

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101.541:338.242:339:97

Почерніна Н.В.
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

УМОВИ ЗАСТОСУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. Проаналізовані фактори зниження ефективності макроекономічної політики та визначені шляхи мінімізації їх негативної дії.

Ключові слова: макроекономічна політика, ефективність державного регулювання економіки.

Постановка проблеми. За сучасних умов Україна формує відкриту ринкову економіку змішаного типу, яка поєднує в собі ринкові засади і механізм державного регулювання. Тому макроекономічна політика має бути виваженою, щоб, з одного боку, не зашкодити приватній ініціативі, а з іншого боку, забезпечити пріоритетність національних інтересів як на внутрішньому ринку, так і на світовому ринку в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці проблем проведення макроекономічної політики і досягнення рівноваги в економіці присвячена велика кількість наукових праць, зокрема, фундаментальні дослідження класиків (Л. Вальрас, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, М. Фрідмен, Р. Лукас, Я. Тінберген та інші), праці провідних зарубіжних вчених (Е. Долан, Дж. Сакс, В. Леонт'єв, Л. Абалкін, А. Ілларіонов.). За сучасних умов їм присвячені праці багатьох вітчизняних науковців: Базилевича В.Д., Беляєва О.О., Гейця В.М., Малого І.Й., Мочерного С.В., Лукінова І., Радіонової І., Савченко А.Г., Тарасевича В.М. та багато інших. Однак, тривала історія аналізу макроекономічної політики не зменшила актуальності даного питання. Розбіжність, а підчас і протилежність думок щодо механізму та цілей державного регулювання економіки, специфічні умови розвитку кожної країни в певний період часу робить аналіз даного питання необхідним та своєчасним.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є аналіз факторів ефективності економічної політики на макрорівні. Поставлена мета обумовила виконання наступних завдань: 1) розкрити умови застосування макроекономічної політики; 2) визначити шляхи мінімізації негативних ефектів її реалізації.

Виклад основного матеріалу. Аналіз історичної еволюції економічної політики розвинутих країн демонструє розширення масштабів і сфери державного впливу на економіку. Проте посилення державного регулювання не є стійкою тенденцією. Зміна масштабів і глибини державного регулювання економіки має циклічний (хвилеподібний) характер. Історичні періоди, які позначаються посиленням державного втручання в економіку, чергуються з періодами його послаблення. При цьому потреба в державному регулюванні економіки зберігається в кожному з цих періодів.

Об'єктивна направленість державної політики [2], яка залишається незмінною в будь-який період на будь-якій стадії розвитку країни, — це стимулювання ефективності ринкової економіки, пом'якшення суперечностей ринкового механізму. Завдання ж економічної політики диктуються тими потребами розвитку, які висуває сучасна дійсність [8]. Макроекономічна політика є науково обгрунтованою діяльністю держави щодо цілеспрямованого керування функціональним розвитком економіки на макрорівні

з метою забезпечення загального добробуту в країні. Між тим, її ефективність є відносною. Окремі державні заходи за одних обставин можуть бути ефективними, а за інших — неефективними. Розглянемо деякі причини такого стану:

По-перше, у процесі обґрунтування макроекономічної політики виникає проблема узгодження між цілями та засобами їх досягнення [7]. Політика регулювання буде давати ефект лише у тому випадку, якщо вона є комплексною і її елементи не суперечать один одному. Якщо в процесі реалізації політики цілі не досягаються, то виникає «ефект кобри». Цей вираз використовується для характеристики ситуації, коли рішення, прийняте для розв'язання певної проблеми, не усуває цю проблему, а призводить до протилежного результату. Прикладом такого негативного стану для вітчизняної економіки може служити конфлікт між цілями політики реформування економіки, задекларованої попереднім урядом, та наслідками окремих заходів її реалізації. Найбільш яскравим проявом такого конфлікту є результат реформ у системі охорони здоров'я, який за відносно короткий термін спровокував не підвищення, а падіння рівня забезпечення населення медичними послугами.

