові слова: основні засоби, резерви, фондомісткість, фондовіддача, рентабельність.

У сучасних умовах господарювання підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві в державі є досить актуальною і важливою проблемою. Ця проблема досліджувалась багатьма науковцями і їй присвячені роботи таких вчених-економістів, як С. Ф. Покропивний, О. М. Федорчук, А. М. Поддєрьогін та багато інших.

Роль основних засобів у процесі виробництва та особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлюють особливі вимоги до інформації про наявність, рух, стан і ступінь використання цих засобів. Існує ряд проблем, від вирішення яких залежить ефективність використання основних засобів. До них, в першу чергу, відносяться – збереження, модернізація і переоснащення для подальшого їх використання та роботи на підприємстві.

Аналіз наявної кількості і стану основних засобів підприємства дає можливість розраховувати техніко-економічні показники та визначати шляхи підвищення ефективності їхнього використання. Ефективне використання основних засобів зумовлює збільшення обсягів виробництва та отримуваних прибутків. Підвищення ефективності діяльності підприємства ґрунтується на наявності та ступені використанні його основних засобів.

Метою статті є розробка підходів до аналізу структури і технічного стану наявних основних засобів та визначення резервів підвищення ефективності їх використання на підприємстві, а також дослідження наукової думки відносно сутності основних засобів та розробка заходів і пропозицій щодо напрямків і шляхів підвищення ефективності їх використання.

Теоретичним і методологічним фундаментом проведення дослідження на дану те-

матику стали праці різних науковців-економістів, як українських так і зарубіжних. Інформаційною базою дослідження є інформаційні ресурси мережі Інтернет, періодичні та спеціальні наукові видання.

Будь-який виробничий процес здійснюється лише за допомогою певних машин і обладнання, які розташовуються в відповідних приміщеннях. Матеріальною основою цього процесу виступають, насамперед, засоби праці. На підприємствах сукупність застосовуваних засобів праці набуває економічної форми – основних засобів [1]. Існує ряд проблем, які негативно впливають на процес управління виробництвом і зменшують ефективність використання основних засобів. Україна має значний економічний потенціал, а ефективність її господарства залежить від того, як використовується цей потенціал, зокрема основні засоби [2]. Основні засоби виступають однією з найважливіших частин і засобів виробництва.

В економічній літературі існує багато пояснень терміна «основні засоби». С. Покропивний визначає основні засоби як засоби праці, які мають вартість; функціонують у виробництві тривалий час, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, частинами в міру зношення [3]. У Податковому кодексі України існує інше визначення основних засобів. «Основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 і поступово зменшується у зв'язку з

фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або один операційний цикл, якщо він довший за один рік)» [4]. На думку В. Бабича, основні засоби підприємства – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва й вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом [5].

Успішність управління основними засобами підприємства можна розглядати з позиції ефективності їхнього використання в господарському обороті. Через те, що основні засоби експлуатуються тривалий час, вони поступово втрачають свою вартість за рахунок фізичного та морального зношування.

Ефективність використання основних засобів – це результат у вигляді отриманого, що співвідноситься з витраченими ресурсами. Підвищення ефективності полягає в досягненні найбільших результатів при відповідному рівні розвитку продуктивних сил у порівнянні з витратами праці, використаними на створення суспільного продукту. Поліпшення використання основних засобів може бути забезпечене двома шляхами: інтенсивним та екстенсивним. Інтенсивний шлях характеризується підвищенням завантаження устаткування та збільшенням рівня використання їхньої потужності. Екстенсивний шлях полягає у збільшенні тривалості роботи, скороченні цілозміних і внутрішньозміних втрат робочого часу, підвищенні коефіцієнта змінності.

Фондовіддача показує загальну віддачу від кожної гривні, вкладеної в основні засоби, а її зростання дозволяє знижувати обсяги нагромадження. Фондомісткість – це показник, обернений до фондівіддачі, який характеризує вартість основних засобів. У звичайних умовах господарювання фондівіддача повинна мати тенденцію до росту, а фондомісткість – до зменшення. Рентабельність основних засобів характеризує відношення операційного прибутку до середньорічної вартості основних засобів підприємства [6]. Підвищення рівня рентабельності потребує мобілізації внутрішніх резервів виробництва,

послідовного проведення всіх видів робіт, спрямованих на поліпшення використання всіх видів ресурсів, збільшення маси прибутку.

Дослідження теоретичних положень та діючої практики організації обліку основних засобів в умовах трансформації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів дозволяють визначити коло проблем, що гальмують процес управління підприємствами та знижують ефективність використання основних засобів. До таких проблем належать різні підходи до визначення сутності основних засобів та методики їх відображення в бухгалтерському і податковому обліку, відсутності сталої визначеності складу основних засобів та інші. Поряд з розкриттям сутності та методики обліку основних засобів особливої актуальності набувають дослідження проблеми нарахування амортизації, розвитку та вдосконалення в цілому системи амортизації, уточнення її ролі в процесі відтворення, а також фінансового контролю ефективності використання основних засобів у виробничому процесі. Такий підхід дасть змогу ознайомитися з усіма проблемами, що заважають успішному розвитку, і вжити відповідних заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для правильної організації обліку основних засобів важливе значення має їх класифікація, яка допомагає розкрити їх сутність. Складна структура основних засобів обумовлює різні класифікаційні ознаки. З метою поліпшення управління основними засобами на підприємстві необхідно додати класифікаційні ознаки основних засобів:

- а) за значимістю пропонуємо поділяти основні засоби на суттєві та несуттєві (залежно від питомої ваги їх вартості від загальної вартості основних засобів групи);
- б) за станом зношеності основні засоби доцільно поділяти: на нові, придбані, застарілі, що підлягають заміні.

Така класифікація основних засобів дозволить власникам та іншим користувачам постійно мати інформацію про стан основних засобів та необхідність їх оновлення, також вона є корисною під час прийняття рішення про проведення переоцінки майна. Запропонована класифікація дозволяє вести облік основних засобів з більш високим ступенем

деталізації, а також є зручною для практичного застосування.

Не менш важливою умовою для виявлення резервів ефективності основних засобів є використання власних та запозичених коштів. Найважливішим показником підвищення рівня ефективності використання основних засобів підприємства є зростання обсягів виробленої ним продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів містяться у збільшенні тривалості роботи машин та механізмів. У цілому сукупність резервів покращення використання основних засобів підприємства може бути поділена на три великі групи:

1. Технічне вдосконалення засобів праці.
2. Збільшення тривалості роботи машин та обладнань.
3. Покращення організації та управління виробництвом.

Щодо процесу використання основних засобів, останній потребує постійного технічного обслуговування і своєчасного ремонту. Витрати на покращення основних засобів неоднорідні. Тому треба розглядати різні підходи до класифікації цих витрат, їх відповідність вимогам П(С)БО 7 та існуючому порядку оподаткування.

Витрати на ремонт основних засобів складають значну питому вагу у структурі собівартості продукції, тому власники зацікавлені в якісному обліку та контролі цих витрат. Але існуючим «Планом рахунків...» не передбачено окремого рахунку для обліку таких витрат. Існуючий порядок обліку не дозволяє накопичувати інформацію про витрати на ремонт та розподіляти їх за періодами, до яких вони відносяться. Введення такого реєстру дозволить підприємству контролювати витрати на ремонт у розрізі об'єктів та їх списання, а також мати інформацію про суму незавершеного ремонту, що важливо для управління активами підприємства.

Доцільно провадити введення додаткового контролю за обліком основних засобів зі сторони керівництва підприємства. Це означає переглядання керівником даного підприємства бухгалтерських документів, ознайомлення з нормативними актами, які діють у даній сфері. Такий підхід дозволить більш

раціонального використовувати грошові кошти для придбання об'єктів основних засобів, витратити менше часу на переконання керівництва в необхідності придбання того чи іншого основного засобу, підвищити дисципліну використання об'єктів основних засобів робітниками підприємства.

Застосування на практиці запропонованих заходів у цілому по підприємству дає змогу збільшити обсяги випуску товарної продукції, підвищити показник фондовіддачі, а також збільшити прибуток від реалізації продукції й балансовий прибуток, а отже, і рентабельність основних засобів підприємства [7].

Отже, основні засоби формують основну частину матеріально-технічної бази будь-якої галузі чи підприємства. На основі підвищення ефективності їх використання збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва.

Вирішення проблеми підвищення ефективності використання основних засобів є одним з основних завдань виробничої діяльності підприємств, від результату якого залежить їх фінансовий стан та конкурентоспроможність. Підвищення ефективності використання основних засобів є одним із головних чинників, який зможе забезпечити в майбутньому ефективне функціонування підприємства в цілому.

Список використаних джерел

1. Чорна І. О. Ефективність використання основних виробничих фондів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/94-efektivnist-vikoristannya-osnovnix-virobnichixfondiv-ta-rozrobka-propozicij>
2. Борисюк І. О. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів / І. О. Борисюк, І. І. Ткаченко // Науковий вісник НЛТУ. — 2010. — № 18.5. — С. 287—290.
3. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства : у 2 т. — К. : Хвиля-Прес ; Донецьк : Пошук, 2011. — Т. 1.
4. Податковий кодекс України / Редакція від 10.04.2015.
5. Бабич В. В. Бухгалтерський учет на підприємствах малого бізнесу в Україні / В. В. Бабич, Е. І. Свідерський. — 2-е изд., испр. и доп. — К. : ОНПІ Либра, Укр. ИНТЗИ, 2002.
6. Білик М. С. Економічний аналіз: підручник / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній / за ред. проф. А. Г. Загороднього. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К. : Знання, 2009. — 487 с.
7. Мацибора В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. для вузів / В. І. Мацибора, В. К. Збарський, Т. В. Мацибора. — 2011. — 312 с.

I. TERLETSKA, Y. CHUHRIY
 Mykolayiv

RESERVES OF INCREASE OF EFFICIENCY OF USE OF FIXED ASSETS OF THE COMPANY

The article is based on research papers and publications The role of fixed assets in the enterprise, analyzes reserves and Directions efficiency of fixed assets in the enterprise.

Key words: fixed assets, efficiency, reserves, capital intensity, capital, profitability.

И. В. ТЕРЛЕЦКАЯ, Ю. О. ЧУХРИЙ
 г. Николаев

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье на основе научных трудов и публикаций раскрыта роль основных средств в деятельности предприятия, проанализированы резервы и исследованы направления повышения эффективности использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, эффективность, резервы, фондоемкость, фондоотдача, рентабельность.

Стаття надійшла до редколегії 07.05.2015

УДК 338.43:631.1(477)

О. А. ТОКАРЕВ

м. Николаїв

lidia.tockareva@yandex.ua

РОЗВИТОК ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Досліджено стан зерновиробництва в Україні та складові елементи зернової галузі. Відображена фінансова підтримка заходів агропромислового комплексу в 2015 році.

Ключові слова: зерновиробництво, пшениця, валовий збір, зерно, посівна площа, фінанси, підтримка.

Проблема забезпечення і підвищення економічної ефективності зернового господарства є однією з ключових у національній аграрній економіці. Це пояснюється стратегічним значенням зерна як товару на внутрішньому аграрному ринку, а також його роллю як провідного експортного товару вітчизняного агропромислового комплексу.

Питання розробки та обґрунтування механізму ефективного функціонування зернового господарства висвітлені в працях відомих українських та зарубіжних вчених: В. Бойка, В. Власова, В. Гейця, О. Гудзинського, І. Кобути, М. Лобаса, М. Маліка, П. Макаренка, П. Саблука, В. Сайка, В. Ситника, Л. Худолій, О. Шпичака, М. Щура, М. Портера, К. Сімсона, Ф. Котлера, П. Друкера.

У статті необхідно визначити умови для виробників зерна, щодо пом'якшення несприятливих соціально-економічних наслідків їх діяльності в умовах несприятливих природно-кліматичних умов та мінливої ринкової кон'юнктури.

Виробництво продукції зернових культур має важливе місце у сільськогосподарському виробництві. Зернові займають найвищу питому вагу в структурі посівних площ та валових зборів продукції серед інших сільськогосподарських культур. Це можна пояснити їх винятковим значенням та різнобічним використанням.

По своїм кліматичним умовам, які сприяють розвитку зерновиробництва, Україна є одним з найбільших виробників зерна в Європі, збираючи щорічно від 25 до 64 млн тонн (табл. 1).

Значний вплив на валове виробництво зерна мають вплив природно-кліматичні умови. Так весною в 2012 році в південних областях України (Одеська, Миколаївська та Херсонська області) сталося значне зниження валового збору зернових культур через спекотну і бездошову погоду, що вплинуло на зниження валового збору зернових культур в цілому в Україні.

Проаналізувавши валові збори основних сільськогосподарських культур, варто відмі-

**Виробництво основних сільськогосподарських культур
протягом 2000–2014 рр. тис. тонн***

Культура	Роки						
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Зернові культури	24459	38016	39271	56747	46216	63051	63859
Пшениця	10197	18699	16851	22324	15763	22279	24114
Жито	968	1054	465	579	677	633	478
Ячмінь	6872	8975	8485	9098	6936	7562	9046
Овес	881	791	459	506	630	461	613
Кукурудза на зерно	3848	7167	11953	22838	20961	30950	28497
Просо	426	141	117	279	157	102	178
Гречка	481	275	134	282	239	179	167
Рис	90	93	148	170	160	145	51
Зернобобові	652	758	592	491	473	372	481
Цукрові буряки	13199	15468	13749	18740	18439	10789	15734
Соняшник	3457	4706	6772	8671	8387	11050	10134
Ріпак	132	285	1470	1437	1204	2352	2198
Соя	64	613	1680	2264	2410	2774	3882

* Щорічний статистичний збірник.

тити, що існує певна тенденція збільшення валового збору зерна (за винятком екстремального по погодним умовами 2012 року) валових зборів зернових культур (рис. 1): виробництво зернових зросло в цілому в 2,6 рази в 2014 році в порівнянні з 2000 роком і за останні 2 роки складає в середньому 63 млн тонн.

У той же час площі збирання зернових культур за останні п'ять років практично не змінилися (рис. 2) і в 2014 році становили 14627 тис. га, а збільшення валового збору відбувається за рахунок росту урожайності зернових культур (рис. 3).

Крім того, за останні десять років країна перетворилась у найбільшого експортера зе-

рна в світі. Зернове господарство відіграє важливу роль в аграрному секторі України, забезпечуючи стабільне постачання населення хлібом і хлібобулочними виробами, а також сировиною для промислової переробки.

Виробництво, переробка і експорт зерна в Україні дають суттєві грошові надходження до бюджету і є важливими сферами працевлаштування населення країни. Крім того, зернова галузь країни має суттєвий потенціал розвитку, пов'язаний, перш за все, з наявністю багатих земельних ресурсів і достатньої кількості кваліфікованої робочої сили. На сьогоднішній день потенціал України оцінюється в 80-100 млн. т щорічного виробництва зерна і олійних культур [4].

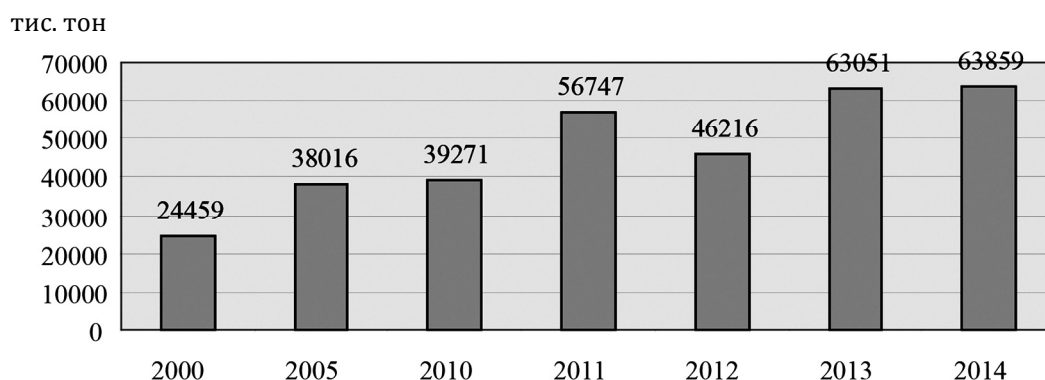


Рис. 1. Валовий збір зернових культур всього по Україні

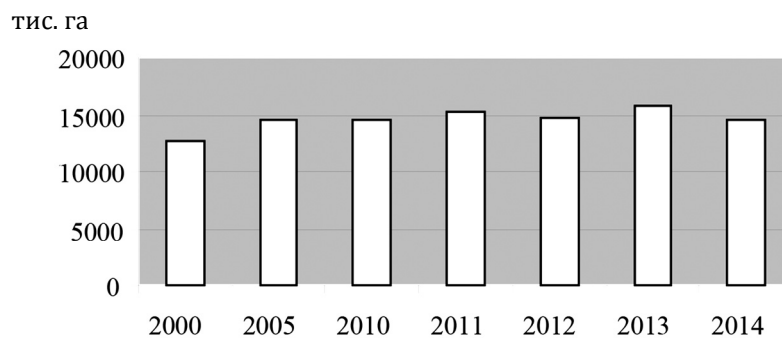


Рис. 2. Площа збирання зернових культур в Україні

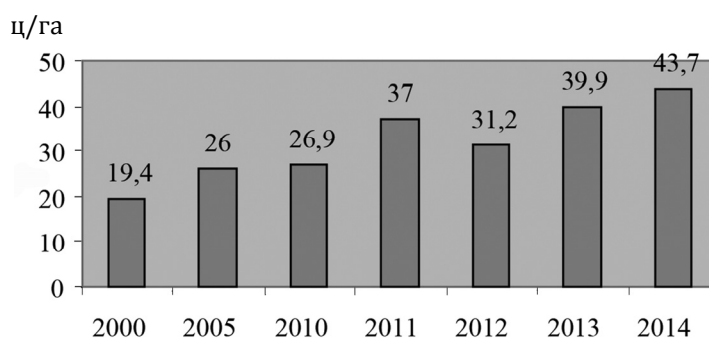


Рис. 3. Урожайність зернових культур в Україні

Селекція та насінництво зернових культур, виробництво зерна, заготівля, борошномельна, круп'яна, комбікормова, макаронна та хлібопекарська промисловість, технічна переробка зерна на спирт, крохмаль, солод, а також виробництво спеціалізованої техніки є складовими зерновиробництва. На основі узагальнення складових елементів зернової галузі розроблена відповідна схема функціонування зерновиробництва в Україні (рис. 4).

У Законі України «Про державний бюджет України на 2015 рік» за бюджетною програмою «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі» за рахунок спеціального фонду державного бюджету передбачено 5 000 тис. грн. на забезпечення закупівлі насіння сільськогосподарських культур до державного резервного насінневого фонду. Ще донедавна видатки з місцевого бюджету (Програми розвитку насінництва на 2005–2015 роки) та Державного бюджету України підтримки та розвитку насінництва дозволяли товаровиробникам отримувати компенсацію за висіяне насіння високих репродукцій (не нижче другої репродукції), що в свою чергу стимулювало використання в господарствах України високоякісного серти-

фікованого насіння. На сьогодні ж використання на полях елітного (суперелітного) насіння знизилося до критичного показника. Невеликі фермерські господарства та односібники практикують використання як насінний матеріал свою ж товарну продукцію, що призводить до забур'янення площ та зниження урожайності на окремих ділянках.

В умовах здійснення процесів глобалізації та інтеграції державне регулювання галузі зерновиробництва суттєво впливає на стан та динаміку основних категорій конкуренції та конкурентоспроможності, їх чинників – попиту, пропозиції, кон'юнктури. Тому для ефективного та конкурентоспроможного ведення зернового виробництва важливим є:

- застосування різноманітних методів і важелів управління процесами реорганізації;
- здійснення реструктуризації і сегментації виробництва;
- інвестування фінансових, матеріально-технічних ресурсів у галузь;
- кооперування й інтегрування фінансових та матеріально-технічних зусиль як по горизонталі, так і по вертикалі.

Відзначимо, що ефективність зерновиробництва формується в сучасних умовах конкурентного середовища господарювання. Вони є важливим проявом ринкових відносин у

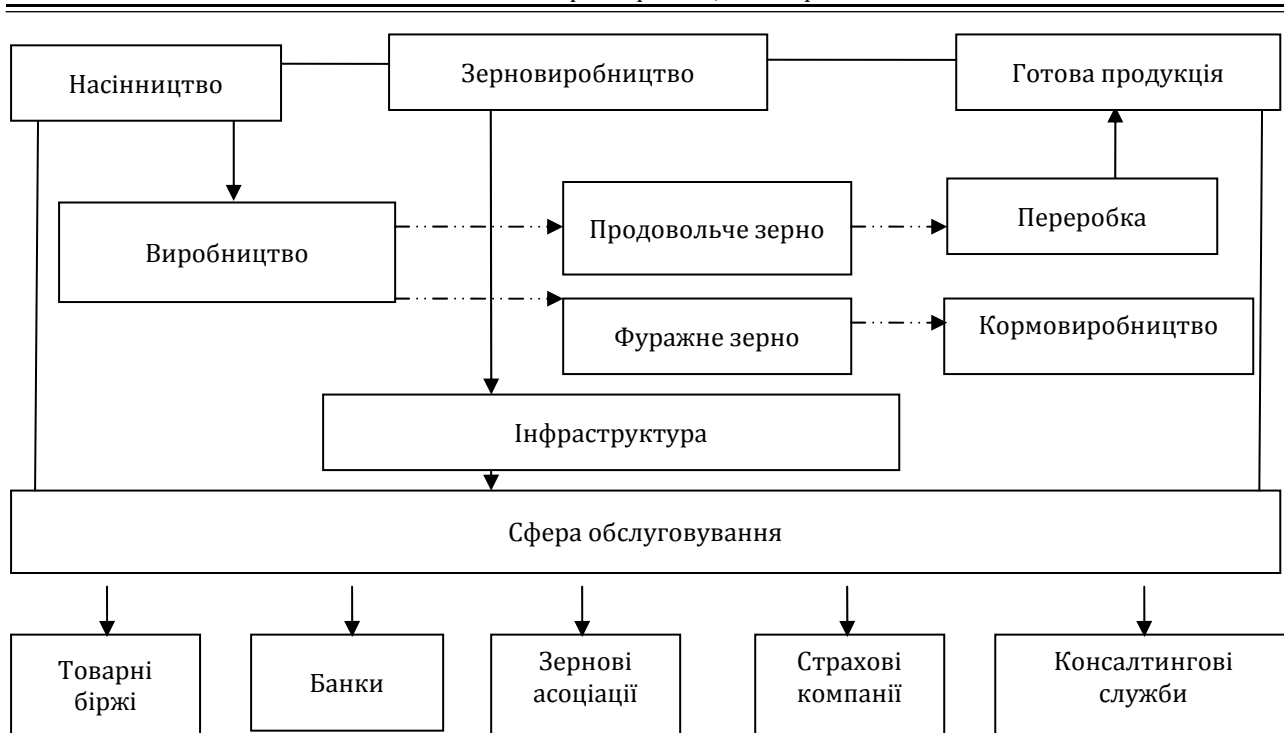


Рис. 4. Схема функціонування зерновиробництва в Україні [розроблено автором за даними [6], авторська розробка виділена пунктиром]

розвитку галузі зерновиробництва через здійснення наступних функцій: стимулюванні ефективності виробництва, продуктивності праці, регулювання галузі, оцінки форм господарювання, інноваційного забезпечення, адаптації, розподілу та контролю [5].

Для забезпечення конкурентоспроможності виробництва зерна необхідно здійснювати комплекси організаційно-економічних заходів на мікрорівнях рівнях: управлінський, виробничий, маркетинговий. На управлінському рівні – це забезпечення оптимальних обсягів виробництва зерна та його собівартості; виробничому – відповідності якості зерна встановленим стандартам та вимогам споживачів; маркетинговому – вивчення ринкової кон'юнктури та забезпечення реалізації виробленого зерна за максимальними цінами. Визначено, що перспективними у цьому відношенні є забезпечення розвитку селекції та оригінального й елітного насінництва, використання ресурсощадних технологій, формування органічного виробництва зернових [1].

Одним з факторів, що впливає на систему економічних відносин і сприяє стабілізації зернового виробництва та його подальшому ефективному й конкурентоспроможному розвитку, є інтеграція сільськогосподарських

підприємств з підприємствами переробки та торгівлі зернопродуктами. Інтеграція обумовлена тими ж причинами, що й кооперація, тобто – посиленням спеціалізації, розширенням виробництва, необхідністю узгодження дій у всій системі зерновиробництва [2].

Загальнодержавне значення у вирішенні цієї проблеми має державна програма «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 р.». Головна мета якої – збільшення валового виробництва зерна та покращення його якості; підтримка розвитку інших галузей аграрного сектора економіки; сприяння подальшому підвищенню культури землеробства; досягти валового виробництва зерна у 2015 р. до 50 млн. тонн. Валовий збір зернових культур в 2013–2014 роках в Україні вище 63 млн. тонн, що підтверджує правильність та ефективність державної програми «Розвиток зерновиробництва в Україні до 2015 р.».

Держава повинна стати активним учасником аграрного ринку як покупець зернових культур та продуктів їх переробки, регулюючи баланс обсягів виробництва та споживання. Особливо на сьогоднішній день, в умовах дії глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Список використаних джерел

1. Волошин Р. Методологія дослідження конкурентоспроможності зерна / Р. Волошин // Галицький економічний вісник. — 2009. — № 1. — С. 174—180.
2. Гудзинський О. Д. Регіональні засади забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир // Інноваційна економіка. — 2012. — № 10. — 133 с.
3. Дідівська Л. І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л. І. Дідівська, Л. С. Головка. — 5-те вид. — К.: Знання, 2006. — Вип. 5. — 213 с.
4. Жигadlo В. О. Виробництво зернових та олійних культур в Україні: проблеми та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / В. О. Жигadlo // Ринок зернових культур в Україні. — 2008. — С. 19—29.
5. Кваша С. М. Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. — 2006. — № 5. — С. 99—104.
6. Музиченко А. О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності зерновиробництва в Україні // Ефективна економіка. — 2014. — № 2.
7. Програма «Зерно України — 2015». — К.: ДІА, 2011. — 48 с.
8. Сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

A. TOKAREV
Mykolaiev

THE DEVELOPMENT IN UKRAINE GRAIN PRODUCTION

The state of grain production in Ukraine, and the constituent elements of the grain industry. Reflected the financial support measures in the agricultural sector in 2015.

Key words: grain production, wheat, gross yield, grain sown area, finances, support.

A. A. ТОКАРЕВ
г. Николаев

РАЗВИТИЕ ЗЕРНОПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

Исследовано состояние зернопроизводства в Украине, и составляющие элементы зерновой отрасли. Отражена финансовая поддержка мероприятий агропромышленном комплексе в 2015 году.

Ключевые слова: зернопроизводство, пшеница, валовой сбор, зерно, посевная площадь, финансы, поддержка.

Стаття надійшла до редколегії 24.04.2015

УДК 65

A. O. ФЕДОСОВА
м. Николаїв
annakas@inbox.ru

СИСТЕМА БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовані існуючі, виділено перелік типових стратегій і типових бізнес-стратегій підприємств. Визначено необхідність зміни управлінської організаційної структури підприємства при виборі стратегічної орієнтації. Розглянуто зміст роботи з впровадження управлінських рішень з реалізації стратегічних змін.

Ключові слова: стратегія, бізнес-стратегія, управлінська організаційна структура.

Найважливішим напрямком розвитку економіки країни та України на сучасному етапі є розширення виробничої сфери. Сучасна підприємницька організація повинна становитися як система, що ефективно поєднує у собі два головних елементи: підсистему з невеликої кількості відособлених бізнесів і підсистему з декількох агрегованих видів діяльності, що їх забезпечує.

За останні роки з'явився ряд публікацій, присвячених проблемам стратегічного управління, в яких дається визначення стратегії. Стратегія розглядається як засіб, тобто спосіб

дій, що визначають лінію поведінки підприємства в достатньо тривалому інтервалі; як плановий документ, який пов'язує всі складові елементи фірми для досягнення конкурентних переваг. Проблеми розвитку підприємств і територій, стратегій підприємства розглядалися у роботах Л. Г. Мельника, І. Б. Дегтярьової, С. М. Ілляшенка, Н. В. Куденко, Я. Х. Гордона, В. Г. Герасимчука, у яких проаналізовано практику застосування стратегій підприємств, компаній, фірм на ринках України.

Метою статті є розгляд основних стратегій діяльності підприємств, систематизація

та розгляд ситуацій вибору і побудови бізнес-стратегій підприємств.

При всій розмаїтості конкретних бізнес-ситуацій і бізнес-стратегій теорії стратегічного керування вдалося звести їх до деякої обмеженої кількості типових варіантів, використання яких у практиці менеджменту виявилося досить ефективним [1].

Для таких стратегій характерно те, що вони забезпечують реалізацію тільки однієї явно домінуючої стратегічної вказівки. Як правило, така вказівка присутня в самій назві типової стратегії.

Крім того, типовість стратегій задається також тим, що для кожної з них існує свій визначений набір ситуацій чи умов, при яких дана стратегія виявляється найбільш ефективною. Також існують переліки досить типових бізнес-ситуацій і адекватні їм переліки ефективних типових стратегій.

Можна виділити приблизний перелік типових стратегій для підприємства, які подані в таблиці 1.

Аналіз таблиці показав, що напрямками, які можуть обрати підприємства є поглиблення (через інтеграцію) основної діяльності,

або збільшення своєї присутності на ринках, або диверсифікація діяльності, або часткова ліквідація чи передавання прав володіння третім особам.

У таблиці 2 для кожної з 13 типових бізнес-стратегій зафіксований свій особливий перелік типових ситуацій, у яких дана стратегія, як правило, є досить ефективною.

Тож, для кожної базової стратегії потрібно розробити варіативну компоненту згідно бажаних результатів та ситуації, що склалася.

Напрями зміни управлінської організації структури потенційного підприємства можуть бути такі (таблиця 3) [2, 55–59]:

Структури майбутнього скорочують витрати по веденню обліку і звітності, накладні витрати й інші виробничі операції, сприяють кооперуванню, оперативному проведенню змін.

Забезпечення впровадження проектних рішень включає:

- визначення складу задач, що вимагають реалізації при впровадженні організаційного проекту;
- створення необхідного ресурсного забезпечення (кадрового, інформаційного, технічного, фінансового і т.п.);
- вибір організаційної форми і системи планування робіт;

Таблиця 1

Типові стратегії, які може обрати підприємство

№ з/п	Назва	Цільове призначення (ключова стратегічна вказівка)
1	Пряма інтеграція	Придбання у власність або встановлення повного контролю над дистрибуторською мережею
2	Зворотна інтеграція	Прагнення одержати постачальників сировини у власність чи під повний контроль
3	Горизонтальна інтеграція	Прагнення одержати своїх конкурентів у власність чи під повний контроль
4	Захоплення ринку	Прагнення збільшити долю свого продукту на традиційних ринках
5	Розвиток ринку	Введення свого продукту на ринок в нових географічних регіонах
6	Розвиток продукту	Прагнення збільшити об'єм реалізації через покращення чи модифікацію свого продукту
7	Концентрична диверсифікація	Створення нових виробництв, що співпадають з профілем організації
8	Конгломеративна диверсифікація	Освоєння випуску нових продуктів, що співпадають з традиційним профілем організації
9	Горизонтальна диверсифікація	Освоєння випуску нових непрофільних продуктів, але для традиційних споживачів
10	Спільне підприємство	Об'єднання з іншою компанією для проведення робіт над спеціальним проектом
11	Скорочення	Реструктуризація з метою скорочення витрат для зупинки процесу падіння об'єму реалізації
12	Відторгнення	Продаж відділення чи частини організації
13	Ліквідація	Продаж всіх активів організації
14	Комбінація	Організація одночасно здійснює не менше 2 різних типових бізнес-стратегій

Типові ситуації

№ з/п	Стратегія	Ситуація
1	Пряма інтеграція	Коли можливості збуту обмежені в значенні створення для організації стратегічних переваг в конкурентній боротьбі
		Коли організація конкурує в галузі, що швидко росте, й очікується продовження розширення ринків збуту
		Коли стабільність виробництва особливо цінні (не пов'язане з тим, що через власну систему збуту легше передбачати потреби ринку)
2	Зворотна інтеграція	Коли постачальники організації дорогі, незгідливі чи слабкі
		Коли організація конкурує в галузі, що швидко росте, й очікується продовження розширення ринків збуту
		Коли організація має потребу в швидких поставках сировини і матеріалів
3	Горизонтальна інтеграція	Коли організація може стати монополістом в певному регіоні
		Коли збільшення масштабів виробництва забезпечує основні стратегічні переваги
		Коли конкуренти допускають помилки із-за недостатці досвіду управління чи відсутності особливих ресурсів, якими володіє організація
4	Захоплення ринку	Коли існуючі ринки не насичені продуктом організації
		Коли норма споживання продукту організації у традиційних споживачів може суттєво вирости
		Коли збільшення масштабів виробництва забезпечує основні стратегічні переваги
5	Розвиток ринку	Коли з'являються нові надійні недорогі канали збуту
		Коли організація досягає успіхів у своєму бізнесі
		Коли існують нові неопрацьовані чи ненасичені ринки
6	Розвиток продукту	Коли організація конкурує в галузі, що характеризується швидкими технологічними змінами
		Коли основні конкуренти пропонують продукти кращої якості за порівнянну ціну
		Коли організація відрізняється своїми дослідницькими і проектними можливостями
7	Концентрична диверсифікація	Коли нові профільні продукти можуть пропонуватися на ринку за досить високими конкурентними цінами
		Коли традиційні продукти знаходяться в стадії вмирання по їх життєвому циклу
		Коли організація володіє сильною управлінською командою
8	Конгломеративна диверсифікація	Коли в базовій галузі відбувається зниження об'ємів реалізації і прибутку
		Коли існуючі ринки для продукту організації уже дуже насичені
9	Горизонтальна диверсифікація	Коли доповнення нових, але в той же час непрофільних продуктів могло би істотно покращити реалізацію традиційних
		Коли організація конкурує у високо конкурентному і/чи нерозвинутому бізнесі
		Коли традиційні канали збуту можуть бути використані для просування на ринок нових продуктів
10	Спільне підприємство	Коли дві або більше компаній, що спеціалізуються в різних бізнесах, об'єднуються, щоб доповнити одна одну
		Коли існує потреба швидкого виводу на ринок нової технології
11	Скорочення	Коли організація являється одним з самих слабких конкурентів у галузі
		Коли компанія неефективна, має персонал з низьким середнім рівнем виконавчої дисципліни і відчуває на собі тиск акціонерів
		Коли організація до даного моменту росла швидко, що викликало необхідність внутрішньої реорганізації
12	Відторгнення	Коли стратегія скорочення не дала очікуваного ефекту
		Коли який-небудь структурний підрозділ погано кореспондується з усією останньою компанією
		Коли який-небудь структурний підрозділ відповідає за загальне зниження ефективності організації в цілому
13	Ліквідація	Коли ні стратегія скорочення, ні стратегія відторгнення не привела до очікуваних результатів
		Коли акціонери компанії можуть мінімізувати свої втрати шляхом продажу її активів

Основні напрями змін моделей управління

Об'єкт зміни	Сучасна модель	Майбутня модель
Організація	Ієрархія	Мережа
Структура	Самодостаточність	Взаємозалежність
Очікування працюючих	Задоволення потреб	Якісний ріст персоналу
Керівництво	Автократичність	Цільова орієнтація
Робоча сила	Однорідність	Належність до різних культур
Робота	Індивідуальна	Групова
Ринки	Внутрішні	Глобальні
Вигоди	Вартість	Час
Орієнтація	Прибуток	Споживачі
Ресурси	Капітал	Інформація
Управління	Рада директорів	Різні комбінації органів управління
Якість	Досягнення заданого рівня	Безкомпромісне досягнення можливого рівня

- навчання працівників різних підрозділів у зв'язку з новою орієнтацією структури управління;
- складання проектів наказів, розпоряджень, іншої документації й організація контролю за виконанням плану впровадження;
- координація й оперативне регулювання процесу впровадження проектного рішення;
- розробка положень про матеріальне і моральне заохочення працівників, зайнятих впровадженням організаційного проекту.

Найважливішим напрямком розвитку сучасного бізнесу є його становлення як системи, що ефективно поєднує у собі два головних елементи: підсистему з невеликої кількості щодо відособлених бізнесів і підсистему з декількох агрегованих видів діяльності. По кожному конкретному виді бізнесу розробляється окрема бізнес-стратегія. Сукупність усіх бізнес-стратегій складає стратегічний бізнес-блок.

Таким чином, стратегічні зміни на підприємстві та вибір будь-якої стратегії розвитку потребують певних змін організаційної

структури управління. Економічна ефективність удосконалення організаційної структури буде виявлятися в підвищенні якості управлінських рішень, скороченні витрат на виконання управлінських процесів, зменшенні обсягу інформації й інших факторів, що залежать від конкретних проектних рішень.

Стратегій у підприємства може бути багато. Але в умовах сучасних змін бізнес-середовища є доцільним комплексний підхід до вибору найбільш оптимальної стратегії на українських підприємствах. Подальші перспективи досліджень полягають у вивченні можливих стратегічних напрямків розвитку окремих гру підприємств Миколаївської області.

Список використаних джерел

1. Портер М. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
2. Серпимен А. Разработка и внедрение стратегии развития предприятия / А. Серпимен // Новые рынки. — 2002. — №4. — С. 55—59.

A. FEDOSOVA
Mykolaiv

SYSTEM OF BUSINESS STRATEGIES OF ENTERPRISE

Strategies that exists is analyzed, list of typical strategies and types of business strategies of enterprises is separated. The necessity of changes in the management structure of the company at organization when choosing a strategic orientation is determined. Considered the content of the work on the implementation of administrative decisions on the implementation of strategic changes.

Key words: strategy, business strategy, management organizational structure

A. O. ФЕДОСОВА
г. Николаев

СИСТЕМА БИЗНЕС-СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Проанализировано существующие, выделено перечень типовых стратегий и типовых бизнес-стратегий предприятий. Определена необходимость изменения управленческой организационной структуры предприятия при выборе стратегической ориентации. Рассмотрено содержание работы по внедрению управленческих решений по реализации стратегических изменений.

Ключевые слова: стратегия, бизнес-стратегия, управленческая организационная структура.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

ЕКОНОМІЧНІ ІННОВАЦІЇ

УДК 338.488.2:640.412:330.341.1

К. А. ГАЛАСЮК

м. Одеса

kateryna.galasiuk@gmail.com

АНАЛІЗ ІСНУЮЧИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ТУРИЗМУ

У статті проведено аналітичне дослідження основних методик оцінки інноваційного потенціалу туристичних підприємств. Звернуто увагу на необхідності подальшого вивчення методик оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств з метою формування цілісної уяви про існуючі підходи у цій сфері.

Ключові слова: методика, оцінка, інноваційний потенціал, підприємство, туризм.

Сьогодні є важливою та актуальною проблемою вибору методики оцінки інноваційного потенціалу туристичних підприємств. Правильний вибір схеми дослідження надає змогу найбільш повно проаналізувати об'єкт, зробити вірні висновки та запропонувати вагомі рекомендації стосовно подальшого розвитку підприємства. Інноваційний потенціал підприємства характеризує його здатності до здійснення інноваційної діяльності, яка в сучасних умовах є ключовим чинником підтримки та підвищення рівня конкурентоспроможності. Питаннями формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємств приділяється досить багато уваги, в той час як оцінка його рівня потребує більш диференційованого і комплексного вивчення.

Зауважимо, що на даний момент відсутній єдиний загальноприйнятий методичний підхід до оцінки інноваційного потенціалу туристичного підприємства. Питаннями, пов'язаними з розробкою методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств, займаються вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. О. Белоусов, С. О. Воронков, А. К. Ганієва, С. М. Ілляшенко, Н. В. Коваль, Н. В. Краснокутська, О. В. Кужилева, Г. А. Маслов, В. В. Нагорний, І. В. Новікова, І. А. Фесенко, Ю. С. Шипуліна. Безпосередньо інноваційний потенціал в ту-

ристичній сфері розглядається в працях таких авторів, як О. В. Борисова, Л. Ілієва, Г. І. Михайліченко, Є. В. Яковенко.

Метою статті є проведення аналітичного аналізу існуючих методик оцінки інноваційного потенціалу підприємств, які надають можливість визначення напрямів інноваційного розвитку туристичних підприємств.

Вважаємо доцільним розпочати аналітичний аналіз основних методик оцінки інноваційного потенціалу з найбільш поширених моделей. Однією з таких можна вважати знаходження інноваційного індексу на основі експертного опитування. Дана методика розглядається в роботах болгарських вчених Я. Коралієва, П. Мідової, Л. Ілієвої, І. Балевські.

Інноваційний індекс об'єднує п'ять груп показників, представлених на рис. 1, які описують інноваційну систему та її функціонування: інноваційний продукт, підприємництво та інноваційні мережі, інвестиції та фінансування інновацій, інновації у роботі з персоналом, інформаційні та комунікаційні технології.

Методом анкетування в готельних підприємствах проводиться збір даних відносно їх інноваційної діяльності. Показники вимірювання інноваційного індексу оцінюються експертним шляхом у балах від 0 до 1. Далі

розраховується середня оцінка для кожної групи показників, після чого знаходиться комплексний груповий показник (КГП):

$$КГП = \frac{\sum x_{ik}}{n}, \quad (1)$$

де $\sum x_{ik}$ – сума значень у балах за окремими показниками сфери обслуговування; n – кількість показників, за якими оцінюється підприємство.

Після встановлення значень для окремих групових індексів, розраховується інноваційний індекс підприємств, що обстежуються:

$$i = \frac{\sum КГП}{n} \times 100, \quad (2)$$

де i – інноваційний індекс; $\sum КГП$ – сума значень загальної кількості комплексних групових показників; n – загальна кількість комплексних групових показників, за якими оцінюється підприємство.

У залежності від свого розміру, інноваційний індекс приймає значення від 0 до 100. Відповідно до цього, отримані результати можна характеризувати наступним чином:

- $0 < i < 33$ – слабка інноваційна активність (головним чином така ситуація характерна для підприємств, що орієнтуються на розвиток організаційних інновацій);
- $33 < i < 66$ – середня інноваційна активність (дане становище характерне для підприємств, що орієнтуються на розвиток маркетингових інновацій);
- $i = 66$ – перехід від середньої до високої інноваційної активності (даний стан означає орієнтацію підприємств на розвиток техніко-технологічних інновацій);
- $66 < i < 100$ – висока інноваційна активність (така ситуація найчастіше притаманна підприємствам, для яких пріоритетним є розвиток продуктових інновацій).

Даний метод оцінки інноваційного потенціалу є цілком пристосованим до підприємств готельного господарства та враховує усі особливості даної сфери. Недоліком зазначеної методики ми вважаємо відсутність урахування показників фінансової та економічної діяльності підприємств, таких як: фондовіддача, фондоозброєність, чистий дохід від реалізації продукції, рентабельність реалізованої продукції, і т. д.

Схожий метод оцінки інноваційного потенціалу пропонує Є. В. Яковенко, який для



Рис. 1. Показники вимірювання інноваційного індексу за Л. Ілієвою
Розроблено за джерелом: [1].

знаходження інтегрального показника використовує п'ять груп параметрів, представлених на рис. 2.

Інтегральний індекс інноваційності суб'єктів туризму Є. В. Яковенко визначає за формулою:

$$I_s = \frac{1}{m} \sum_{j=1}^m P_{ij}, \quad (3)$$

де P_{ij} – часткові індекси інноваційності за групами параметрів; m – число оцінюваних ознак.

За умови, що кількісне збільшення всіх ознак, які характеризують інноваційність, робить позитивний вплив на інноваційність:

$$P_{ij} = k_j \frac{I_{ij}}{I_{\max j}}, \quad (4)$$

для показників, зростання яких знижує інноваційність:

$$P_{ij} = k_j \frac{I_{\min j}}{I_{ij}}, \quad (5)$$

P_{ij} – частковий індекс інноваційності; I_{ij} – значення j -ої ознаки інноваційності для i -го суб'єкта; $I_{\max j}$ – максимальне значення j -ої ознаки інноваційності для усіх суб'єктів; k_j – ваговий коефіцієнт впливу j -ї ознаки на рівень інно-

ваційності підприємства (визначається експертним шляхом як середньоарифметичне від оцінок експертів (0,0–3 балів)).

Отримані значення інтегральних індексів за методикою Є. В. Яковенко, розбивалися на групи, відповідні градаціям оціночної шкали («низька» (0–8,18 балів), «середня» (8,19–16,37 балів) і «висока» (16,38–25,0). Інтервали індексів (h), які відповідали одному балу оцінки, розраховувалися за формулою:

$$h = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{Z}, \quad (6)$$

де I_{\max} , I_{\min} – відповідно максимальне і мінімальне значення індексів для всієї території; Z – кількість ступенів оціночної шкали (в даному випадку = 3).

Як бачимо, дана методика передбачає дослідження фінансових та економічних показників, але знаходження деяких з них представляють певні труднощі. Так, наприклад, туристичні та готельні підприємства не звітують про: обсяг фактичних витрат на інноваційні розробки; питому вагу чистого прибутку, спрямованого на інновації; питому вагу працівників, які приймають участь в інноваціях від загальної кількості зайнятих.



Рис. 2. Показники вимірювання інтегрального індексу інноваційності за Є. В. Яковенко Розроблено за джерелом: [3; 4].

Наступною методикою, що пропонується нами для розгляду є спосіб оцінювання інноваційного потенціалу на підставі тривимірної моделі. Даний метод запропоновано Г. І. Михайліченко [2] та дозволяє формалізувати ступінь «інноваційної зрілості» підприємства, а також інтегрує оцінку його потенціалу з можливостями досягнення максимального результату від реалізації за рахунок визначення індикаторів системи збалансованих показників для подальшого економічного зростання підприємств.

Автор трактує інноваційний потенціал, як суму кадрових, виробничо-технологічних, науково-технічних, фінансових та структурних ресурсів, що забезпечують інноваційну діяльність та сумою цінностей, сформованих у результаті дієвості та зрілості інноваційної системи туристичного підприємства. Г. І. Михайліченко пропонує оцінювати інноваційний потенціал туристичного підприємства у два етапи [2]. На першому етапі знаходиться найбільш загальний рівень інноваційного потенціалу (IP), який також можна умовно назвати ресурсним:

$$IP = \{K, VT, NT, F, S\}, \quad (7)$$

де K – кадровий потенціал; VT – виробничо-технологічний потенціал; NT – науково-технічний потенціал; F – фінансовий потенціал; S – структурно-управлінський потенціал.

На другому рівні здійснюється більш детальний аналіз інноваційного потенціалу, шляхом дослідження його складових таких, як: клієнтський (CT), туристичний (TP), інтелектуальний (INT), репутаційний (RC) та комунікативний потенціали (CC):

$$IP' = \{INT, TP, CT, RC, CC\}. \quad (8)$$

У результаті застосування даного алгоритму, отримуємо інтегральний показник розвитку інноваційного потенціалу підприємства у періоді t :

$$IP_t = \{K_t, VT_t, NT_t, F_t, S_t, CT_t, TP_t, INT_t, RC_t, CC_t\}. \quad (9)$$

Розглянута методика є аргументованою та торкається не тільки внутрішніх, а також і зовнішніх факторів, які здатні впливати на інноваційний потенціал підприємства. Але здійснення оцінки інноваційного потенціалу за таким підходом вимагає багато часу, якого

частіше за все не вистачає менеджерам підприємств, які прагнуть у найкоротші терміни з'ясувати ситуацію, виявити існуючі загрози, визначити можливості, та розробивши гідну стратегію, рухатися вперед. Слід відмітити, проведення оцінки за даною методикою потребує наявності потужної інформаційної бази, яка включає в себе отримання усіх необхідних показників, що також ускладнює процес дослідження через обмежений доступ до джерел статистичної звітності, або взагалі через відсутність потрібних даних.

Отже, результати аналітичного огляду чинних методик оцінки інноваційного потенціалу туристичних підприємств, дозволяють стверджувати про наступне: у багатьох випадках використання методики оцінки інноваційного потенціалу підприємства передбачає розрахунок інтегрального (узагальненого) показника на підставі систематизації та оцінки декількох груп показників; деякі з розглянутих методик не враховують специфічні особливості діяльності туристичних підприємств; методика, що пропонується болгарськими авторами, не торкається кількісних показників, що характеризують діяльність готельного підприємства, так як результат, не повністю розкриває його інноваційний потенціал.

Перспективою подальших досліджень є аналіз методик оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств з метою формування цілісної уяви про існуючі підходи та, як наслідок, створення комплексного алгоритму оцінки інноваційного потенціалу туристичного підприємства.

Список використаних джерел

1. Илиева Л. Измерване на иновационната активност на туристическото предприятие / Л. Илиева // Наука и икономика ИУ. — 2010. — С. 195—206.
2. Михайліченко Г. І. Інноваційний розвиток туризму: монографія / Г. І. Михайліченко. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. — 608 с.
3. Яковенко Е. В. Методические аспекты оценки инновационной активности туроператоров Крыма / Е. В. Яковенко // Культура народов Причерноморья. — 2010. — № 196 — С. 230—233.
4. Яковенко Е. В. Механізм реалізації державної інноваційної політики у сфері міжнародного туризму: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Е. В. Яковенко. — Сімферополь, 2012. — 20 с.

K. GALASIUK
Odesa

THE ANALYSIS OF EXISTING METHODS OF TOURISM ENTERPRISES INNOVATIVE POTENTIAL ESTIMATION

In the article the basic analytical research of methods of tourism enterprises innovative potential estimation was conducted. The points of view of Ukrainian and Bulgarian scientists were considered. The negative and positive features of each of the presented methods were highlighted. Certain conclusions were made according to existing methods.

Key words: estimation, innovative potential, method, tourism.

К. А. ГАЛАСЮК
г. Одесса

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА

В статье проведено аналитическое исследование основных методик оценки инновационного потенциала туристических предприятий. Рассмотрены точки зрения украинских и болгарских ученых по применению различных методов и использованию различных показателей, характеризующих инновационную деятельность. Подчеркнуты негативные и позитивные черты каждой из представленных методик.

Ключевые слова: методика, оценка, инновационный потенциал, предприятие, туризм.

Стаття надійшла до редколегії 06.05.2015

УДК 336.026:330.837(477)

В. В. МАРТИНЕЦЬ

м. Суми
victoria_vvm@ukr.net

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розглянуті науково-теоретичні аспекти інноваційного розвитку банківської системи та обґрунтована роль формальних та неформальних інститутів у досягненні конкурентних переваг банків на ринку інноваційних банківських продуктів та послуг. Акцентована увага на факторах впливу інституційного середовища на інноваційний розвиток банківських установ та запропоновані шляхи формування ефективного інституційного середовища банківського сектора фінансової системи України.

Ключові слова: фінансова система, інституціональне середовище, банківський сектор, інноваційний розвиток.

У сучасних умовах економіки України, які характеризуються з одного боку – кризовими процесами, з іншого – розвитком інформаційних та комунікаційних технологій, впровадженням високотехнологічних продуктів актуальним є питання розробки інноваційної стратегії фінансової системи держави. Формування інноваційної стратегії фінансової системи України спрямоване на ефективну реалізацію науково-технічного, виробничого і трудового потенціалу, забезпечення фінансової стійкості, економічного і соціально-культурного зростання держави, зменшення тіньового сектора, інтеграції України у світовий економічний простір.

Аналіз тенденцій розвитку світової економіки протягом останніх років свідчить про те, що банківська сфера стала однією з найбільш динамічних складових світового економічного простору [4; 7; 9]. Інноваційний розвиток банківського сектора є складовою фінансової системи, що здатний забезпечити ефективність та зростання економіки країни. Слід зазначити, що саме формування сприятливого інституційного середовища є запорукою інноваційного розвитку банківської системи України.

Питання, що досліджуються в статті мають комплексний характер. Вони пов'язані з аналізом стратегії інноваційного розвитку

банків та проблемою формування ефективного інституційного середовища інноваційного розвитку банківського сектора фінансової системи України.

Значний внесок у дослідження теоретичних аспектів розробки та впровадження банківських інновацій присвячені праці таких науковців як Л. К. Гліненко [1], С. М. Ілляшенко [6], О. П. Степаненко [9], В. О. Ткачук [11] та інші. Проблему впливу факторів інституційного середовища на інноваційну діяльність банків досліджували науковці: С. Б. Єгоричева [3], Ю. М. Коваленко [5], В. М. Ручкіна [8] та інші.

Однак в умовах кризових процесів та негативних тенденцій розвитку економіки України залишається актуальним питання формування ефективного інституційного середовища фінансової системи країни взагалі, та інноваційного розвитку банківського сектора зокрема.

Мета статті полягає в розробленні теоретичних підходів до формування інституційного середовища інноваційного розвитку банківського сектора фінансової системи України.

Інституційне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, в рамках яких протікають процеси виробництва та обміну, є предметом вивчення науковців інституційної школи. У межах інституційної концепції особливості інституційного середовища вивчаються в теорії суспільного вибору, теорії прав власності, теорії трансакційних витрат, теорії фірми.

Теорія суспільного вибору орієнтовано на вивчення взаємозалежності та взаємодії політичних і економічних явищ. Серед основних методологічних підходів теорії суспільного вибору можна виділити наступні: вивчає методи за допомогою яких чиновники, що працюють в державних установах та політичній сфері прагнуть максимізувати свої власні вигоди; базується на концепції «економічної людини», яка передбачає, що поведінка індивіда є раціональною; розглядає політику як складний інституційний процес, на основі якого люди обирають різні альтернативи, зіставляючи їх зі своїми цінностями; вивчає систему економічної бюрократії; досліджує проблему політичної ренти та

політичного процесу [10]. З наведених основних методологічних підходів можна зробити висновок, що проаналізований інституційний напрям вивчає інституційне середовище з позиції «економічної людини», досліджує взаємодію економічних та політичних інститутів, зосереджує увагу на трансакційних витратах бюрократичного апарату та методах отримання політичної ренти.

Згідно економічної теорії прав власності не сам ресурс є власністю, а «пучок прав». Проблема рідкісних ресурсів і обмеженої раціональності слугує підґрунтям для володіння та розподілу прав власності. Зазначена проблема призводить до мінімізації функції корисності економічних агентів та максимізації функції трансакційних витрат. Основна задача інституціонального середовища це – захист прав власності та мінімізація трансакційних витрат розподілу цих прав.

Базовою одиницею теорії трансакційних витрат є трансакція. Здійснення трансакцій супроводжується трансакційними витратами: витратами пошуку інформації, витратами ведення переговорів та укладання угоди, витратами вимірювання та здійснення розрахунків, витратами специфікації та захисту прав власності, витратами опортуністичної поведінки. Укладання трансакцій відбувається в інституційному середовищі, що представлене сукупністю політичних, соціальних та юридичних інститутів. Критерієм ефективності інститутів є мінімізація трансакційних витрат укладання угод.

З позиції теорії фірми основною інституційною одиницею є підприємство. Підприємство в інституційному середовищі розглядається як суб'єкт, що має вплив на формування цього середовища, в свою чергу фактори інституційного середовища впливають на діяльність підприємства. Так О. Уільямсон [12] дослідив трьохрівневу модель взаємодії економічних агентів, інституційних угод та інституційного середовища. На першому рівні – індивіди, або економічні агенти, на другому рівні – різні інституційні угоди у вигляді ринків, фірм, гібридних(змішаних) форм, а на третьому рівні – інституційне середовище, що складається з системи утворюючих правил гри.

У контексті фінансового сектора економіки інституційне середовище визначає права та норми розвитку фінансової системи. Так під інституційним середовищем фінансового сектора економіки Ю. М Коваленко [5, 92–97] розуміє сукупність політичних (юридичних) і економічних правил, неформальних (традиційних) норм, що формують умови для фінансової діяльності, структурують її і є фундаментальною передумовою перетворень у фінансовому секторі.

Складовою фінансової системи економіки України є банківський сектор. Ефективність діяльності банків та інтенсивність впровадження банківських інновацій залежить саме від державного інституційного середовища фінансової системи. З позиції авторського підходу інституційне середовище фінансового сектора економіки України – це система формальних (юридичних, економічних, соціально-культурних) та неформальних інститутів, що визначають принципи, умови, параметри фінансової інфраструктури в цілому і забезпечують ефективність та інноваційних розвиток банківського сектора зокрема.

Для виявлення основних тенденцій та умов формування ефективного інституційного середовища інноваційного розвитку банківського сектора в контексті фінансової системи України доцільно дати визначення поняття «банківські інновації», проаналізувати особливості розробки стратегії інноваційного розвитку банківського сектора та розглянути види банківських інновацій.

З нашої точки зору поняття «банківські інновації» повинно відповідати наступним умовам: мати ознаки новизни, враховувати потреби клієнтів та забезпечувати ефективність та конкурентоспроможність банківських установ. Банківські інновації це – впровадження нових або вдосконалених банківських продуктів, послуг, методів управління, банківських процесів з урахуванням потреб клієнтів, власників, менеджменту банку в межах діючого законодавства та спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності банку на ринку фінансових послуг.

При розробці стратегії інноваційного розвитку банківської системи необхідно враховувати такі особливості:

- інноваційний розвиток – це постійно діючий динамічний процес;
- інноваційний процес спрямований на якісні, кількісні та структурні зміни;
- впровадженням банківських інновацій є наступні результати: підвищення конкурентних переваг як на внутрішньому так і на зовнішньому фінансових ринках та забезпечення стабільності банківської системи; інтеграція банків у світову фінансову систему; підвищення якості обслуговування клієнтів; зниження ризиків та підвищення фінансових показників діяльності банківської системи.

У сучасних умовах ринкової економіки України стратегія інноваційного розвитку банківського сектора зосереджена на впровадженні таких видів інновацій, як [2; 6; 7; 11; 13; 14]:

- у залежності від сфери застосування: продуктивні – інноваційні депозитні, кредитні, розрахункові, страхові, посередницькі банківські продукти і послуги; організаційні – спрямовані на удосконалення системи та організаційної структури управління банком; процесні – представлені новими або вдосконаленими інформаційними та комунікаційними технологіями, новим технічним оснащенням банківських установ; маркетингові – спрямовані на вдосконалення маркетингової політики;
- за причинами виникнення – інновації які ініційовані змінами нормативно-правового поля та інновації, що спричинені зміною ринкової кон'юнктури;
- у залежності від тривалості позитивного ефекту впровадження: короткострокові та довгострокові;
- у залежності від внутрішнього інноваційного потенціалу: радикальні, що означають впровадження принципово нових продуктів і послуг та «базисні» які відображають технологічну спрямованість;
- у залежності від масштабу впровадження: локальні – автономні, не пов'язані з іншими нововведеннями та системні – реалізація яких неможлива без зміни всієї системи;
- у залежності від характеру ідеї, що лежить в основі інновації: винахідницькі – засновані на абсолютно новій ідеї чи підході та імітаційні – засновані на ідеї, що вже використовувалась при створенні інших банківських продуктів і послуг.

З наведеного аналізу особливостей формування стратегії інноваційного розвитку банківської системи України можна стверджувати, що для розробки та впровадження банківських інновацій необхідна чітка прозора система правил та принципів взаємодії учасників інноваційного процесу на ринку банківських продуктів та послуг. На сьогоднішній день економіка України знаходиться в кризі. Кризові процеси дають можливість проведення реформ в різних секторах економіки та створюють умови для формування

ефективного інституційного середовища фінансової системи України взагалі та інноваційного розвитку банківського сектора зокрема. Серед основних підходів до формування зазначеного інституційного середовища, на наш погляд, доцільно виділити наступні:

- фундаментом формування ефективного інституційного середовища економіки України повинні стати такі поняття як: моральні цінності, довіра, справедливість, чесність, надійність, закон, норми, правила, стандарти, економічне зростання, добробут населення, стимули;
- основною задачею інституційного середовища є досягнення взаємовигідного співробітництва між учасниками інноваційного процесу банківської системи, а саме: між формальними інститутами та банками, між формальними інститутами та суспільством, між банком та його клієнтами;
- сутність інституційного середовища розкривається в функціях, що виконують формальні інститути. Серед основних функцій можна зазначити наступні: регулятивна – інститути регулюють взаємодію учасників фінансового ринку; законодавча – юридичні інститути створюють нормативно-правову базу діяльності фінансової системи; стимулююча – спрямована на стимулювання впровадження інновацій, контролююча – інститути здійснюють контроль за виконанням обов'язків учасників трансакцій на фінансовому ринку, наукова – спрямована на впровадження наукових методів розробки інноваційної політики та стратегії діяльності банків, інформаційна – формальні інститути інформують про основні тенденції на фінансовому ринку, соціально-культурна – спрямована на формування ідеологічних засад фінансової системи та етичних норм і моральних цінностей;
- регулятивна функція економічних та правових інститутів є і залишається визначальною як в системі інноваційного розвитку банків, так і в стабілізації фінансового ринку;
- у ході проведених досліджень ми зробили висновок, що результатом впровадження банківських інновацій є задоволення потреб клієнтів і підвищення показників ефективності діяльності банків та його конкурентоспроможності, що позитивно вплине на імідж фінансової системи держави, отже досягнення такого результату можливе лише при системному підході роботи юридичних, економічних, соціально-культурних інститутів та банківських установ;
- формування системи стимулів з боку держави як для банківської установи, що впроваджує інновації так і для клієнтів банку;
- створення досконалої законодавчої бази саме для впровадження банківських інновацій;
- чітке визначення прав власності на розроблені та впроваджені банківські інновації;
- зменшення адміністративних бар'єрів, що в свою чергу призведе до зменшення трансакційних витрат банків та надасть стиму-

ли для інноваційного розвитку банківських установ;

- забезпечення прозорої конкуренції на ринку інноваційних банківських продуктів і послуг;
- створення організаційно-економічного механізму регулювання опортуністичної поведінки учасників фінансового ринку;
- «важливим інституційним фактором, що визначає напрямки та змістовну наповненість інноваційної діяльності банків, насамперед, у розвинутих країнах, стала доктрина соціально відповідального бізнесу. В її рамках інноваційна активність банківських установ спрямована на впровадження продуктів та послуг, що сприяють забезпеченню стабільності та безпечного соціально-економічного розвитку суспільства. Створення соціально орієнтованих інновацій відкриває для банків можливість позиціонування на ринку та позитивно впливає на їх імідж [3]»;
- створення умов для надання освітніх послуг з фінансової обізнаності населення країни та підвищення кваліфікації працівників банківських установ;
- врахування культурної складової та етики ведення бізнесу. Саме базові культурні цінності сприяють інноваційному розвитку та економічному зростанню.

Проведене дослідження свідчить, що інституційне середовище формує систему регулювання і стимулювання інноваційного розвитку банківського сектора. Тому у нас час коли банківський сектор та фінансова система країни знаходиться в кризі необхідно створювати чіткі і прозорі умови здійснення фінансових трансакцій на ринку інноваційних банківських продуктів та послуг. Слід також зазначити, що при розробці інноваційної стратегії діяльності банків необхідно враховувати корпоративну соціальну відповідальність банківських установ перед суспільством. Від того яким буде інституційне середовище економіки України буде залежати фінансова стабільність та ліквідність банків, економічне зростання країни та добробут населення. Ефективне інституційне середовище економіки України відкриває можливість до інтеграції національної банківської системи в світову фінансову систему та створює позитивний імідж країни.

Запропоновані автором теоретичні підходи до формування інституційного середовища є базою для проведення аналізу впливу факторів інституційного середовища на показники інноваційного розвитку і ефективності діяльності банків та фінансової системи країни.

Список використаних джерел

1. Гліненко Л. К. Системні інновації у банківському бізнесі / Л. К. Гліненко // Сучасний стан та перспективи розвитку банківської справи в Україні: матеріали I Всеукраїнської наук.-практич. конф., 17—18 травня 2007 р. — Львів : ЛКА, 2007. — С. 300—311.
2. Єгоричева С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : [монографія] / С. Б. Єгоричева. — Полтава : ТОВ «АСМІ», — 2010. — 348 с.
3. Єгоричева С. Б. Інституційні фактори впливу на інноваційну діяльність банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: lib.uabs.edu.ua/library/Visnik/Numbers/1_26_2009/26.3.03.pdf.
4. Зверев О. А. Инновационные технологии в розничном банковском бизнесе: [монографія] / О. А. Зверев, А. В. Нестеренко. — М. : Палеотеп, 2008. — 164 с.
5. Коваленко Ю. М. Сутність інституційного середовища фінансового сектора економіки / Ю. М. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. — 2011 — № 1 (23). — С. 92—97.
6. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: [монографія] / За ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. — 615 с.
7. Прогноз и моделирование кризисов мировой динамики / Отв. ред. А. А. Акаев, А. В. Коротаев, Г. Г. Малинецкий. — М. : ЛКИ, 2010. — 352 с.
8. Ручкіна В. М. Інституційне середовище фінансового ринку України в умовах глобалізації / В. М. Ручкіна // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. — 2012. — № 1. — С. 378—385.
9. Степаненко О. П. Тенденції інноваційного розвитку банківської системи України / О. П. Степаненко // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 6. — С. 275—282.
10. Теорія суспільного вибору [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.lnu.edu.ua/faculty/pravo/ekt/t16.doc.
11. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз: зб. наук. праць. — 2013. — Том 14. — № 2. — С. 43—51.
12. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. — СПб. : Лениздат, 1996.
13. Янсен Феликс. Эпоха инноваций / Феликс Янсен ; [пер. с англ.]. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 308 с.
14. The Measurement of Scientific and Technological Activities. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. Third edition. — Paris : OECD, 2005. — 162 p.

V. MARTYNEC**Summary****INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR IN FINANCIAL SYSTEM OF UKRAINE**

The scientific-theoretical aspects of innovative development of the banking system are considered. The role of formal and informal institutions in achieving competitive advantages banks in the market of innovative banking products and services are grounded. The attention is focused on the factors of influence of the institutional environment for innovative development banks. The basic ways of forming effective institutional environment of the banking sector in Ukraine's financial system are offered.

Key words: financial system, Institutional environment, banking sector, innovative development.

V. МАРТИНЕЦ**г. Сумы****ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ**

Рассмотрены научно-теоретические аспекты инновационного развития банковской системы и обоснована роль формальных и неформальных институтов в достижении конкурентных преимуществ банков на рынке инновационных банковских продуктов и услуг. Акцентировано внимание на факторах влияния институциональной среды на инновационное развитие банков и предложены пути формирования эффективной институциональной среды банковского сектора финансовой системы Украины.

Ключевые слова: финансовая система, институциональная среда, банковский сектор, инновационное развитие.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 330.341.1

С. М. СІЧКО

м. Миколаїв

lanasichko@gmail.com

ДОСВІД РОЗБУДОВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В ТЕХНОЛОГІЧНОМУ РОЗВИТКУ СВІТУ

У статті проаналізовано досвід розвинутих країн світу в розбудові інноваційної економіки в сучасних умовах формування нової технологічної формації світу. Проаналізовано по країнах світу інструментарій, який використовується для стимулювання розвитку інноваційних галузей економіки, розглянуто фінансова складова інноваційного розвитку. Висвітлена роль держави в побудові національної інноваційної системи, як вагомого фактору забезпечення високої конкурентоспроможності.

Ключові слова: інновації, технологічний розвиток, інноваційна економіка, високотехнологічне виробництво, високотехнологічний експорт.

В умовах уповільненого розвитку світової економіки проблема забезпечення життєздатності національних економік набуває особливого значення для країн світу. Досвід розвинутих країн свідчить, що запорукою економічного зростання як окремого підприємства, так й економіки країни в цілому – є розвиток та стимулювання інноваційної діяльності. Саме розвитком інноваційної діяльності забезпечується зростання обсягів виробництва, вихід на нові ринки, адаптація підприємства до ринкового середовища. Безупинний інноваційний процес в межах п'ятого технологічного укладу стає умовою забезпечення високої конкурентоспроможності як окремих компаній, так й національних господарств.

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів особливостей інноваційного розвитку країн в технологічному розвитку світу займалися вчені: Д. Вадсворф, М. Груберт, М. Мешко, М. Рихтик, Т. Стадт та інші.

Разом з тим, недостатньо вивченим залишається коло питань, пов'язаних із дослідженням імперативів інноваційного розвитку світової економіки та вивченням досвіду розбудови інноваційної економіки в технологічному розвитку країн світу.

Метою статті є дослідження досвіду розбудови інноваційної економіки в технологічному розвитку світу.

Сучасна світова економіка характеризується переходом до шостого технологічного укладу в умовах глобалізації, що ініціює синхронізацію технологічних зрушень. У цих умо-

вах поглиблюється поляризація країн світу за рівнем соціально-економічного розвитку. З одного боку, розвинені країни усе більше відриваються від тієї частини світу, що розвивається, за рахунок технологічної досконалості власних господарств і ефективно діючих національних інноваційних систем. З іншого боку, країни, що розвиваються, позбавленні можливості скорочення цього розвитку шляхом інтенсифікації функціонування власних відтворювальних систем та імпорту технологій, критично важливих для їхнього розвитку. Становлення в найбільш розвинутих країнах постіндустріального суспільства із властивими цьому типу господарства особливостями ще більше обмежує можливість країн, що розвиваються, до скорочення розриву в соціально-економічному розвитку і рівні добробуту населення [2, 8].

У результаті змінюється сам зміст інновацій: 1) суттєве зростання в світових обсягах науково-дослідних дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) у суспільному і приватному секторах призводить до того, що потік знань і продаж знань стають такими ж значними, як і їхня генерація; 2) розробляються й упрощуються механізми встановлення взаємозв'язків і формування потоків знань, збільшуючи кількість і глобалізуючи розповсюдження учасників ринку інноваційних продуктів та послуг; 3) застосовується принцип «відкритих підходів», що в умовах глобалізації та «віртуалізації» ринків вимагає відкритих інновацій; 4) споживчий попит на інновації, обумовлений екстенсивним розвитком

технологій, стає основним орієнтиром при виборі напрямів реалізації ділових стратегій компаній; 5) реалізація попиту на інновації в умовах відкритості й віртуальності ринків прискорює процес формування технологічної інфраструктури [1, 10].

У 2014 р. загальні обсяги інвестицій в інноваційну сферу склали 1600 млрд. дол. США, причому 78% цих інвестицій приходиться на США, Китай, Японію та Європу [3].

У цьому контексті важливого значення набуває дослідження інноваційної діяльності зарубіжних країн, особливо США, оскільки дає можливість виявити загальні закономірності соціально-економічної трансформації та дозволяє уточнити місце й етап еволюції кожної країни в траєкторії цивілізаційного розвитку. У США стимулююча роль держави в розвитку інновацій поступово змінювалася від адміністративно-бюджетного фінансування до програм, що доповнюються заходами непрямого стимулювання – диференційованою системою податкових пільг, наданням пільгових кредитів тощо.

На сучасному етапі поглиблюється тенденція інтеграції держави та приватного корпоративного сектору при реалізації великих науково-технічних програм як національного, так і міжнародного характеру.

Серед інших урядових заходів зі стимулювання розвитку інноваційного сектору економіки можна виділити такі програми:

- конкурентоспроможність;
- стратегічна оборонна ініціатива;
- стратегічна комп'ютерна ініціатива;
- орбітальна станція;
- розроблення нових екологічно чистих технологій спалювання вугілля;
- розроблення засобів боротьби зі СНІДом;
- національні критичні та подвійні технології.

Так, у США інвестиції в інновації в 2014 р. склали 465 млрд дол. США, частка наукоємних галузей зросла на 2,8% від ВВП. На приватний сектор припадає три чверті науково-дослідної діяльності країни. Найважливішою складовою наукового фонду США виступають академічні науково-дослідні програми, на які приходиться близько 60% всіх американських фундаментальних досліджень, в 2014 році їх фінансування з федерального бюджету зросло на 2,5% [3].

Уряд Японії розробив і реалізує політику активного втручання у вирішення науково-технічних завдань різного роду та масштабу (централізоване регулювання розвитку науково-технічної та інноваційної сфери у цій країні використовувалось і раніше). У країні створена розгалужена мережа державних органів, які формують науково-технічні пріоритети й розробляють оптимальні механізми стимулювання участі приватних компаній у пріоритетних проектах. Держава, виділяючи порівняно невеликі кошти, фінансує початок найризикованіших для приватного бізнесу НДДКР. На стадії розроблення інноваційних проектів широко залучаються приватні компанії. На пізніших стадіях інноваційні проекти реалізуються лише за рахунок приватних компаній.

У Франції державне стимулювання інноваційної діяльності в приватному секторі економіки здійснюється за чотирма основними напрямками через:

- регіональний фонд консультативної підтримки, що надає консультативні та інформаційні послуги інноваційним підприємствам;
- організації, які здійснюють передачу технологій, що розроблені державними установами (технічними центрами, державними науково-дослідними лабораторіями, регіональними центрами інновацій та передачі технологій);
- державні організації, що фінансують інноваційну діяльність переважно на початкових стадіях розробки, зокрема у формі субсидій, пільгових кредитів, податкового кредиту тощо;
- приватні організації, які широко використовують різні форми та засоби фінансування інноваційної діяльності (банківські кредити, венчурне фінансування тощо).

Характеризуючи механізми державного стимулювання інноваційної діяльності США, Японії, а також країн Євросоюзу, слід відзначити єдину й головну спільну рису: всі вони зорієнтовані на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу; функції розподілу державних коштів відіграють у них другорядну роль [2, 24–27].

Інвестиції в науку й фундаментальні дослідження відіграють важливу роль у розвитку технологій та у наданні нових можливостей для інноваційної діяльності. Данні таблиці 1 розкривають фінансові витрати країн світу та регіонів на дослідження та розвиток

(R&D) за останні три роки. Аналіз даних таблиці дозволив виділити загальну світову тенденцію зростання загальних витрат на дослідження та розвиток: у 2012 р. у світі витрати склали 1,518 млрд. дол. США, у 2014 р. витрати зросли на 6,6%. Така сама тенденція простежується й в розрізі окремих регіонів світу та країн: по країнам Америки, Азії, Європи та іншим країнам світу витрати на R&D зростали відповідно на 3,9%, 12,8%, 0,3% та 7,1%. Зростання витрат країн на R&D пов'язано з прагненням досягти конкурентних переваг на світовому ринку за рахунок використання різноманітних інструментів стимулювання інноваційної активності.

У контексті стимулювання інновацій уряди деяких країн пропонують використовувати прямі і непрямі інструменти регулювання: податкові знижки, пряму підтримку та стимулювання приватних підприємств, які підтримують окремі інноваційні групи.

Однак інтенсивне зростання конкуренції у відкритому глобальному просторі інноваційної діяльності ускладнює реалізацію конкурентних переваг національних економік країн. При цьому істотний вплив на сучасний стан і перспективи розвитку національних інноваційних систем мають явища та процеси як внутрішнього, так і глобального характеру: розвиток мережевих технологій, рівень розвитку освіти, інноваційна спеціалізація держави, поширення серед населення та доступність сучасних інформаційних технологій.

Нова модель економічного зростання в країнах-членах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) включає: рівноважну траєкторію економічного розвитку, стабільність еколого-економічного розвитку країн, фінансову та інституційну стабілізацію економіки, постійне зростання доходів на душу населення та розвиток галузей, які визначають науковотехнологічний прогрес. Рамкові умови реалізації інноваційних стратегій спираються на державне регулювання, закупівлі й підтримку перспективних ринків, забезпечуючи конкурентоспроможність виробничої діяльності й торгівлі за кордоном [4].

Проаналізуємо динаміку світового високотехнологічного виробництва та високотехнологічного експорту за період з 2000 р. до 2013 р. – характеризувалася тенденцією до постійного зростання, хоча за даними 2013 року за рахунок уповільнення економічного розвитку країн світу в 2010 році вплинуло на зниження високотехнологічного експорту, але в останні роки спостерігається поступове нарощування обсягів виробництва та експорту (табл. 2).

Тенденція до зростання високотехнологічного експорту та виробництва в світі свідчить про зростання високотехнологічних сфер, активний перерозподіл ресурсів і появу на світовій арені нових суб'єктів, таких як Китай та країни Азії. За досліджувальний період спостерігається зростання частки

Таблиця 1

Витрати на дослідження та розвиток в світі [3]

Країни та регіони світу	Роки					
	2012		2013		2014	
	Загальні витрати, млрд дол. США	Частка витрат в ВВП, %	Загальні витрати, млрд дол. США	Частка витрат в ВВП, %	Загальні витрати, млрд дол. США	Частка витрат в ВВП, %
Країни Америки (21), у т. ч.:	485	2,5	489	2,4	504	2,5
США	447	2,8	450	2,8	465	2,8
Країни Азії (20), у т. ч.:	561	1,8	596	1,9	633	1,9
Китай	232	1,8	258	1,9	284	2,0
Японія	160	3,4	163	3,4	165	3,4
Індія	41	0,9	42	0,9	44	0,9
Країни Європи (34), у т. ч.	350	1,9	349	1,9	351	1,8
Німеччина	92	2,8	92	2,8	92	2,9
Інші країни світу (36)	81	0,9	83	0,9	87	0,9
Світ у цілому	1,518	1,8	1,559	1,8	1,618	1,8

Таблиця 2

Динаміка світового високотехнологічного виробництва та експорту [5]

Роки	Світове високотехнологічне виробництво, трлн дол. США	Світовий високотехнологічний експорт, трлн дол. США	Частка світового високотехнологічного експорту в виробництві, %
2000	2,495	1,160	46,5
2003	2,466	1,258	51,0
2005	2,834	1,598	56,4
2006	3,377	1,915	56,7
2008	4,017	2,295	57,1
2009	4,584	2,357	51,4
2010	3,846	2,137	55,6
2013	3,133	1,990	63,5

світового високотехнологічного експорту в виробництві з 46,5% в 2000 році до 63,5% в 2013 році, незважаючи на деякий спад цього показника в 2009 році до 51,4%, пов'язаного зі світовою фінансовою кризою, подальше поживлення світової економіки позитивно вплинуло на світову високотехнологічну сферу в цілому. По прогнозним даним на 2015 рік оборот ринку наукомісткої продукції може зрости до 4–4,5 трлн дол. США [5].

Зважаючи на це, основним показниками рівня ефективності інноваційного розвитку країн світу є обсяг високотехнологічного експорту країни та її частка в експорті країни. Результати аналізу експорту високотехнологічної продукції в розрізі країн та регіонів світу представлені в таблиці 3.

На світовому ринку технологій спостерігається поступовий перерозподіл потоків високотехнологічного товарного експорту на

користь країн Східної Азії, Європи та Центральної Азії. Аналіз таблиці 3 показав, що до найбільших експортерів високотехнологічної продукції відносяться Китай, країни ЄС та США – 560,058 млн. дол. США, 482,167 млн дол. США, 147,833 млн дол. США відповідно. Кожна з цих країн спеціалізується на конкретній науково-технічній продукції, так, Китай, найбільша частка експорту якого приходить на інформаційні технології – 28,28%, країни ЄС – на експорті літаків та фармацевтичної продукції 18,6% та 14,7% відповідно; США – експорті літаків та космічних шатлів 30,74%. Такий перерозподіл пов'язаний з активним розвитком договірних відносин, не пов'язаних з участю в капіталі: транскордонне підрядне промислове виробництво та аутсорсинг послуг (65 % вартості всіх операцій), основними виконавцями яких є країни, що розвиваються та країни з перехідною еконо-

Таблиця 3

Експорт високотехнологічної продукції по окремих країнах в 2013 р. [4;5]

Показники	Країни				
	Китай	ЄС	США	Японія	Інші країни Азії
Експорт науково-технічної продукції, млн дол. США	560,058	482,167	147,833	105,076	13,299
Частка високотехнологічного експорту в загальному експорті, %	27,0	15,9	17,8	16,8	7,5
Частка експорту інформаційно-комунікаційних технологій в загальному експорті, %	28,28	5,3	8,17	4,14	5,7
Частка експорту літаків та космічних шатлів в загальному експорті, %	0,98	18,6	30,74	1,82	2,8
Частка експорту фармацевтичної продукції в загальному експорті, %	2,41	14,7	8,31	4,83	2,3

мікою (80 % світової кількості працівників, що виконують дані операції).

Інноваційний прорив забезпечують технології шостого технологічного укладу: конвергентні технології, нано-, біо-, інформаційно-комунікаційні технології, нові матеріали. Для країн, які вибрали шлях стійкого розвитку, участь в інноваційній діяльності стає обов'язковим. Глобальна фінансово-економічна криза показала, що країни орієнтовані на інновації, мають більше можливостей вийти з кризи з найменшими втратами.

Аналіз досвіду зарубіжних країн в розбудові інноваційної економіки дозволив визначити, що вагома роль в процесі формування національної інноваційної системи відводиться державі через регулювання науково-інноваційної сфери, в рамках якої здійснюється діяльність по створенню, збереженню і поширенню інноваційних знань та технологій.

У цьому контексті держава здатна здійснювати підтримку та стимулювання інноваційної діяльності за рахунок [1, 267–271]:

- формування та удосконалення законодавчої і нормативної бази регулювання інноваційної діяльності;
- фінансування з державного бюджету інноваційних програм і проектів та створення об'єктів інноваційної інфраструктури;

- організації закупівлі для державних потреб наукомісткої інноваційної продукції і передової техніки;
- створення у встановленому законодавством порядку пільгових умов здійснення інноваційної діяльності та стимулювання інвесторів.

В умовах ринкової економіки інноваційний сектор займає одне з перших місць, а перед інноваційною діяльністю відкриваються найширші перспективи в сфері бізнесу, саме нові можливості та напрями технологічного розвитку країн світу виступають перспективним напрямом в подальшому дослідженні.

Список використаних джерел

1. Мешко Н. П. Інноваційний розвиток країн світової економіки в умовах глобалізації : монографія / Н. П. Мешко. — Донецьк : Юго-Восток, 2008. — 345 с.
2. Рыхтик М. И. Национальная инновационная система США: история формирования, политическая практика, стратегия развития: информационно-аналитические материалы [Электронный ресурс] / М. И. Рыхтик // Программа ЭВРИКА. — Нижний Новгород, 2011. — Режим доступа: <http://www.int.unn.ru/files/2013/08/01.pdf>.
3. 2014 Global R&D funding forecast/ Battelle. The Business of Innovation. — 36 p.
4. OECD, Main Science and Technology Indicators: Volume 2014/2 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://oe.cd/disclaimer>.
5. Science and engineering indicators 2014 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/chapter-4/c4s2.htm>.

S. SICHKO
Mykolaiv

EXPERIENCE OF BUILDING AN INNOVATIVE ECONOMY IN TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE WORLD

The article is devoted to the experience of developed countries in building an innovative economy in modern conditions of the creating of a new world's technological formation. The developments instruments for promotion of the innovative industries by countries are investigated, the financial component of innovative development are identified. The role of the state in the development of national innovation systems as an important factor in ensuring high competitiveness is investigated.

Key words: innovation, technological development, innovative economy, high-tech production, high-tech exports.

С. Н. СИЧКО
г. Николаев

ОПЫТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ МИРА

В статье проанализировано опыт развитых стран мира в развитии инновационной экономики в современных условиях формирования новой технологической формации мира. Проанализировано по странам мира инструментарий, который используется для стимулирования развития инновационных отраслей экономики, рассмотрена финансовая составляющая инновационного развития. Освещена роль государства в развитии национальной инновационной системы, як весомого фактора обеспечения высокой конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновации, технологическое развитие, инновационная экономика, высокотехнологическое производство, высокотехнологический экспорт.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015.

МІЖНАРОДНА ТА НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА

УДК 502.13(477):621.311.21:[330.131.5+332.155]

О. Г. ДЕГТЯРЕНКО, С. В. ШАШКОВ

м. Суми

s.shashkov@gmail.com

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ДОЦІЛЬНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ БУДІВНИЦТВА ТА ВІДНОВЛЕННЯ ОБ'ЄКТІВ МАЛОЇ ГІДРОЕНЕРГЕТИКИ

У статті проаналізовано актуальність розвитку малої гідроенергетики виходячи з наявного та освоєного енергетичного потенціалу малих річок України. Визначено систему заходів з реалізації таких масштабних господарських проектів, фактори оптимізації розміщення об'єктів малої гідроенергетики, алгоритм функціонування та основні цілі даної системи: задоволення матеріальних потреб, задоволення соціальних запитів та збереження стійкості природних систем на регіональному рівні. Розглянуто шляхи забезпечення екологічної безпеки.

Ключові слова: гідроелектростанція, потенціал, функціонування, система, вплив.

У зв'язку з економічною ситуацією, що склалася в Україні, та враховуючи вимоги ряду державних та європейських нормативних документів [4; 6; 7], гостро стоїть питання суттєвого збільшення в загальному енергобалансі держави частки альтернативних та відновлюваних джерел енергії. Враховуючи суттєвий потенціал та технічні можливості, значна увага повинна приділятися освоєнню малої гідроенергетики. Незважаючи на актуальність даного питання, відсутні чіткі механізми та взаємопов'язані державні і регіональні програми розвитку малої гідроенергетики, котрі б враховували не тільки економічний ефект від отримання електричної енергії з малих гідроелектростанцій, а й еколого-економічні та соціальні результати розвитку та функціонування об'єктів даної галузі.

Динаміка наукового супроводу проблем малої гідроенергетики прямо пропорційно залежить від розвитку даної галузі. Більшість наукових праць в цій сфері відносились на період 50-60-х роки ХХ століття. Починаючи з 70-х років, у зв'язку з значним зменшенням кількості малих гідроелектростанцій, питання розвитку даного напрямку енергетики стали менш актуальними. Але, у зв'язку з рядом об'єктивних факторів, починаючи з кінця

90-х років ХХ століття прослідковується зростаюча тенденція розвитку малої гідроенергетики, і, відповідно, наукового інтересу до неї. Окремі аспекти розвитку малих гідроелектростанцій та їх впливу на навколишнє природне середовище досліджували як вітчизняні та закордонні вчені, зокрема: Т. Басюк, М. Зінь, Л. Консевич, О. Нікіторович, Є. Обухов, Ю. Підгайний, С. Погосян, С. Поташник, М. Тарасенко, А. Чернявська, В. Чорний, А. Яцик, В. Яцик та ін.

Проте, відсутність єдиного програмного підходу до еколого - економічної оцінки доцільності будівництва, відновлення та функціонування об'єктів малої гідроенергетики зумовлюють необхідність проведення подальших досліджень.

Враховуючи необхідність зниження залежності енергетичного комплексу України від зовнішніх чинників, а також негативного впливу на навколишнє природне середовище та соціальної напруги, беручи до уваги доцільність освоєння енергетичного потенціалу малих річок, необхідна розробка нових та вдосконалення існуючих підходів до визначення та всебічної оцінки результатів створення та функціонування об'єктів малої гідроенергетики.

Одним з найбільш перспективних відновлюваних джерел електричної енергії є мала гідроенергетика.

Станом на 2014 рік, загальний енергетичний потенціал малої гідроенергетики України становить 12 501 млн кВт·год/рік, з яких 8 252 млн кВт·год/рік є технічно досяжним, а виробництво 3 747 млн кВт·год/рік на сього-

днішній день доцільне з економічної точки зору [5]. У той же час, у звітному році в Україні діяло 98 малих гідроелектростанцій з середньорічним виробництвом електроенергії на рівні 210,08 млн. кВт·год. [3]. Тобто, економічно доцільний гідроенергетичний потенціал малих річок України в 2014 році використовувався лише на 5,6 % (рис.1).

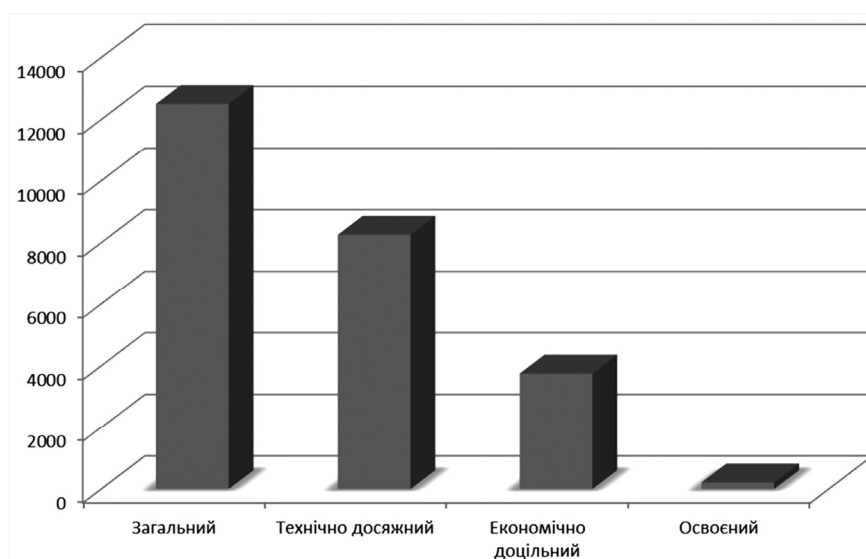


Рис.1. Енергетичний потенціал малих річок України та його використання в 2014 році, млн кВт·год/рік

Подібний низький рівень використання гідроенергетичного потенціалу є неприйнятним в умовах енергетичної та економічної кризи і несприятливої екологічної ситуації в державі.

Враховуючи вищенаведене та існуючий рівень освоєння гідроенергетичних ресурсів малих річок, необхідна розробка державної та регіональних програм відновлення та будівництва малих гідроелектростанцій з метою збільшення рівня енергетичної незалежності України та зменшення рівня забруднення навколишнього природного середовища при виробництві електричної енергії традиційними джерелами.

Разом з тим необхідно зазначити, що створення або відновлення об'єктів малої гідроенергетики є масштабним господарським заходом, техніко-економічне обґрунтування якого найчастіше пов'язане з розгляданням тільки цільового результату вже виконаного проекту, тобто функціонуючого об'єкта. В той же час, в ряді обґрунтувань

враховуються не в повній мірі або не враховуються взагалі такі процеси як будівництво, запуск, освоєння проектної потужності та можлива подальша ліквідація, а також відсутність не тільки часового, але й просторового факторів, в результаті чого унеможливується комплексний підхід до визначення та оцінки наслідків подібного господарського заходу.

Беручи до уваги різні рівні і напрями наслідків реалізації масштабних господарських заходів, слід детально підійти до розгляду їх складових. На наш погляд, така система, в якій розглядається реалізація таких заходів, повинна включати в себе елементи, вказані в рис. 2.

Стосовно проектів будівництва та відновлення об'єктів малої гідроенергетики, з метою підвищення ефективності та недопущення або мінімізації негативного впливу впровадження даних проектів, дана система повинна враховувати ряд факторів оптимізації розміщення малих гідроелектростанцій:



Рис. 2. Алгоритм функціонування системи реалізації масштабних господарських заходів

- загальнонаціональна потреба в збільшенні виробництва електроенергії;
- наявність економічно доцільного енергетичного потенціалу малих річок;
- технічні можливості реалізації проектних завдань та оснащення об'єкту;
- особливості існуючої та перспективної регіональної потреби в енергозабезпеченні та допустимість створення в регіоні нового гідроенергетичного об'єкту;
- черговість освоєння енергетичного потенціалу малих річок України;
- можливість організації багатопільового господарювання на основі об'єднання інтересів енергетичного комплексу з інтересами сільського та лісового господарства, рибництва, рекреації та ін.;
- необхідність басейнового підходу до планування освоєння енергетичного потенціалу малих річок;
- наявність абсолютних обмежень при визначенні місць розміщення об'єктів малої гідроенергетики.

Проаналізувавши наукові дослідження багатьох авторів, роботи яких були направлені на вивчення відносин людини та оточуючого її природного середовища, ми прийшли до висновку, що головними цілями розвитку таких відносин є:

- задоволення матеріальних потреб;
- задоволення соціальних запитів;
- збереження стійкості природних систем.

Задоволення матеріальних потреб завжди пов'язане з процесом виробництва і дик-

тується економічними умовами, що склалися. В даному випадку в виробничий процес залучаються всі виробничі фактори, можливості галузі і окремих суб'єктів господарювання, які функціонують в середовищі сформованих виробничих відносин і в певних соціально-економічних умовах. Для підприємств – операторів об'єктів малої гідроенергетики єдиним цільовим вироблюваним продуктом є електроенергія, процес виробництва і споживання якої охоплює виробничими відносинами генеруючі, передавальні, постачальні компанії та споживачів. На цьому будується ринкова схема відносин [2], проявляються особливості ринкових умов формування вартості та обміну на основі попиту та пропозиції, які визначаються у вільному конкурентному середовищі.

Окрему увагу слід приділити задоволенню соціальних запитів, що є обов'язковою вимогою і неминучим супутнім результатом реалізації подібних масштабних господарських рішень. У самому загальному випадку, такими результатами прийнято вважати зміни стану здоров'я населення, його зайнятості, способу життя, соціального статусу, сформованих ціннісних орієнтацій, забезпеченості, стабільності та безпеки життєдіяльності.

Слід відмітити, що подібні наслідки не можуть бути повністю відображеними економічними, тим більше, вартісними показниками. Разом з тим соціальний результат обов'язково повинен бути виявлений і задекларований при обґрунтуванні проекту будівництва або відновлення малої гідроелектростанції. У системі визначеності наслідків будівництва та відновлення об'єктів малої гідроенергетики позитивні соціальні наслідки наведені на рис. 3.

Наведений перелік напрямів прояву соціальних результатів не є повним, оскільки крім безпосередніх, прямих наслідків можуть проявлятися і опосередковані, можливо навіть більш високого рівня, ніж прямі. Тим не менш, слід стверджувати, що соціальний результат подібних масштабних господарських заходів є комплексним, багатостороннім і повинен розглядатись, враховуватись і оцінюватись як сукупний інтегральний підсумок реалізації проекту.

Збереження стійкості природних систем в даний час є необхідною умовою при здійсненні масштабного великого господарського

проекту та мають бути всебічно передбачені при будівництві малих гідроелектростанцій (ГЕС) з метою запобігання негативного впливу на стан навколишнього природного середовища. Рівень таких наслідків визначається сукупністю факторів впливу, стану і сприйняття [1]. На стадії проектування необхідно передбачати заходи щодо недопущення або мінімізації виникнення негативного впливу на стан навколишнього природного середовища при функціонуванні об'єкту. Крім того, в проекті слід досягнути максимального результату стосовно недопущення негативних змін у природному середовищі, що ведуть до негативних наслідків. І, нарешті, передбачити компенсаційні заходи у випадку, коли негативним наслідкам запобігти неможливо.

Вплив господарського об'єкта на стійкість природних систем має бути в повній мірі врахованим при реалізації проекту, отже бути розрахунковим. Економічно оцінюваний результат будівництва малої ГЕС повинен формуватись в рамках як цільового, так і супутніх результатів реалізованого проекту та розглядатись в системі «витрати – вигоди».

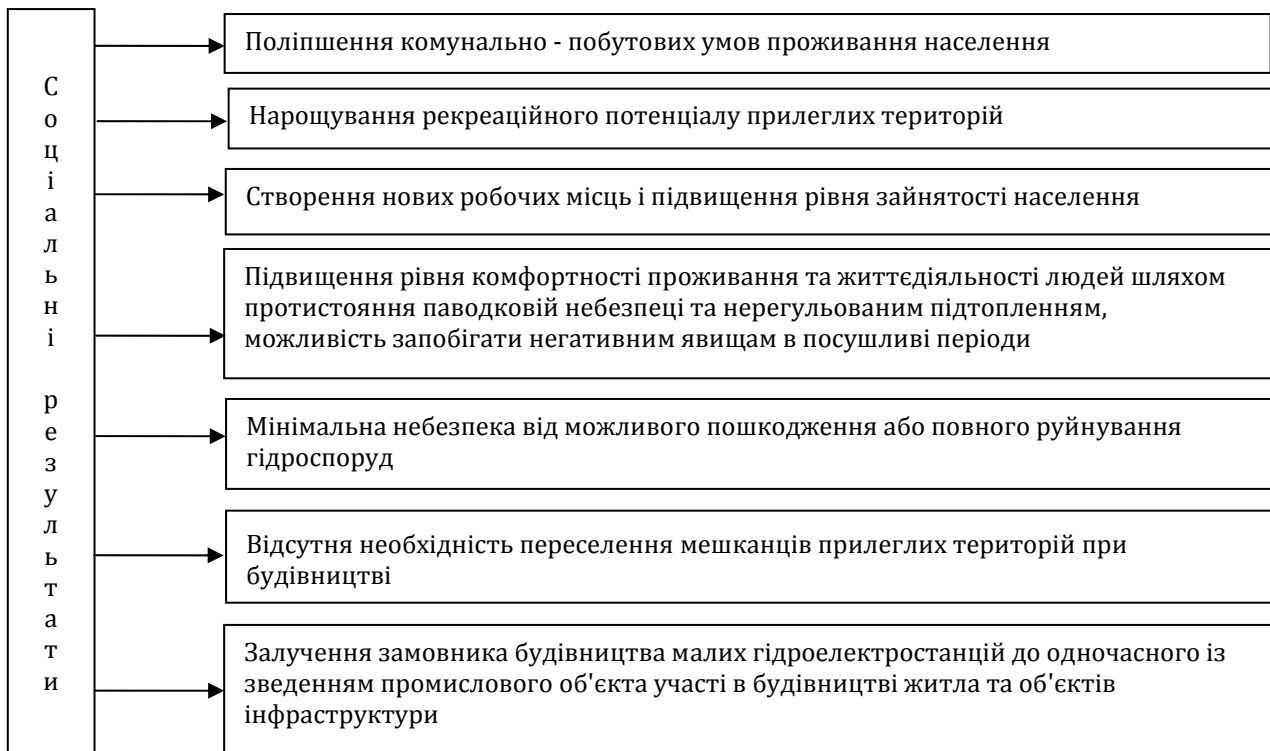


Рис. 3. Соціальні результати будівництва та відновлення малих гідроелектростанцій

З одного боку, виробництво електроенергії, як цільовий результат, при продуманій організації функціонування малої гідроелектростанції може бути доповнений вигодами від супутнього використання закріпленого за об'єктом ресурсно і територіально обмеженого природно-господарського комплексу. У даній оптимізації полягає можливість його багатоцільового використання, і, відповідно, отримання додаткового позитивного ефекту, який формує сукупний економічно значимий результат.

З іншого боку, такий результат повинен бути зменшений на величину виробничих витрат та економічних втрат від здійснення масштабного господарського заходу, до яких необхідно в першу чергу віднести ресурсні втрати, тобто втрати якості природних ресурсів, що зазнали негативного впливу від реалізованого господарського заходу, та економічні збитки від залучення у виробничий оборот частини природних ресурсів, які втратили свою якість.

І ресурсні втрати, і економічні збитки можуть бути визначені у вартісному визначенні, отже безпосередньо відбиватися на показниках підсумкового результату суб'єкта господарювання. Відшкодування завданих ресурсних втрат і економічних збитків в даний час проводиться системою виплат, пов'язаних з природокористуванням і негативним впливом на стан навколишнього природного середовища. Величина цих показників також може служити головною ознакою при ранжуванні факторів негативного впливу, та, відповідно, при встановленні черговості і масштабу запланованих захисних заходів при реалізації господарського проекту.

Забезпечення екологічної безпеки в даний час є одним з найважливіших умов регіонального розвитку.

Постановка завдань і організація реалізації заходів щодо забезпечення екологічної безпеки при будівництві та відновленні малих гідроелектростанцій базується на адміністративно-правових та організаційно-розпорядчих заходах впливу. Але, сучасне природоохоронне законодавство визначає лише вузьке коло загальнонаціональних завдань в галузі екології, охорони навколиш-

нього середовища та раціонального природокористування. Тому правовий вплив не може врахувати ряду локальних особливостей, які підлягають обов'язковому врахуванню при вирішенні задачі організації екологічно безпечної життєдіяльності та проживання людей в регіоні.

У свою чергу, заходи адміністративного та організаційно-розпорядчого впливу з ряду причин наштовхуються на неприйняття з боку суб'єктів господарювання. Тому, слід об'єктивно визнати, що забезпечення сталого екологічно безпечного прогресивного розвитку регіону неможливо без становлення злагодженого і ефективно функціонуючого економічного механізму. Подібний механізм в підсумку покликаний пов'язати економічні інтереси всіх сторін і стимулювати їх зацікавленість в екологічній безпеці не виходячи за рамки економічної та соціальної доцільності.

У зв'язку з цим, визначення складу, змісту і встановлення черговості необхідних заходів, контролю за виконанням робіт та фінансовим забезпеченням при впровадженні проектів будівництва та відновлення малих гідроелектростанцій з урахуванням локальних особливостей, доцільно покласти на регіональні програми розвитку малої гідроенергетики. У свою чергу спрямованість дій виробника електричної енергії щодо забезпечення екологічної безпеки в регіоні можна визначити наступними шляхами:

- своєчасний якісний ремонт і модернізація основних виробничих фондів;
- вдосконалення напрямків функціонування та технічних характеристик виробництва;
- вдосконалення очисного та іншого захисного обладнання;
- здійснення інших природоохоронних заходів, включаючи заходів щодо належного догляду та використання закріплених за малою гідроелектростанцією територій та окремих природних об'єктів;
- організація багатоцільового використання прилеглих до об'єктів малої гідроенергетики територій.

Результат дослідження свідчить, що використання енергетичного потенціалу малих річок в Україні знаходиться на низькому рівні. З метою його раціонального освоєння, необхідна розробка державних та регіональних програм розвитку малої гідроенергетики, які повинні базуватись на системі підходів до еколого-економічної оцінки багатоцільового

використання природно-ресурсного потенціалу території, повне врахування яких при будівництві та відновленні малих гідроелектростанцій дозволить отримати як максимально позитивні економічні результати, так і мінімізувати негативний вплив даних об'єктів на навколишнє природне середовище від їх функціонування.

Дана система може бути універсальною та використовуватись для управління реалізацією масштабних господарських заходів не тільки в малій гідроенергетиці, а й в інших напрямках господарського розвитку.

Список використаних джерел

1. Балацкий О. Ф. Экономика и качество окружающей природной среды / О. Ф. Балацкий, Л. Г. Мельник, А. Ф. Яковлев. — Л. : Гидрометеоиздат, 1984. — 190 с.
2. Білодід В. Д. Мала енергетика та її значення в регіональних системах майбутнього / В. Д. Білодід, К. В. Таранець // Пробл. заг. енергетики. — 2008. — № 18. — С. 40—47.
3. Васько П. Ф. Мала гідроенергетика України. НІСД. — 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Схвалена Розпорядженням КМУ від 24 липня 2013 р. № 1071-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
5. Кудря С. О. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України / С. О. Кудря, Л. В. Яценко, Г. П. Душина та ін. / НАН України, Державний Комітет України з енергозбереження. — К., 2001. — 41 с.
6. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року. Затверджений Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 жовтня 2014 р. № 902-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
7. Рішення Ради Міністрів Енергетичного Співтовариства D/2012/04/МС-EnC від 18 жовтня 2012-року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.energy-community.org.
8. Суходоля О. М. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку гідроенергетики України : аналіт. доп. / О. М. Суходоля, А. А. Сидоренко, С. В. Бегун, А. А. Білуха. — К. : НІСД, 2014. — 112 с. — (Сер. «Національна безпека», вип. 8).

O. DEGTYARENKO, S. SHASHKOV

Summary

ENVIRONMENTAL-ECONOMIC FEASIBILITY OF IMPLEMENTATION SMALL HYDRO CONSTRUCTION AND REHABILITATION PROJECTS

The article analyzes the importance of small hydropower development on the basis of existing and mastered energy potential Ukrainian small rivers. Defined an implementation system of large - scale commercial projects measures, placement optimization factors of small hydro objects, systems operation algorithm and main goals: satisfaction of material needs and social inquiries, preserve the stability of ecosystems at the regional level. Reviewed environmental security ways.

Key words: hydro, potential, operation, system, impact.

A. Г. ДЕГТЯРЕНКО, С. В. ШАШКОВ

г. Сумы

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ СТРОИТЕЛЬСТВА И ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОБЪЕКТОВ МАЛОЙ ГИДРОЭНЕРГЕТИКИ

В статье проанализированы актуальность развития малой гидроэнергетики исходя из имеющегося и освоенного энергетического потенциала малых рек Украины. Определена система мероприятий реализации масштабных хозяйственных проектов, факторы оптимизации размещения объектов малой гидроэнергетики, алгоритм функционирования и основные цели данной системы: удовлетворение материальных потребностей, удовлетворение социальных запросов и сохранения устойчивости природных систем на региональном уровне. Рассмотрены пути обеспечения экологической безопасности.

Ключевые слова: гидроэлектростанция, потенциал, функционирование, система, воздействие.

Стаття надійшла до редколегії 21.04.2015

УДК 338.439.5:339.562:658.821

З. М. КАПУСТА, А. В. ОГІЄНКО, М. М. ОГІЄНКО

м. Миколаїв

ogienkoalena@rambler.ru

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА РИНКАХ КРАЇН ЄС

Сучасний рівень розвитку агропромислового комплексу має недостатній рівень та характеризується низкою негативних тенденцій. Проблема якості та конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції є однією з основних проблем цивілізованого розвитку ринкових відносин в Україні. Успіх підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках залежить від конкурентоспроможності товару. Очевидно, що тільки товари високої якості матимуть попит на ринку; тому лише ті підприємства, які докладають значних зусиль щодо забезпечення якості продукції і її конкурентоспроможності, можуть успішно конкурувати й мати прибуток. В статті наведено основні фактори, що стримують розвиток конкурентоспроможності продукції АПК, та наведено рекомендації щодо підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку за різними напрямками.

Ключові слова: конкурентоспроможність, АПК, фактори стимулювання, ЄС, ринок, управління, підприємство.

В умовах ринкової економіки та зростання конкуренції на ринку питання підвищення конкурентоспроможності продукції набуває дедалі більшої актуальності. Сучасні умови розвитку характеризуються поглибленням інтеграційних процесів, лібералізацією умов торгівлі сільськогосподарськими товарами, орієнтацією на зовнішні ринки, а також підвищеною увагою до якості продукції. Проблема конкурентоспроможності посідає одне з провідних місць в економічному аналізі різних суб'єктів господарської діяльності, що пояснюється об'єктивним посиленням міжнародної та внутрішньої конкуренції. У зв'язку з цим особливої актуальності набувають підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції [2].

Вагомий внесок у дослідження конкуренції та вивчення конкурентоспроможності підприємств агропромислового комплексу (АПК) зробили вітчизняні та іноземні вчені: І. Герчикова, Ж. Ламбен, М. Портер, Ю. Іванов, І. Кіщак, В. Топіха, А. Юданов та ін. Проте, багато проблем залишаються невирішеними [1, 4]. Серед них такі питання як підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК, підвищення якості продукції, вдосконалення інфраструктури та ін.

Метою дослідження є визначення тенденцій розвитку експортно-імпортних операцій з агропродовольчою продукцією в Україні та розробка рекомендацій щодо посилення кон-

курентоспроможності аграрного сектору економіки України на зовнішніх ринках.

Сучасний рівень розвитку агропромислового комплексу має недостатній рівень та характеризується низкою негативних тенденцій, серед яких, зокрема, такі: недоотримання значної частини доходів виробниками сільськогосподарської продукції; утворення та збільшення негативного сальдо зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією та ін.

Проблема посилення конкурентоспроможності продукції АПК на європейському продовольчому ринку актуалізується з огляду на приєднання України до зони вільної торгівлі з ЄС, що призведе до перетворення вітчизняного ринку на ринок збуту європейського продовольства та продукції сільського господарства, зумовить поглиблення кризи в АПК і розвитку сільських територій та створить загрозу продовольчій безпеці держави.

Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку свідчать: низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами; невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію; невелика частка підприємств, сертифікованих згідно з міжнародними стандартами.

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності такі чинники,

як: низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи; нерозвиненість інфраструктури АПК; недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними; недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок [5].

Найбільшу питому вагу вітчизняної аграрної продукції виробляють дрібні сільські домогосподарства. Проте цілеспрямована робота щодо впровадження науково обґрунтованих технологій утримання худоби, збалансованої годівлі, ветеринарного обслуговування, селекції в підсобних господарствах не ведеться, що призводить до того, що їх продукція не відповідає вимогам якості та безпеки в рамках угод СОТ та вимог ЄС і є неконкурентоспроможною.

Важливість та актуальність посилення конкурентоспроможності АПК України на європейському ринку пояснюється, серед інших, такими факторами, як:

- 1) підвищення цін на сільськогосподарську продукцію, внаслідок загострення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потенційного попиту на вітчизняну продукцію;
- 2) зростання попиту в європейських країнах на органічну продукцію, причому ціни на таку продукцію вищі на 20–50%, а для її виробництва в країнах ЄС використовується лише 3,5 % загальних сільськогосподарських площ;
- 3) лише 20 % виробленої в Україні аграрної продукції споживається в межах держави, а решту 80 % можна експортувати;
- 4) експорт сільськогосподарської продукції становить 21% усього експорту України до країн ЄС, причому країни ЄС є найбільшим імпортером сільськогосподарської продукції у світі;
- 5) низька мобільність та «старіння» сільського населення.

Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку свідчить наступне [6].

1. Низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами – загрозливим, з точки зору продовольчої безпеки, можна вважати істотне зниження рентабельності основних видів продукції сільського господарства
2. Невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогос-

подарську продукцію. Значні порівняльні переваги на ринках країн ЄС Україна має лише у торгівлі жирами, маслами тваринного й рослинного походження та зерновими культурами. Зважаючи на товарну структуру імпорту сільськогосподарської продукції країнами ЄС, вітчизняним аграрним підприємствам варто нарощувати експортний потенціал у таких галузях, як виробництво м'яса, насіння сояшника, вирощування фруктів, виробництво фруктових та овочевих консервів.

3. Невелика частка підприємств, сертифікованих згідно з міжнародними стандартами (наприклад, лише 2–4 % м'ясопереробних комбінатів, 34,6% молокопереробних підприємств володіють міжнародними сертифікатами), що обумовлено високою вартістю та складністю процесу одержання сертифікатів ISO чи HACCP (від 6 до 18 місяців), відсутністю процедури здобуття єврономера в Україні.
4. Низька якість продукції внаслідок того, що велика кількість сільськогосподарської продукції виготовляється дрібними приватними господарствами населення, які обмежені фінансовими, матеріальними, технологічними, інформаційними ресурсами.

Значною мірою перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на зовнішніх ринках такі чинники:

- низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи;
- нерозвиненість інфраструктури АПК;
- недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними;
- низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств;
- переважно низький рівень спеціалізації функціонуючих господарств;
- недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок в аграрному секторі;
- недостатня активність державної політики щодо підтримки родючості ґрунтів;
- занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників;
- фактичне знищення кооперативних традицій.

Важливі заходи розвитку сільського господарства, які водночас забезпечують посилення конкурентоспроможності АПК, містяться у регуляторних актах Міністерства аграрної політики та продовольства України, постановах Кабінету Міністрів України, Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2020 року, Програмі діяльності Кабінету Міністрів України «Український прорив: для людей, а не політиків». Проте в Україні відсутній єдиний нормативно-правовий документ (довготермінова стратегія), в якому закріплено механізм за-

безпечення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції з гарантіями державної підтримки.

Проаналізувавши проблеми підприємств АПК при виході на ринки країн ЄС, ми пропонуємо шляхи щодо вирішення цих проблем. З урахуванням наявних проблем, а також зарубіжного досвіду, доцільною є реалізація заходів у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції АПК на європейському ринку за такими основними напрямками:

1) Гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС.

2) Збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції. Велике значення матимуть принципи екологічної чистоти та гуманного ставлення до тварин, покладені в основу вироблення таких товарів. У рамках промоційних програм необхідно організовувати виставки та проводити інформаційні кампанії, які робитимуть акцент на системах гарантування походження й відповідності продукції та її традиційних особливих якостей.

3) Налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку: створення інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації фермерів і сільськогосподарських спеціалістів; удосконалення «твердої» інфраструктури; створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції; створення спеціалізованих банків для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах (під гарантії держави), а також лізингових установ.

4) Посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції, а саме: проведення інформаційної політики, спрямованої на популяризацію кооперативної форми господарювання; розробки заходів щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України; створення Державної агенції розвитку.

5) Налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами через: запровадження

грантових програм у вищих навчальних закладах; фінансування з державного бюджету наукових досліджень, підготовки та підвищення кваліфікації кадрів для виробничої та соціальної сфери села, інформаційно-консультаційного обслуговування; стимулювання розвитку територіально-виробничих та агротехнічних комплексів виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, наукового обслуговування сільськогосподарських виробництв.

6) Використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку аграрної продукції в напрямі зміцнення конкурентоспроможності АПК.

Отже, формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки України неможливе без здійснення відповідних економічних реформ та включення країни в світові інтеграційні процеси. Особлива роль при вирішенні цих проблем належить зовнішньоекономічній діяльності та вдосконаленню механізмів її регулювання.

Лише таким чином підприємства агропромислового комплексу України зможуть зайняти конкурентоспроможне місце на світовому ринку аграрної продукції та міцно закріпити свої позиції.

Список використаних джерел

1. Копистко О. В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О. В. Копистко // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — С. 61—63.
2. Герчикова І. І. Формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізації / І. І. Герчикова // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 8. — С. 13—17.
3. Напрями посилення конкурентоспроможності АПК України на Європейському продовольчому ринку в умовах розширення зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Н. Ю. Федоришин, Г. Я. Антонюк. — К. : НІСД; 2010.— Режим доступу : <http://www.niss.lviv.ua/analytics/88.htm>.
4. Портер М. Конкуренція: [Пер. с англ.]. — М. : Издательский дом «Вільямс», 2010. — 592 с.
5. Прокопець Л. В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] : ЧНУ ім. Федьковича / Л. В. Прокопець. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/37SPK.pdf.
6. Супіханов Б. К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б. К. Супіханов // Економіка АПК. — 2008. — № 5. — С. 11—15.

Z. KAPUSTA, A. OGIENKO, N. OGIENKO
Mykolaiv

AGRIBUSINESS COMPETITIVENESS MANAGEMENT ON EU MARKETS

The current level of agriculture is insufficient and is characterized by a number of negative trends. The problem of the quality and competitiveness of domestic agricultural products is one of the main problems of civilized market relations in Ukraine. The success of the company both in domestic and foreign markets depends on the competitiveness of goods. It is obvious that only high quality goods will be market demand; because only those companies that are making significant efforts to ensure product quality and competitiveness, can compete and make a profit. In the article the main factors hampering the development of the competitiveness of agricultural products, and provides recommendations for improving the competitiveness of agricultural products on the domestic European market in different directions.

Key words: competitiveness, agriculture, factors stimulus EC market, management, enterprise.

З. М. КАПУСТА, А. В. ОГИЄНКО, Н. Н. ОГИЄНКО
г. Николаев

УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК НА РЫНКИ СТРАН ЕС

Современный уровень развития агропромышленного комплекса имеет недостаточный уровень и характеризуется рядом негативных тенденций. Проблема качества и конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции является одной из основных проблем цивилизованного развития рыночных отношений в Украине. Успех предприятия как на внутреннем, так и на внешнем рынках зависит от конкурентоспособности товара. Очевидно, что только товары высокого качества будут востребованы на рынке; поэтому только те предприятия, которые прилагают значительные усилия по обеспечению качества продукции и ее конкурентоспособности, могут успешно конкурировать и иметь прибыль. В статье приведены основные факторы, сдерживающие развитие конкурентоспособности продукции АПК, и приведены рекомендации по повышению уровня конкурентоспособности отечественной продукции АПК на европейском рынке по разным направлениям.

Ключевые слова: конкурентоспособность, АПК, факторы стимулирования, ЕС, рынок, управление, предприятие.

Стаття надійшла до редколегії 06.05.2015

УДК 336.76

Н. О. КОРНЕВА, Н. В. ДАНИК

м. Миколаїв

natKorneva@rambler.ru

danik.natasha@mail.ru

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТИТУТІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто і досліджено організаційне забезпечення механізмів фінансово-кредитних інститутів в Україні. Визначені основні питання специфіки організації і функціонування системи фінансово-кредитних інститутів в ринковій економіці. Сформовані практичні рекомендації щодо шляхів підвищення ефективності їх функціонування як важливого фактора модернізації економіки.

Ключові слова: організаційний механізм, інституційна структура, фінансовий ринок, фінансово-кредитні інститути.

Інституційна структура фінансового ринку відіграє важливу роль в економічних перетвореннях, що відбуваються в сучасних умовах. Як регулятор грошового обігу, центр акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів, вона забезпечує функціонування ефективного механізму стимулювання розвитку інвестиційної і виробничої сфери економіки, системи суспільно-економічних відносин, а також можливість прискореної модернізації національної економіки. У той час, як однією з головних проблем, що стоять перед державою, є формування нового, ринкового механізму мобілізації коштів для фінансування інвестицій у реальний сектор економіки. Саме інституційна структура фінансового ринку стає єдиним потужним джерелом інвестиційних ресурсів, забезпечуючи ефективно акумулювання коштів та економічно доцільне задоволення інвестиційного попиту економічних агентів на ресурси як короткострокового, так і довгострокового характеру.

Недостатній рівень розвитку інститутів фінансового ринку України, а також низька ефективність їх функціонування поряд із іншими негативними факторами стримує темпи економічного зростання країни. Таким чином, в сучасних умовах господарювання дана проблема набуває особливого значення. Низький фінансовий потенціал та обмежені можливості вітчизняної інституційної структури фінансового ринку з одного боку, і необхідність розширення інвестицій в економіку з іншого боку, загострюють її, перетворюючи в одне з найактуальніших теоретичних і

практичних питань національної економіки. Саме тому ринкова трансформація обумовлює потребу у здійсненні адекватних заходів, що спрямовані на вдосконалення й розбудову інститутів фінансового ринку на основі принципу плюралізму форм фінансового посередництва і є логічним продовженням політики структурних перетворень та загальної модернізації економіки України.

Вагомий внесок у дослідження сутності фінансових інститутів та їхнього місця в економічній системі зроблено західними економістами Т. Меном, А. Смітом, А. Маршаллом, Дж. М. Кейнсом, А. Пігу, А. Гершенкорном, Р. Голдсмітом, М. Фрідменом, Р. Левайном, Дж. Хіксом, Х. Мінські, Дж. Герлі, Й. Шумпетером, С. Вайнтраубом, П. Девідсоном, Ж. Матуком, В. Шарпом та іншими. Належне місце в її розробці займають праці українських економістів: В. Д. Базилевича, В. М. Олексійчука, А. А. Чухна, А. Т. Євтуха, І. О. Лютого, М. І. Савлука, В. М. Шелудько та інших.

Метою статті є визначення інституціональних складових розвитку механізму фінансово-кредитної системи держави.

Загальну роль інституційної структури фінансового ринку, яку вона відіграє в рамках економічної системи, можна сформулювати наступним чином: інституційна структура прискорює економічне зростання шляхом інтенсифікації та оптимізації процесів нагромадження і перерозподілу фінансових ресурсів в рамках господарського комплексу, а також зумовлює зростання добробуту населення за рахунок розширення можливостей

індивідуальних власників капіталу в сфері інвестування заощаджених коштів в широкий асортимент фінансових активів.

У широкому розумінні інституційна структура являє собою сукупність фінансових інститутів, що об'єднані стійкими взаємозв'язками і активно приймають участь у економічних відносинах з приводу купівлі та продажу фінансових активів (рис. 1).

На основі критерію співвідношення масштабів діяльності депозитних і недепозитних фінансових інститутів, а також в залежності від домінуючих на ринку організованих форм

фінансового посередництва було визначено п'ять типів інституційної структури фінансового ринку: банківсько-орієнтована; ринково-орієнтована; розширена; транзитивна (гібридна); звужена (нерозвинена) [4].

Враховуючи загальне спрямування і специфічні риси еволюції світової фінансової архітектури, що відзначаються горизонтальною та вертикальною інтеграцією фінансових інститутів, формування інституційної структури фінансового ринку в умовах транзитивної економіки України набуває чіткого інверсійного характеру, оскільки має на меті

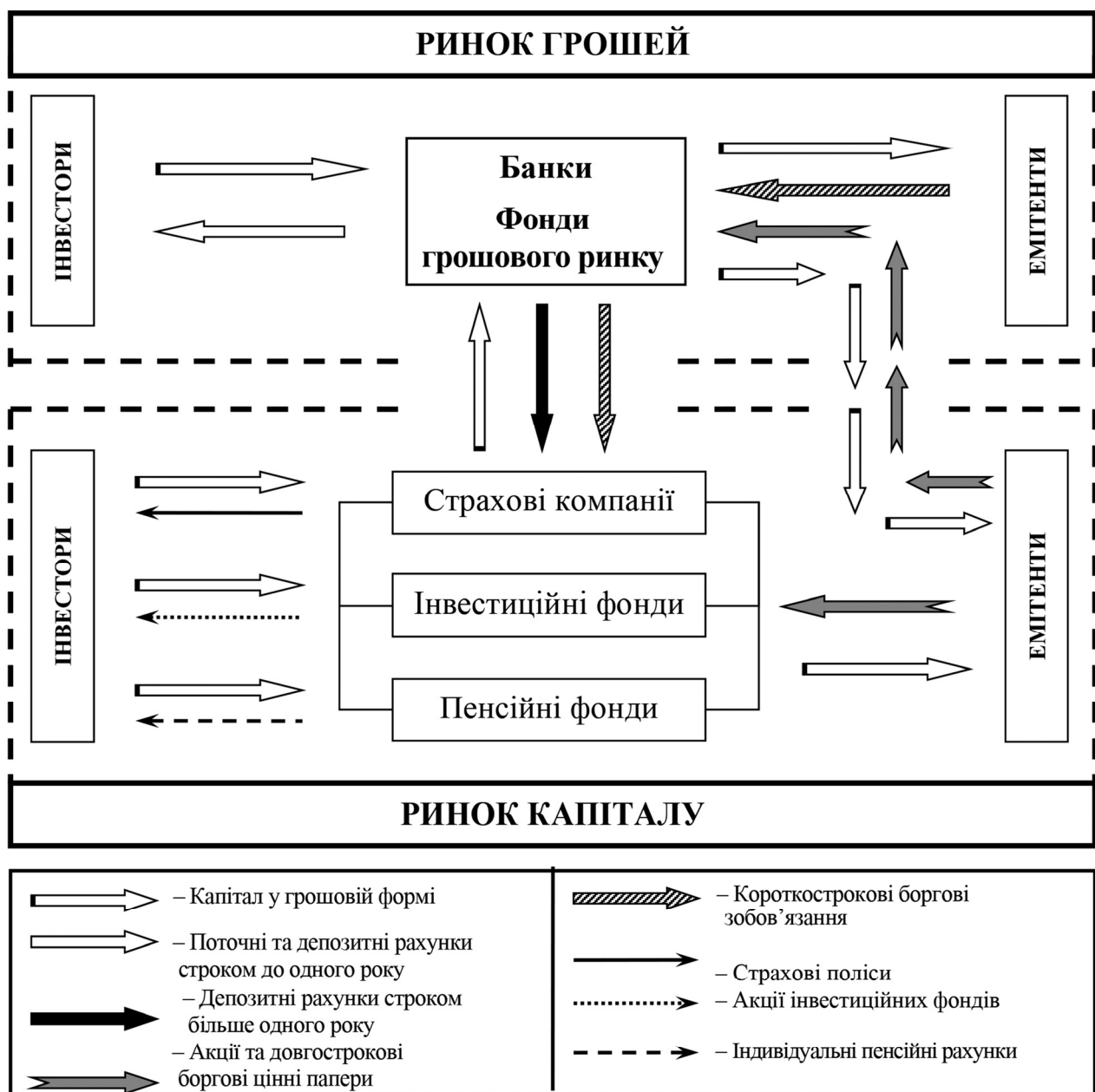


Рис. 1. Інституційна структура фінансового ринку

створення вільного ринку, що відзначається плюралізмом організованих і, водночас, взаємно відокремлених, незалежних одна від одної форм фінансового посередництва.

До основних економічних суперечностей, що зумовлені специфікою вітчизняної економіки і стримують розвиток інститутів фінансового ринку, слід віднести: суперечність між недостатнім обсягом заощаджень економічних суб'єктів і потребою у розширеному фінансуванні суспільного виробництва; суперечність між повільним розвитком реального сектору економіки і потребою у зростанні попиту на капітальні блага; суперечність між низьким рівнем захисту прав власників фінансових активів і потребою у розвитку ринку цінних паперів. Лише системний підхід з боку держави до їх вирішення дозволить прискорити модернізацію національної економіки.

Інституціональні аспекти виступають ключовою ланкою концепції державного управління розвитком фінансово-кредитної системи на сучасному етапі. Особлива увага приділяється створенню та всебічному розвитку інституціональної інфраструктури та інституціонального середовища, в якому діють суб'єкти фінансово-кредитних інститутів.

До складових інституціонального середовища, як правило, відносять:

- неформальні – наслідуючі генетично, надбані, що передаються через культуру, освіта і грамотність дорослого населення, релігія, соціальна адаптація, професійна самосвідомість, господарська етика, тривалість життя;
- політичні – якість державних інститутів, нормативно-правова база у сфері фінансового сектора, контроль над дотриманням правил, введення санкцій щодо фінансових інститутів, що не дотримуються правил, свобода ведення бізнесу, ступінь інтервенції держави у фінансовий сектор, прозорість дій уряду, право власності;
- економічні правила та норми – ефективність банківської системи, рівень розвитку технологій, податкова політика, наявність корупції, індекс споживання населення, торговельна і біржова політика, монетарна політика, рівень грошових потоків та іноземних інвестицій, тіньовий сектор, частка країни у глобальному притоку прямих інвестицій, частка країни у глобальному ВВП.

Останні дві складові формують саме інституціональну складову фінансового сектора.

Згідно з Ю. М. Коваленко, зовнішнє інституціональне середовище фінансового сектора та фінансово-кредитної системи зокрема формують такі інституції: інституція права – регламентує правові взаємовідносини у сфері фінансового сектора; інституція фінансового ринку – регламентує взаємодії, що виникають між агентами в процесі купівлі-продажу фінансових активів; інституція податків – визначає взаємовідносини між фінансовими інститутами і державою, що виникають за потреби сплати податків і зборів; інституція суспільного вибору – регулює процес прийняття макроекономічних рішень в умовах представницької демократії; інституція освіти – розглядається у якості антикризового фактора в сучасних умовах; інституція зовнішньоекономічних відносин – регулює процеси взаємодії фінансових інститутів усередині країни зі світовою фінансовою системою [2, 96].

Цілком зрозуміло, що інституціональна складова розвитку фінансово - кредитних інститутів невід'ємна від розвитку формальних та неформальних форм організації й регулювання взаємовідносин між економічними агентами у фінансовій сфері, які безпосередньо впливають на характер механізму функціонування та процеси розвитку фінансово-кредитної системи.

За методологією Д. Норта, інституціональна структура фінансово-кредитної системи складається з:

- офіційних (формальних) правил – з одного боку, політичних, економічних, що мають законодавче підґрунтя і необхідні для обмеження певних аспектів функціонування фінансово-кредитної системи, з другого, це – контракти, які конкретизують умови угод;
- неформальних норм – звичаї і кодекси поведінки, що спрямовані на координацію повторювальних взаємодій між учасниками фінансових відносин;
- механізмів забезпечення виконання фінансових контрактів і угод – вони узаконюються офіційними правилами і, таким чином, можуть трансформувати неформальні норми [1].

Стосовно функції формальних правил інституційного середовища взагалі, то вона може зводитись до проектування фінансового сектора, розвитку його окремих складових. Виконання цієї функції можливе лише за умов визначення оптимальних напрямів та інтенсивності державного управління. Тобто,

якщо будуть виконуватися такі нові функції держави:

- функція гарантування інституціонального середовища – законодавча реформа, регулювання державного апарату, самообмеження держави, становлення громадянського суспільства;
- функція стратегічної участі у фінансових операціях – виконання функцій стратегічного інвестора, формування структури фінансового сектора;
- функція корегування функціонування фінансового сектора – надання фінансової підтримки, формування і розподіл державних інвестицій, проведення фінансової політики, встановлення санкцій.

Таким чином, формальні та неформальні норми створюють економічне та політичне середовище, яке, в свою чергу, стимулює або стримує розвиток фінансово-кредитних інститутів.

Закони, що регулюють діяльність фінансово-кредитної системи, є складовою правової системи країни, а тому, виходять за межі фінансово-кредитної системи. Проте, зміна законів, як правило, є наслідком зміни потреб, що висувуються з боку економічних суб'єктів до функцій фінансово-кредитної системи.

Натомість неформальні регламентації і правила формують суспільно визнану сталу модель поведінки економічних суб'єктів, на основі якої відбувається дотримання, або недотримання умов обміну в процесі укладання й виконання фінансових угод [3].

Фінансова інфраструктура є каталізатором ринкових трансформацій та механізмом що формує траєкторію економічного, соціального, політичного та, перш за все, фінансово-економічного розвитку, визначає його темп, передбачає можливі негативні зміни та наслідки [4]. Вона являє собою оболонку, що оточує фінансові ринки і пронизує усю систему відносин, які виникають у їх межах.

Фінансова інфраструктура визначається, як сукупність інститутів та організацій, науково-методичних і кадрових елементів, що забезпечують неперервну, прозору й надійну основу функціонування фінансового ринку в його динамічному розвитку, переміщення та розподіл потоків капіталів між секторами, суб'єктами й об'єктами ринку [5].

На жаль, у сучасних умовах більшість українських банків є просто розрахунковими

центрами певних промислових структур, і діяльність таких фінансово-кредитних інститутів розглядається крізь призму стратегії розвитку відповідної фінансово-промислової групи. Сьогодні ще не створено діючого організаційно-функціонального механізму забезпечення реалізації пріоритетів науково-технічного та інноваційного розвитку, що потребує розробку та впровадження чіткої законодавчо-нормативної бази, а також координацію дій усіх учасників економічної діяльності.

Підсумовуючи маємо визнати, що, державна політика забезпечення розвитку механізму фінансово-кредитної системи має бути науково обґрунтованою, цілеспрямованою та виваженою. Такий підхід, забезпечить визначення стратегічних цілей та напрямів розвитку для кожного рівня фінансової системи. Основними інституційними чинниками розвитку фінансово-кредитної системи є гармонійне поєднання формальних (економічних та політичних) і неформальних норм та правил, а також створення адекватної фінансової інфраструктури, на якій базується механізм забезпечення чинності фінансових угод і яка розвивається на інституціональній основі, та є, по суті, каталізатором економічних трансформацій та розвитку держави.

Список використаних джерел

1. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. North, Cambridge: Cambridge University Press. — 1990. — 180 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://books.google.com.ua/books?id=oFnWbTqgNPYc&pg=PP1&hl=ru&pg=PR5#v=onepage&q&f=false>
2. Коваленко Ю. М. Сутність інституційного середовища фінансового сектора економіки / Ю. М. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. — 2011. — №1 (23). — С. 92—97.
3. Іваницька О. М. Державне регулювання розвитку фінансової інфраструктури: монографія / О. М. Іваницька. — К. : Вид-во НАДУ. — 2005. — 276 с.
4. Соболев В. М. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / кол. Авторів ; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. В. М. Соболева. — К. : УБС НБУ. — 2010. — 350 с.
5. Сніжко О. В. Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно функціональний аналіз: монографія / О. В. Сніжко. — К. : Вид-поліграф.

*N. KORNEVA, N. DANIK
Mykolaiv*

ORGANIZATIONAL SUPPORT MECHANISM OF FINANCE AND CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE

In the article the organizational support and investigated the mechanisms of financial and credit institutions in Ukraine. The main factors of institutional financial and credit system is a harmonious combination of formal (economic and political) and informal norms and rules. The main issue specific organization and functioning of financial and credit institutions of a market economy. Given the overall direction and specific features of the evolution of the global financial architecture that marked horizontal and vertical integration of financial institutions, the formation of the institutional structure of the financial market in conditions of transitive economy Ukraine becomes clear inversion nature, as aims to create a free market, which is celebrated pluralism organized and, at the same time mutually separated and independent from one another forms of financial intermediation. Formed practical recommendations on how to improve their effectiveness as an important factor of economic modernization.

Key words: organizational mechanism, institutional structure, financial market, financial and credit institutions.

*Н. А. КОРНЕВА, Н. В. ДАНИК
г. Николаев*

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены и исследованы организационное обеспечение механизмов финансово-кредитных институтов в Украине. Основными институциональными факторами развития финансово-кредитной системы является гармоничное сочетание формальных (экономических и политических) и неформальных норм и правил. Определены основные вопросы специфики организации и функционирования системы финансово-кредитных институтов в рыночной экономике. Учитывая общее направление и специфические черты эволюции мировой финансовой архитектуры, отмечаются горизонтальной и вертикальной интеграцией финансовых институтов, формирование институциональной структуры финансового рынка в условиях транзитивной экономики Украины приобретает четкого инверсионного характера, поскольку имеет целью создание свободного рынка, отмечается плюрализмом организованных и одновременно, взаимно обособленных, независимых друг от друга форм финансового посредничества. Сформированы практические рекомендации относительно путей повышения эффективности их функционирования как важного фактора модернизации экономики.

Ключевые слова: организационный механизм, институциональная структура, финансовый рынок, финансово-кредитные институты.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

УДК 338:658.5

І. В. ПРОЖОГА

м. Шостка
niv_72@i.ua

М. Ю. АБРАМЧУК, І. М. КОБУШКО

м. Суми
m.abramchuk@finance.sumdu.edu.ua
coba2380@gmail.com

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ: ОРГАНІЗАЦІЙНІ, ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

У статті наведена система управління, яка необхідна при забезпеченні екологічної безпеки. Складається вона з сукупності взаємозв'язаних та взаємозалежних форм і методів екологоорієнтованого управління, які структурно поділяються на організаційний механізм, що забезпечує організацію, планування, нормування та контролінг екологічної безпеки, та фінансово-економічний механізм, що забезпечує мотивацію екологоорієнтованої діяльності суб'єктів господарювання. Також, при забезпеченні екологічної безпеки, доцільним буде застосування показників рівня екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції.

Ключові слова: система управління, екологічна безпека, організаційний механізм, фінансово-економічні аспекти.

Проблеми забезпечення економічної та екологічної безпеки мають міжрегіональний та міжвідомчий характер і потребують комплексного підходу до формування єдиного економічного простору, відповідальності органів влади та керівників за результативність процесів управління і наслідки рішень, що приймаються. Саме тому в довгострокових планах держави необхідно враховувати екологічну складову, яка характеризується наявністю великої кількості екологічних проблем, що ставлять під загрозу не тільки подальше зростання вітчизняної економіки, її стабільність і збалансованість, але і національну безпеку загалом.

Проблеми організаційно-економічного забезпечення екологічної безпеки висвітлені у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: О. Балацького, О. Веклич, Т. Галушкіної, З. Герасимчук, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Н. Пахомової, К. Ріхтер, А. Ендерс, Є. Рюміної, С. Харічкова, Є. Хлобистова, Я. Яндиганова та інші. Окремі аспекти проблеми формування фінансово-економічного механізму управління підприємством досліджені у роботах Г. Крамаренко, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка, В. Пономаренко.

Проте на сьогодні малодослідженими залишаються питання формування системи

управління забезпечення екологічної безпеки в розрізі організаційних, економічних та фінансових аспектів.

Придатність навколишнього середовища для життя характеризується рівнем його якості, яка, у свою чергу, впливає на якість продукції, сировини, матеріалів. Отже, система управління навколишнім середовищем в регіоні є суттєво важливою для забезпечення спроможності підприємств визначати свої екологічні цілі та досягати їх, а також постійно слідкувати за екологічною безпекою.

Тому, метою управління в галузі охорони навколишнього природного середовища є реалізація законодавства, контроль за дотриманням вимог екологічної безпеки, забезпечення проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, досягнення узгодженості дій державних і громадських органів у галузі охорони навколишнього природного середовища [1].

Система управління навколишнім середовищем є невід'ємною частиною системи загального управління підприємств. Досвід, обов'язки, структура, правила, нормативи, стандарти, методика, процеси, принципи для реалізації екологічної політики повинні бути

скоординовані із зусиллями в інших сферах діяльності підприємств.

У системі управління екобезпекою слід приділити увагу на такі питання:

- первинний екологічний аналіз;
- екологічна політика та екологізація підприємств;
- цілі та завдання забезпечення екологічної безпеки;
- стандартизація в галузі охорони навколишнього середовища з обов'язковою екологічною паспортизацією діючих підприємств;
- оцінка рівня екологічної безпеки підприємств;
- прогноз рівня екобезпеки в регіоні;
- оцінка ймовірності аварій та техногенних катастроф.

Основою системи управління екологічною безпекою є механізм, що враховує організаційні, економічні та фінансові аспекти.

Організаційний механізм можна визначити як систему організаційних форм, методів та способів, що дозволяють організувати в інтересах власників ефективну діяльність підприємства в умовах мінливості споживання суспільства та нестабільного зовнішнього середовища.

Головним призначенням організаційного механізму в складі господарського механізму управління є формування та посилення організаційного потенціалу підприємств як складової частини систем управління, що забезпечує вплив на фактори виробництва. Формування даного потенціалу може бути досягнуто за рахунок реструктуризації підприємства, реорганізації його діяльності у відповідності до змін потреб суспільства, цілей підприємства та стану зовнішнього середовища; організації управління діяльності компанії, у тому числі планування та інформаційним забезпеченням діяльності; розвитком мотивації раціоналізації організаційних структур та систем управління природокористування.

Як зазначають автори [2], *економічний механізм* – це сукупність економічних структур, інститутів, форм і методів господарювання, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони і здійснюється поєднання і узгодження суспільних, групових та приватних інтересів.

Згідно з джерелами [3, 4] фінансовий механізм підприємства ототожнюють з фінан-

совим менеджментом і вважають, що це система управління фінансами, яка призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати діяльності підприємства. Автори [5] визначають фінансовий механізм в якості системи дії фінансових важелів, тобто характеризують його як дію, процес, механізм функціонування елементів.

Отже, для ефективного управління екологічною безпекою фінансовий та економічний механізми мають бути реформовані в єдиний фінансово-економічний механізм. Відтак фінансово-економічний механізм відіграє важливу роль у реалізації цілей екологічної політики господарського суб'єкта будь-якого рівня.

Науковий і практичний інтерес до визначення результативності сучасного фінансово-економічного механізму екологічного регулювання у справі вдосконалення управлінської системи забезпечення екологічної безпеки зумовлює необхідність вибору критеріальної основи ефективності його дії. Виявлення таких критеріїв є доцільним, якщо виходити з сутності й змісту такого механізму екологічного регулювання. Результати проведених досліджень дозволили зробити висновок, що фінансово-економічний механізм на підприємстві повинен забезпечувати внутрішні та зовнішні зв'язки таким чином, щоб створювалися відповідні умови отримання доходу, при обов'язковому забезпеченні екологічної безпеки виробництва.

Механізм екологічного управління, комплексно впливає на всі складові регіонального розвитку: регіональну економіку та соціальну сферу, регіональний потенціал, соціально-економічні процеси, умови життєдіяльності населення та регіональну інфраструктуру.

Сутністю організаційного та фінансово-економічного механізму екобезпеки є свідоме розв'язання еколого-економічних суперечностей шляхом застосування певних фінансово-економічних заходів, методів, інструментів, насамперед через посилення одних і послаблення інших сторін існуючих протилежностей або за допомогою їх поєднання.

При виборі форми та структури організаційного та фінансово-економічного механізму забезпечення екологічної безпеки відбувається формування та вибір стратегій забезпечення екологічної безпеки. На даному етапі слід вибирати структуру та інструменти таким чином, щоб відбувалося формування ресурсного забезпечення екологічної безпеки та мала місце взаємодія елементів механізму. Отже, необхідна така

структура організаційного та фінансово-економічного механізму, яка б забезпечувала екологічну безпеку не тільки на підприємстві, а й у регіоні. Ці властивості економічної системи уможливають формування загального механізму забезпечення екологічної безпеки.

У означеній структурі (рис. 1) доцільно виділити декілька складових забезпечення екологічної безпеки процесів реструктуризації:

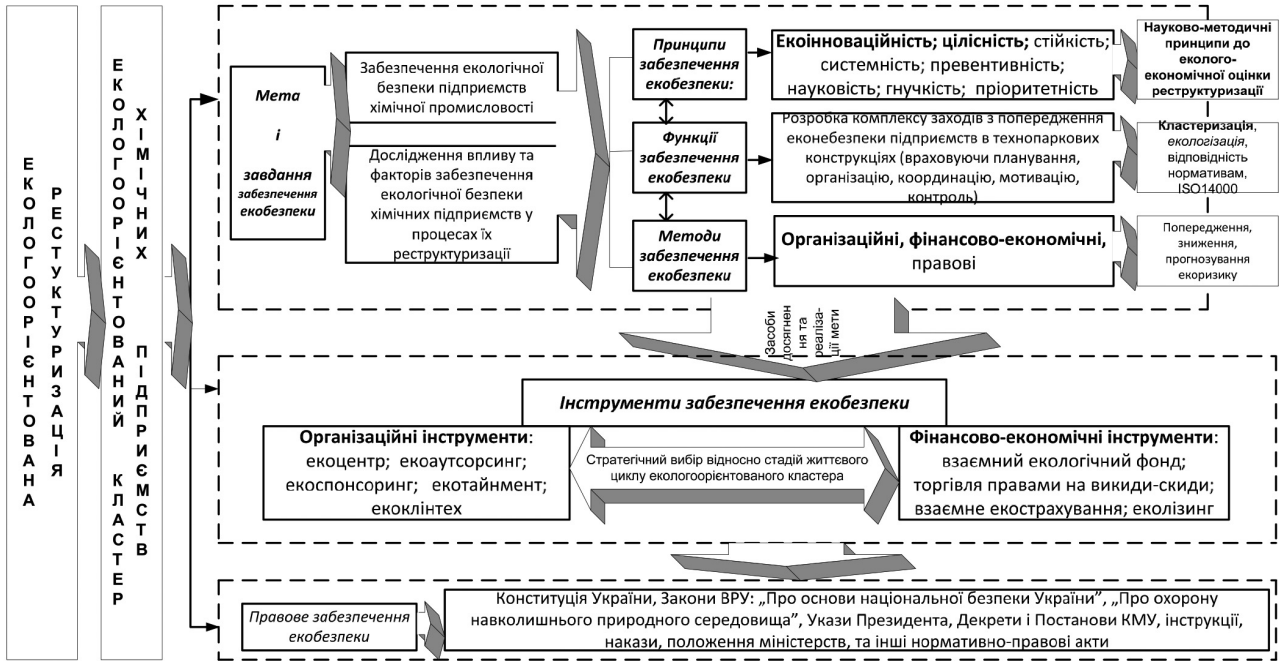


Рис. 1. Структурно-логічна схема організаційного та фінансово-економічного механізму забезпечення екологічної безпеки підприємств в технопарковій конструкції

Ефективне функціонування підприємств, об'єднаних в технопарковій конструкції, потребує формування системи управління їхньою екологічною безпекою. Під системою управління екологічною безпекою підприємства розуміють таку систему на всіх стадіях життєвого циклу існування підприємства, що характеризує навколишнього та виробничого середовища, які відповідають потребам людей, не створюють загрози їхньому здоров'ю, довкіллю і відповідають довгостроковим цілям розвитку підприємства.

Ефективність системи управління залежить від обраної стратегії забезпечення екологічної безпеки та етапів життєвого циклу підприємств.

Враховуючи вищевказані інструменти, ми пропонуємо на стадіях розвитку підприємства застосовувати організаційні, економічні та фінансові інструменти згідно запропонованих екостратегій із забезпечення екологічної безпеки.

Рівень екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції є комплексним показником і базується на визначенні трьох груп інтегральних показників: екологічних, фінансово-економічних і еколого-економічних (таблиця 1). Кількісно рівень екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції на окремих підприємствах визначається як середньо геометрична величина з часткових показників, таких як: інтегральний екологічний показник безпеки, інте-

Показники рівня екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції при забезпеченні екобезпеки

Екологічні показники (еко)	Економічні та фінансові показники (ек-ф)	Еколого-економічні показники (е-е)
Зворотна величина ступеню перевищення кратності ГДК шкідливих речовин ($k_{ГДК}$)	Рентабельність виробництва ($k_{ПР}$)	Еколого-економічний збиток від діяльності підприємств ($Z_{еко}^{max}$)
Зворотна величина кратності перевищення гранично допустимих викидів (скидів) ($k_{ГДВ}$)	Зворотна величина витратомісткості виробництва ($k_{ВМ}$)	Частка еколого-економічного збитку, що компенсується екологічним податком ($k^{пол}_{еко}$)
Зворотна величина ступеню перевищення площі зони активного забруднення над площею санітарно-захисної зони ($k_{ЗАЗ}$)	Рівень інвестиційної привабливості ($k_{ІНВ}$)	Частка природоохоронних витрат у собівартості продукції ($k^{вит}_{еко}$)
Частка реципієнтів (населення), які перебувають у зоні активного забруднення відносно до загальної чисельності реципієнтів (населення) території ($k_{РЕЦ}$)	Рівень оновлення основних засобів ($k_{ОН}$)	Екологізбитковність виробництва ($k_{екозбит}$)
Інтегральний екологічний показник безпеки $P_{еко} = \sqrt{(k_{ГДК})^2 + (k_{ГДВ})^2 + (k_{ЗАЗ})^2 + (k_{РЕЦ})^2}$	Інтегральний економічно-фінансовий показник безпеки $P_{ек-ф} = \sqrt{(k_{ПР})^2 + (k_{ВМ})^2 + (k_{ІНВ})^2 + (k_{ОН})^2}$	Інтегральний еколого-економічний показник безпеки $P_{е-е} = \sqrt{(k^{пол}_{еко})^2 + (k^{вит}_{еко})^2 + (k_{екозбит})^2}$

Інтегральний показник рівня екологоорієнтованого розвитку підприємства в технопарковій конструкції

$$PEP_{П} = \sqrt{(P_{еко})^2 + (P_{екон})^2 + (P_{е-е})^2}$$

Комплексний показник рівня екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції

$$PEP_{ТК} = \sqrt{(PEP_1)^2 + (PEP_2)^2 + \dots + (PEP_n)^2}$$

гральний економічний показник безпеки, інтегральний еколого-економічний показник безпеки. Найбільш важливими є еколого-економічні показники: еколого-економічний збиток в технопарковій конструкції; частка еколого-економічного збитку, що компенсується екологічним податком; природоохоронні витрати та їх частка у собівартості продукції; екологізбитковність виробництва, що є зворотнім показником (показник-дестимулятор).

Для більш загального аналізу оцінку екологічної безпеки пропонується проводити за чотирма рівнями екологоорієнтованого розвитку: незадовільний, достатній, задовільний, високий (таблиця 2).

Згідно таблиці 2 в технопарковій конструкції підприємства мають достатній рівень екологоорієнтованого розвитку. У даному випадку керівництву необхідно запровадити організаційні, економічні та фінансові інструменти задля меншого впливу підприємств на

навколишнє природне середовище та забезпечення при цьому екологічної безпеки.

У якості організаційних інструментів можна запропонувати:

- екоаутсорсинг – система, у що забезпечує економію природоохоронних витрат за рахунок спеціалізації виконання окремих функцій у сфері екологічної безпеки суб'єктів господарювання;
- екоклінтех – система у пошуку і реалізації інноваційних рішень у забезпеченні екологічної безпеки;
- екоспонсоринг – система, яка забезпечує підвищення екологічного іміджу підприємств, що входять у технопаркові конструкції.

До найбільш ефективних економічних та фінансових інструментів забезпечення екологічної безпеки технопаркових конструкцій можна віднести механізм купівлі-продажу прав на викиди (скиди) між підприємствами, що входять до екологоорієнтованого кластера та механізм взаємного екологічного страхування.

Таблиця 2

Рівні екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції

Показник	Рівень екологоорієнтованого розвитку			
	Незадовільний	Достатній	Задовільний	Високий
Інтегральний екологічний показник безпеки	0-0,5	0,52-1	1,01-1,5	1,51-2
Інтегральний економіко-фінансовий показник безпеки	0-0,5	0,51-1	1,01-1,5	1,51-2
Інтегральний еколого-економічний показник безпеки	0-0,44	0,45-0,86	0,87-1,3	1,31-1,73
Комплексний показник екологоорієнтованого розвитку	0-0,83	0,84-1,65	1,66-2,49	2,50-3,32

Проте, ефективність організаційних, економічних і фінансових інструментів управління екобезпекою технопаркових конструкцій залежить, в першу чергу, від наявності дієвого фінансово-економічного механізму їх впровадження та функціонування, що обумовлює необхідність його розробки.

Основою забезпечення екологічної безпеки підприємств у складі технопаркових конструкцій є система екологоорієнтованого управління, рис. 2.

Під системою екологоорієнтованого управління розуміють систему управління, в якій у загальних і конкретних функціях виокремлені складові орієнтовані на формування і підтримку екологічної безпеки суб'єктів господарювання. Структурно система екологоорієнтованого управління містить організаційну та функціональну структури. У функціональній структурі увагу звертають на розподіл відповідальності за забезпечення екологічної безпеки при плануванні, організації, координації, мотивації, контролі діяльності підприємства.

Основою взаємодії цих блоків є вибір стратегії забезпечення екологічної безпеки. Вибір стратегії забезпечення екологічної безпеки у технопаркових конструкціях залежить від стадії життєвого циклу екологоорієнтованого кластера і рівня екологоорієнтованого розвитку підприємства.

Найвищим рівнем управління в даній системі є територіальний, де визначаються основні вимоги до цієї системи та контроль за виконанням екологічних вимог в технопарковій конструкції. Середній рівень – це директорат та служби виробничого контролю на підприємстві. Нижчий рівень – це керівники структурних підрозділів.

Засобами досягнення ефективності природоохоронних заходів, що повинні виконуватися є вдосконалення технологій виробництва, модернізація застарілих виробництв, впровадження ресурсозберігаючих технологій, використання екологічно чистих матеріалів для виробництва продукції. З цією метою керівництву технопаркової конструкції необхідно впровадити організаційні, економічні та фінансові інструменти, запропоновані в роботі, мінімізувати діяльність шкідливих виробництв; звернути увагу на технічне переоснащення інженерно-комунікаційних систем; модернізувати морально застаріле обладнання, замінити його на вискоелефективне, енерго- та водозберігаюче; виконувати інші заходи для покращення екологічного стану території. Здійснення перелічених заходів, в свою чергу, потребує вкладення значних фінансових ресурсів що обумовлює їх пошук.

Обов'язковою умовою покращення стану довкілля є реалізація системи управління якістю ISO 9000, системи екологічного менеджменту ISO 14000, системи менеджменту охорони здоров'я та безпеки праці OHSAS 18001.

Для ефективного прийняття керівництвом рішення щодо забезпечення екологічної безпеки необхідно здійснити:

- постановку завдання – виявлення та опис проблемної ситуації;
- виявити альтернативу досягнення поставленого завдання в напрямку забезпечення екологічної безпеки;
- надавати достовірну інформацію про стан екобезпеки та проаналізувати зовнішнє середовище з можливим прогнозуванням майбутнього його стану;
- визначити стратегію оптимального рівня безпеки підприємств;
- визначити індекс екологічної агломерації задля обрання вірної екологоорієнтованої стратегії;

- оцінку відповідності результатів дій поставленим цілям – обов'язковою умовою є врахування невизначеності стану зовнішнього середовища (врахування екологічних ризиків);
- вибір найкращої альтернативи та прийняття рішення по забезпеченню екологічної безпеки.

Система екологоорієнтованого управління має дозволити підприємствам в технопарковій конструкції:

- визначати екологічну політику щодо точних та стратегічних видів діяльності з

метою визначення впливу на навколишнє середовище, ідентифікувати відповідні вимоги законодавчих актів та регламентних вимог;

- визначити пріоритети та встановити відповідні цільові та планові екологічні показники щодо екобезпеки, мати здатність адаптуватися до мінливих обставин;
- систематично розробляти програми для реалізації політики та досягнення планових екологічних показників, сприяти плануванню, контролю, моніторингу, екоаудиту, екоекспертизі з метою забезпечення екологічної безпеки;

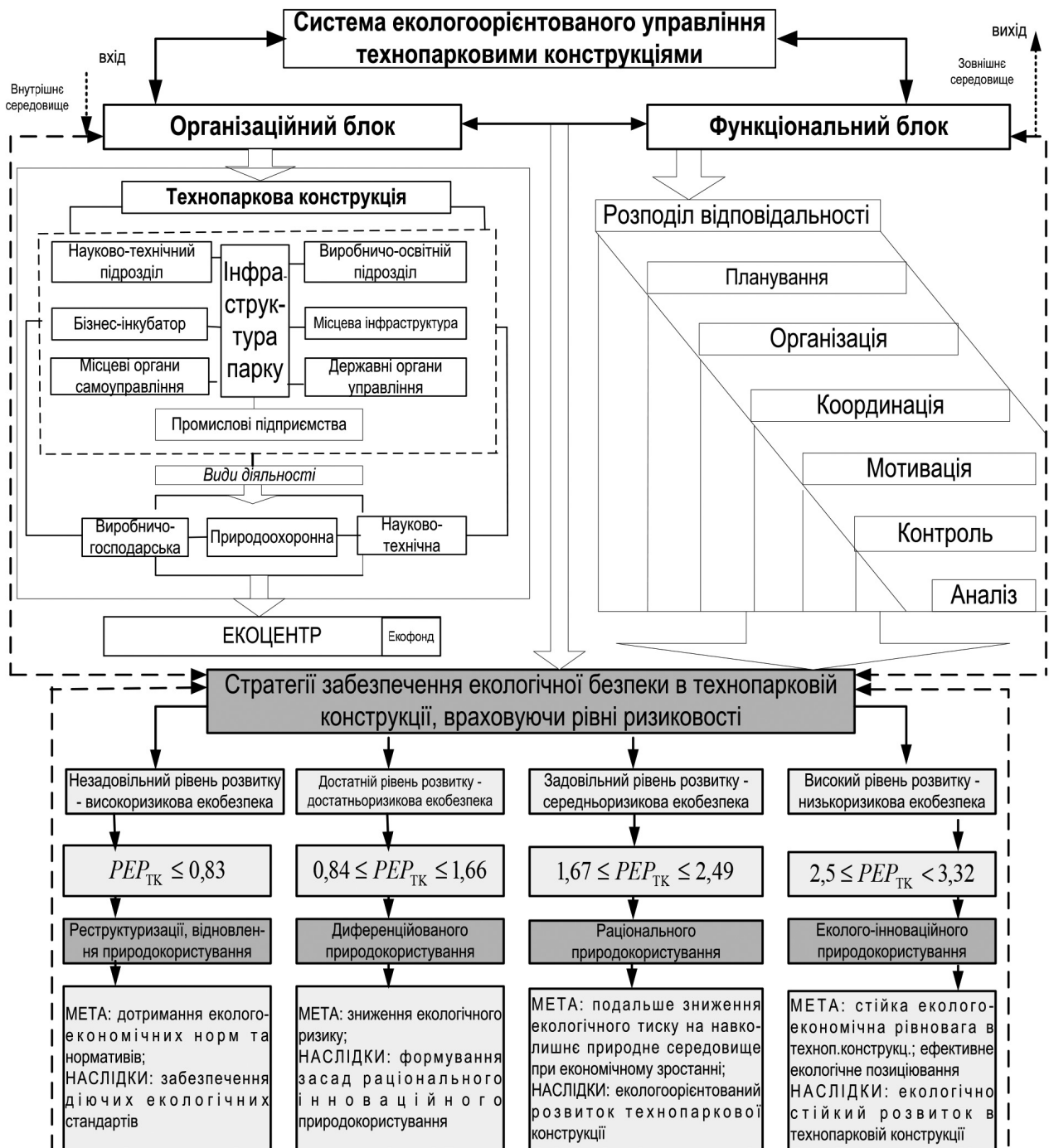


Рис. 2. Формування системи екологоорієнтованого управління технопарковими конструкціями (фрагмент)

- система екологічного менеджменту повинна бути зв'язаною із системою управління екологічними ризиками та забезпечувати своєчасне надання інформації для їхньої оцінки, оцінки можливого збитку, прийняття рішень про рівень допустимості ризику й оптимізації витрат для запобігання шкоди навколишньому середовищу.

Впровадження системи управління забезпечення екологічної безпеки дозволяє знизити негативний вплив на довкілля, підвищити інноваційно-інвестиційну привабливість підприємств та їх екологічний імідж, підвищити економічну ефективність інноваційних проєктів із забезпечення екологічної безпеки.

Проте, слід зауважити, що процес впровадження запропонованої системи екологоорієнтованого управління потребує вирішення низки питань, основними з яких, на нашу думку, є проблеми фінансово-економічного забезпечення та регулювання. Це обумовлює необхідність розробки відповідного фінансо-

вого механізму функціонування системи управління процесами забезпечення екологічної безпеки, і зокрема, організаційних, економічних та фінансових інструментів що є напрямком наших подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Про охорону природного навколишнього середовища : Закон України. — № 1264-ХІІ від 25.06.1991 р.
2. Грецак М. Г. Внутренний экономический механизм предприятия / М. Г. Грецак, Е. Н. Гребешкова, А. С. Коцюба. — К., 2001. — 228 с.
3. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев. — К. : ЦУЛ, 2002. — 496 с.
4. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін [та ін.]. — 5-те вид., перероб. та допов. — К. : КНЕУ, 2005. — 547 с.
5. Москаленко В. П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия : научно-метод. издание / В. П. Москаленко, О. В. Шипрунова. — Сумы : Довкілля, 2003. — 176 с.
6. Маннапов Р. Г. Организационно-экономический механизм управления регионом: формирование, функционирование, развитие / Р. Г. Маннапов, Л. Г. Ахтариева. — М. : КНОРУС, 2008. — 352 с.

I. PROZHOGA

Shostka

M. ABRAMCHUK, I. KOBUSHKO

Sumy

THE CONTROL SYSTEM OF PROVIDING ECOLOGICAL SAFETY: ORGANIZATIONAL, ECONOMIC AND FINANCIAL ASPECTS

The control system, which is necessary in providing ecological safety, has been proposed in the article. It consists of a set of the interrelated and interdependent forms and methods of the ecologically oriented control. Structurally, it can be divided into the organizational mechanism for organizing, planning, regulation and controlling of ecological safety and the financial and economic mechanism providing the motivation of the ecologically oriented activity of business entities. In addition, the use of indicators of the level of the ecologically oriented development with the technology park designs will be useful while providing ecological safety.

Keywords: control system, ecological safety, organizational mechanism, financial and economic aspects.

И. В. ПРОЖОГА

г. Шостка

М. Ю. АБРАМЧУК, И. Н. КОБУШКО

г. Сумы

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ

В статье предложена система управления, которая необходима при обеспечении экологической безопасности. Состоит она из совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых форм и методов экологоориентированного управления. Структурно ее можно поделить на организационный механизм, обеспечивающий организацию, планирование, нормирование и контроллинг экологической безопасности и финансово-экономический механизм, обеспечивающий мотивацию экологоориентированной деятельности субъектов хозяйствования. Также, при обеспечении экологической безопасности, целесообразным будет применение показателей уровня экологоориентированного развития технопарковыми конструкциями.

Ключевые слова: система управления, экологическая безопасность, организационный механизм, финансово-экономические аспекты.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2015

УДК 378:330

О. В. ШТЕПА

м. Миколаїв

sh Степа@yandex.ru

ПІДГОТОВКА КОНКУРЕНТОЗДАТНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ В УМОВАХ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні завдання та шляхи інтеграції вищої освіти України в Європейський освітній простір. Визначені передумови та напрями підготовки конкурентоздатних фахівців, шляхи активізації мобільності студентів, які прагнуть продовжувати освіту в інших європейських країнах. Проведено аналіз досвіду підготовки управлінських кадрів в країнах з розвинутою економікою. Охарактеризовано роль та значення використання різноманітних форм та методів навчання в управлінській освіті.

Ключові слова: вища освіта, євроінтеграція, управлінська освіта, конкурентоздатний.

Принципово нова суспільна ситуація, яка склалася в Україні, зумовила реформаційні процеси в галузі професійної освіти в цілому й у професійній підготовці майбутніх управлінських кадрів. Її оновлення продиктовано загальними тенденціями модернізації сучасної вищої освіти України в контексті європейських освітніх інтеграційних і глобалізаційних процесів, що здійснюється відповідно до Національної доктрини розвитку освіти в Україні, Болонської декларації (1999) та рекомендацій ЮНЕСКО [3, 92–95].

Актуальність проблеми зумовлена також глибинними і стрімкими соціально-економічними, політичними, інноваційно-освітніми трансформаціями в житті України, її орієнтацією на інтеграцію з цивілізованою світовою спільнотою, кризовими явищами в економіці. Зазначені трансформації спонукають до здійснення реформаційних освітніх процесів, модернізації як професійної підготовки у вищій школі, так і управлінських механізмів розвитку навчально-виховних процесів, пошуку нових відкритих, демократичних моделей управління. Отже, на перший план висувається проблема управління процесом формування конкурентоздатних фахівців певної галузі, затребуваних на ринку праці, здатних до самостійної професійної діяльності, гнучкої адаптації до мінливих умов професійного середовища, самооцінки й розвитку своєї конкурентоздатності, побудови професійної кар'єри. У центрі уваги сучасних науковців перебувають такі питання: організація і управління навчальним процесом у

вищому навчальному закладі, управління конкурентоспроможністю вищої освіти, управління процесом формування конкурентоспроможного фахівця, інформаційної забезпеченості управління конкурентоздатністю фахівців та ін.

На сучасному етапі розвитку суспільства спостерігається значний інтерес як в теоретичних, так і практичних наукових працях щодо проблем управлінської освіти та культури управлінської праці. Так, Л. В. Васильченко висвітлює формування управлінської культури керівника в системі післядипломної педагогічної освіти; Г. А. Дмитренко – формування нової управлінської культури в Україні; Н. І. Кабушкін і Ю. А. Конаржевський досліджують сутність освіти керівника в контексті загального менеджменту; С. В. Корольок – розвиток управлінської культури керівника загальноосвітнього навчального закладу в процесі підвищення кваліфікації; Г. Л. Хаєт характеризує освіту керівника в розрізі корпоративної культури організацій ХХІ століття; В. В. Олійник і В. В. Медведь розглядають управлінську освіту з позицій цільового управління. Водночас проблема управлінської освіти залишається відкритою, не означена і не розкрита у всій її складності з численними взаємозв'язками та тонкощами.

Метою статті є обґрунтування тези про те, що особливості підготовки управлінських кадрів мають розглядатися як основа поліпшення якості вищої управлінської освіти та успішної реалізації основних завдань державної освітньої політики щодо інтеграції вищої

освіти України до європейського освітнього простору.

Зміни у вищій школі дійсно необхідні, оскільки студенти хочуть отримувати хорошу, якісну, конкурентоспроможну освіту і відповідну роботу після закінчення вищого навчального закладу. В Україні традиційно освіта була достатньо хорошою, і як на наш погляд, такою і залишається. Питання стоїть в тому, що на сьогоднішній день освіта фінансується значно гірше, навчання все більше переводиться на платну основу, і це не дає великій кількості талановитих дітей із мало-забезпечених сімей отримувати хорошу освіту. Проблема полягає ще в тому, що рівень життя в Україні в цілому значно нижчий ніж в країнах Європи. Наш досвід також показує, що саме діти із малозабезпечених сімей вчаться краще, старанніше. Тому на сьогодні частина українських студентів обирає для себе вищі навчальні заклади в країнах Європи: Німеччині, Польщі, Словаччині, Чехії та ін., а основна кількість студентів залишається в Україні. Чимало випускників вищої школи України після отримання ступеня бакалавра отримують ступінь магістра у європейських вишах, а певна частина наших випускників працює в багатьох країнах світу: Японії, Австралії, Німеччині, Великій Британії, Нідерландах, США та ін. Це говорить про високий рівень підготовки спеціалістів в Україні. Але разом з тим, існує і чимало недоліків.

Треба відмітити, що при переході від традиційного національного навчання до європейського виникали проблеми. Одна із них: в Радянському Союзі студентів вчили іноземній мові з точки зору вміння читати і перекладати, навчанню говорити мовою міжнародного спілкування уваги майже не приділяли. Сьогодні постає питання оволодіння студентами декількома іноземними мовами, відповідно – оволодіння науковими знаннями різних країн світу і на це звертається серйозна увага.

Велике значення в сучасних умовах має роль викладача – професора або доцента, його особисті знання, які в підручниках викладені не зовсім так, як це подається на лекції або на практиці. Все-таки живе спілкування з дуже компетентною людиною дає часто значно більше розуміння предмету, ніж декілька прочитаних підручників. Але разом з тим,

дуже важливий фактор – бажання вчитися. Якщо студент перед лекцією вже ознайомлений з матеріалом, який буде викладатися, йому простіше його сприймати, розуміти, тоді виникають питання, в яких студент сам не розібрався, і на які може отримати відповіді на лекціях від викладачів. Але, на жаль, далеко не всі студенти знайомляться з матеріалами підручників перед лекцією. Спрацьовує інерція мислення.

Важливе місце в навчальному процесі повинно посідати виховання. В цьому відношенні для України – це національно-патріотичне виховання, яке відбувається не лише на поза аудиторних заняттях, але й на лекціях і семінарах з історії України й української культури. Окрім цього використовується стара форма навчання – колоквиуми, а також круглі столи, дебати, на яких обговорюються найбільш гострі і цікаві питання. До цього варто додати, що відбувається процес демократизації студентського життя. В українських університетах існують студентські парламенти, які керують діяльністю студентів, мають змогу впливати на них, вирішувати їхні проблеми разом з деканатами і ректоратом.

Ще одним з принципів Болонського процесу є «необхідність забезпечення свободи навчання і досліджень, нероздільність навчання і досліджень в університетах». Треба відмітити, що в цьому питанні українські студенти показують дуже непогані результати: є учасниками міжнародних і переможцями українських олімпіад, займаються науковою роботою, мають свої винаходи, раціоналізаторські пропозиції вже, починаючи з молодших курсів. І ці результати були б значно кращими, якби було нормальне фінансування.

У нинішньому інформаційному суспільстві більшість розвинених країн мають свої технопарки, науково-промислові центри тощо. На жаль, в Україні за всі роки незалежності не звертали на це уваги, забуваючи, що інформаційне суспільство вимагає не лише високого рівня освіти, але й переходу до наступного етапу розвитку людства – технологічного суспільства.

Ще один елемент – всі роки незалежності України – у викладачів було дуже високе навчальне навантаження, яке не давало можливості повноцінно займатися науковою робо-

тою. На нинішньому етапі скоротили навчальне навантаження і, відповідно, збільшили кількість годин для наукової роботи. Але проблема фінансування залишається. Її можна було б вирішити за рахунок спільних наукових розробок українських і зарубіжних вчених. Вчені, які працюють на підприємствах могли б не лише приймати участь у спільних розробках, але й у випуску високотехнологічного обладнання.

Фактично, все це – процес модернізації української вищої школи, яка готує для держави висококваліфікованих спеціалістів і вчених на умовах Болонського процесу.

Треба відмітити, що високий рівень розвитку будь-якої розвиненої держави базується, в першу чергу, на культурних особливостях народу, на вихованні патріотизму. На жаль, виховання патріотизму, відчуття першості всього народного не було привілеєм українського суспільства. Століттями Україна входила до Російської імперії і до Радянського Союзу, які привчили українців відчувати себе окраїною територією, що згубно впливає на людей на сучасному етапі. Але Україна повинна відродитися, піднятися, стати на один рівень з іншими європейськими державами і в якості освіти, і в технології, і в самоусвідомленні.

Основою високої результативності багатьох підприємницьких структур є професійний характер управлінської діяльності. Професіоналізм менеджера полягає в наявності знань і навичок у сфері менеджменту, маркетингу й організації виробництва, здатності до роботи з людьми в умовах її конкурентного середовища. Менеджерам належить вирішальна роль у прийнятті управлінських рішень, правильному використанні наявних ресурсів, забезпеченні життєдіяльності підприємства і досягненні поставлених цілей. За будь-яких умов менеджери виконують широке коло робіт і їх роль в управлінському процесі характеризується великою різноманітністю функцій.

У країнах з розвинутою економікою професійних менеджерів готують коледжі, університети і школи бізнесу. В США підготовка управлінських кадрів як самостійна галузь освіти виникла в 1881 р., і нині майже 80% президентів і віце-президентів компаній за-

кінчили менеджерські факультети університетів або школи бізнесу.

На відміну від США, в практиці європейських і японських компаній більшого поширення набуло не запрошення менеджерів зі сторони (часом із інших країн), а підготовка їх із числа працівників власних фірм. Нині відомими у світі стали Гарвардська школа бізнесу при Гарвардському університеті, Словенська школа бізнесу при Массачусетському технологічному інституті США. Вищі школи бізнесу при Лондонському і Манчестерському університетах Англії, Центр вищої підготовки в Жуан-Жозе Франції, Кураторіум з раціоналізації німецького господарства у Німеччині тощо.

Можна відмітити, що метою розвитку управлінської освіти в Україні не може бути наслідування стандартів і стереотипів розвинених країн, а стратегією – послідовне дотримання викладених у підручниках та монографіях їх ідеологічних принципів. У нашій державі функціонує чимало вищих навчальних закладів, що займаються підготовкою керівних кадрів для народного господарства. У переважній більшості розвинутих країн прийнята двоступенева система вищої освіти для господарських керівників. Перша – навчання за вузівською програмою і друга – підготовка в процесі практичної роботи на виробництві. Провідною формою підготовки управлінців є перша, коли майбутні менеджери закінчують 2, 3 і 4-річні коледжі й одержують звання бакалавра ділового адміністрування або інші ступені.

В останні роки у зв'язку з посиленням вимог до керівників великої уваги надають спеціальній вузівській підготовці спеціалістів за дворічною програмою з присвоєнням випускникам ступеня «магістр ділового адміністрування», «магістр з менеджменту». Попри названі підходи і розроблювані на їх основі методики, досі не віднайдений механізм, який би дозволив ефективно проводити політику адаптації наявних зарубіжних схем і стандартів на користь нової якості освіти. На нашу думку, інноваційна схема розвитку управлінської освіти неможлива без участі держави (відповідних суб'єктів державного управління), яка покликана засобами закону і права забезпечувати умови для формування, становлення і реалізації самобутньої освіт-

ньої системи і створювати механізми, що стимулюють суспільну активність у напрямку розвитку національної системи освіти. Загально визнаною думкою стало те, що менеджер двадцять першого століття має бути висококваліфікованим спеціалістом, озброєним новітніми знаннями, навичками і, найважливіше, розумінням сучасного бізнесу. Тобто при завершенні навчання повинен бути такий фахівець, який готовий до роботи в реальних економічних та бізнесових умовах компанії, регіону та країни в цілому.

Сучасний менеджер повинен мати широку гаму ділових якостей: високу ерудицію і професійну компетентність, схильність до лідерства в колективі, підприємництво і здатність ефективно діяти в умовах економічного ризику, практичний розум і здоровий глузд, комунікабельність, заповзятливість, ініціативність і енергійність, вимогливість і дисциплінованість, високу працездатність і волю, цілеспрямованість тощо.

Результатом закладеного в оновлений зміст професійної підготовки управлінських кадрів має стати формування компетентнісної парадигми майбутнього фахівця, яку можна розглядати як інтегральне особистісне утворення, що забезпечує конкурентоспроможність особистості на ринку праці, професійну мобільність, здатність до професійного самовизначення, професійної самоактуаліза-

ції та професійної самореалізації упродовж життя, здатність до неперервної освіти.

Вищерозглянуте дає підстави стверджувати, що робота менеджера вимагає спеціальної професійної підготовки, а саме, дуже багато різних знань і умінь, але й мати знання і вміння їх застосовувати на практиці. Бути митцем своєї справи - на наш погляд, головна задача менеджера.

Список використаних джерел

1. Андрущенко В. Інноваційний розвиток освіти в стратегії «Українського прориву» / Віктор Андрущенко // Вища освіта України. — 2008. — № 2 (29). — С. 10—17.
2. Бех І. Д. Становлення професіонала в сучасних соціальних умовах / І. Д. Бех // Теорія і практика управління соціальними системами. — 2008. — № 2. — С. 109—115.
3. Вища освіта України і Болонський процес: навчальний посібник / За ред. В. Г. Кременя; упорядники: М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, В. Д. Шинкарук, В. В. Грубіянко, І. І. Бабин. — К.; Тернопіль, 2004. — 286 с.
4. Головань М. С. Компетенція і компетентність: досвід теорії, теорія досвіду / М. С. Головань // Вища освіта України. — 2008. — № 3. — С. 23—30.
5. Гулай О. І. Компетентнісний підхід як основа нової парадигми освіти / О. І. Гулай // Педагогічні науки. — 2009. — № 4. — С. 45—51.
6. Основні засади розвитку вищої освіти України в контексті Болонського процесу (документи і матеріали 2003—2004 років) / За редакцією В. Г. Кременя. — К., 2003.
7. Романовський О. Г. Формування конкурентоздатного спеціаліста як стратегічна задача філософії сучасної освіти / О. Г. Романовський // Теорія і практика управління соціальними системами. — 2008. — № 3. — С. 3—9.

О. ШТЕПА
Mykolaiv

PREPARATION OF COMPETITIVE MANAGEMENT PERSONNEL UNDER THE INTRODUCTION OF EUROPEAN STANDARDS OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

The article describes basic objectives and ways of integrating higher education of Ukraine into the European educational area. Determined the prerequisites and approaches to training competitive experts, ways of intensifying mobility of students seeking to continue the higher education in other European countries. The article analysis the experience of preparation of management personnel in countries with advanced economies.

Key words: high education, European integration, management personnel, competitive.

Е. В. ШТЕПА
г. Николаев

ПОДГОТОВКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ В УСЛОВИЯХ ВНЕДРЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СТАНДАРТОВ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены основные задачи и пути интеграции высшего образования Украины в европейское образовательное пространство. Определены предпосылки и направления подготовки конкурентоспособных специалистов, пути активизации мобильности студентов, которые стремятся продолжать высшее образование в других европейских странах. Проведен анализ опыта подготовки управленческих кадров в странах с развитой экономикой. Охарактеризована роль и значение использования различных форм и методов обучения в управленческом образовании.

Ключевые слова: высшее образование, евро интеграция, управленческое образование, конкурентоспособный.

Стаття надійшла до редколегії 10.05.2015

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

АБРАМЧУК Марина Юріївна, кандидат економічних наук, старший викладач Сумського державного університету.

АНДРОЩУК Марія Семенівна, старший викладач кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету.

БАРИШЕВСЬКА Катерина Валеріївна, магістрантка спеціальності «Облік і аудит» факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

БЛОВУС Тетяна Вікторівна, викладач кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського, аспірантка Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України.

БУРОВА Тетяна Андріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ВОЛОШИНА Вікторія Вадимівна, викладач кафедри обліку та економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ГАЛАСЮК Катерина Артурівна, аспірантка Одеського національного економічного університету.

ГНАТЕНКО Євгенія Петрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ДАНІК Наталія Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ДЕГТЯРЕНКО Олександр Григорович, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління Сумського державного університету.

ДЕЙНЕГА Інна Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Рівненського державного гуманітарного університету.

КАПУСТА Зульфія Мукадасівна, заступник начальника управління зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної діяльності, європейської інтеграції, туризму і курортів Миколаївської облдержадміністрації.

КАРАЩУК Лариса Миколаївна, кандидат педагогічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та права Миколаївського національного аграрного університету.

КВАСНІЙ Любов Григорівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

КИРИЧЕНКО Валентина Володимирівна, кандидат економічних наук, професор міжнародної кадрової академії, доцент Вінницького фінансово-економічного університету.

КІЩАК Іван Теодорович, доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КЛИМЕНКО Світлана Олександрівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри обліку та економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КОБУШКО Ігор Миколайович, доктор економічних наук, доцент, заступник завідувача кафедри фінансів та кредиту Сумського державного університету.

КОПИТІНА Ірина Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

Корнева Наталя Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

КУШНІРУК Віктор Степанович, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльністю підприємств Миколаївського національного аграрного університету.

МАРТИНЕЦЬ Вікторія Володимирівна, кандидат економічних наук, старший викладач кафедри управління Сумського державного університету.

МІКРЮКОВА Людмила Василівна, старший викладач кафедри обліку та економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ОГІЄНКО Альона Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ОГІЄНКО Микола Миколайович, кандидат технічних наук, доцент ВП «Миколаївська філія Київського національного університету культури і мистецтв».

ПІДЦЕРКОВНИЙ Богдан Васильович, бухгалтер-експерт ТОВ «Інтерактивна бухгалтерія», аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

ПОЛОЗ Яна Олегівна, магістрантка Миколаївського національного аграрного університету.

ПОПІВНЯК Оксана Мирославівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка.

ПОЧТОВІЮК Андрій Борисович, доктор економічних наук, доцент, декан факультету економіки і управління Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського.

ПРОЖОГА Ірина Валентинівна, кандидат економічних наук, старший викладач Шосткинського інституту Сумського державного університету.

РАДЧЕНКО Тетяна Михайлівна, викладач І категорії коледжу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

РУДЬ Інна Юріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та кредиту Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

СИДОРЕНКО Оксана Василівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту імені професора Й. С. Завадського Національного університету біоресурсів і природокористування України.

СІЧКО Світлана Миколаївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки та управління персоналом Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТЕРЛЕЦЬКА Інна Володимирівна, викладач кафедри обліку і економічного аналізу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ТОКАРЕВ Олександр Анатолійович, студент Миколаївського національного аграрного університету.

ФЕДОСОВА Анна Олегівна, викладач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ХОМУТОВСЬКА Ірина Іванівна, кандидат історичних наук, викладач коледжу Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЧУХРІЙ Юлія, студентка V курсу факультету економіки Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ШАШКОВ Сергій Валерійович, інженер І категорії ПАТ «Сумиобленерго».

ШЕЛЮК Людмила Олександрівна, кандидат історичних наук, доцент, професор кафедри міжнародних відносин і країнознавства Рівненського інституту слов'янознавства Київського славистичного університету.

ШТЕПА Олена Валентинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського.

ЩЕРБАН Ореста Ярославівна, старший викладач кафедри фінансів Інституту підприємництва та перспективних технологій Національного університету «Львівська політехніка».

В сборнике научных трудов собраны статьи, которые посвящены актуальным проблемам экономической науки. В частности рассмотрены вопросы государственного регулирования экономики, стратегий экономического развития регионов и предприятий Украины, экономических инноваций, международной и национальной экономической безопасности.

Издание адресовано ученым, практикам, преподавателям, а также студентам высших учебных заведений экономических специальностей.

The collection of scientific works contains the articles, which are devoted to the actual problems of economics. In particular the attention of scientists is focused on problems of state regulation of the economy, economic development strategies of regions and enterprises of Ukraine, economic innovation and international and national economic security.

The edition is addressed to scientists, practitioners, teachers and students of higher educational economic institutions.

Наукове видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК

**МИКОЛАЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
імені В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

**НИКОЛАЕВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА
имени В. А. СУХОМЛИНСКОГО**

WISSENSCHAFTSBLATT

NATIONALE V. O. SUKHOMLYNSKYI UNIVERSITÄT MYKOLAYIV

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

№ 1 (4), червень 2015

Формат 60×84 1/8. Ум. друк. арк. 16,3.

Тираж 100 пр. Зам. № 1402-1.

Свідоцтво про реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія KB № 21000-10800 P від 25.09.2014 р.

Адреса редакції та видавця:

Видавництво МНУ імені В. О. Сухомлинського

54030, м. Миколаїв, вул. Нікольська, 24

тел. (0512) 37-88-38, т/ф 37-88-15

e-mail: publish.mnu@i.ua

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3375 від 27.01.2009 р.