Другою причиною зниження ефективності макроекономічної політики є суперечливість інтересів. В окремих випадках це веде до створення "залізного трикутника": 1) законодавчі (представницькі) органи влади; 2) виконавчі органи влади; 3) групи інтересів і групи лобювання. В ньому кожний з учасників розв'язує відведені йому завдання, виконуючи певні функції, які різняться на кожному з етапів. Разом вони можуть істотно впливати на розроблення й реалізацію політики в певній сфері, захищаючи корпоративні інтереси.

Крім готовності керівників до змін у політиці, слід зважати на готовність до цих змін суспільства і його груп, особливо якщо нова політика зачіпає їхні інтереси. Чим радикальніші й масштабніші перетворення, тим сильніше опір, вище ризик, складність і невизначеність результатів і наслідків змін. Прикладом такого протистояння може слугувати результати політики НБУ щодо стабілізації фінансового сектору України та ва-

лютного курсу гривні. Зокрема, в умовах погіршення очікувань, пік якого припав на кінець I-го кварталу 2014 року, регулюючі дії Національного банку спрямувалися насамперед на відновлення довіри вкладників, забезпечення вчасного проведення розрахунків і стабілізацію діяльності банків. Були запроваджені додаткові спеціальні механізми підтримки ліквідності банків, збільшені обсяги такої підтримки, пом'якшені вимоги до формування банками обов'язкових резервів, а на валютному ринку застосовані тимчасові регулюючі заходи. Одночасно через інструменти процентної політики стимулювалося повернення коштів у банківську систему. Однак, відтік ресурсів з банківського сектору та падіння курсу гривні не вдалося подолати, як було передбачено.

Третім ускладнюючим фактором ефективності макроекономічної політики є часовий лаг – це відстань у часі між виникненням дестабілізаційного явища і його усуненням за допомогою регуляторних заходів. У монетарній політиці внутрішній лаг є незначним. Це пояснюється високою автономністю Національного банку у прийнятті рішень. У фіскальній політиці внутрішній лаг є більш тривалим, оскільки прийняття рішень пов'язане зі значною адміністративною процедурою, яка необхідна уряду для підготовки проекту пропозицій і парламенту для їх затвердження. Тривалість зовнішнього лагу залежить від складності передатного механізму, за допомогою якого первинні засоби здатні вплинути на кінцеві цілі. У монетарній політиці цей механізм набагато складніший, ніж у фіскальній. Тому зовнішній лаг монетарної політики більш тривалий, ніж у фіскальній політиці.

Четвертим ускладнюючим фактором ефективності макрополітики є розбіжність у теоретичному обґрунтуванні її завдань та механізми дії. Наявність значної кількості наукових шкіл в економічній теорії зумовлює різнонаправленість макроекономічної політики [3] в різні історичні періоди розвитку кожної країни, а також відмінності в засобах та інструментах державного регулювання при порівнянні однієї країни з іншою [1]. В межах кожної з наукових течій існує більша кількість підвидів, створених на її основі. Так, наприклад, в межах кейнсіанства в

окрему групу виділяють так зване посткейнсіанство, яке має відмінності як від традиційного кейнсіанства, так і від позицій так званого нового кейнсіанства або некейнсіанства. Розбіжність теоретичних підходів, з одного боку, розширює варіанти можливих державних заходів, а з іншого – вимагає глибокого опрацювання і прийняття виважених рішень державними органами влади.

П'ятим фактором зниження ефективності макроекономічної політики є очікування приватних суб'єктів [1, с. 20]. Якщо з боку держави та приватного сектора існує спільне бачення шляхів вирішення поточних проблем, то це забезпечує макроекономічній політиці високу ефективність. Якщо між ними виникає розбіжність, то це зменшує ефективність макроекономічної політики. Щоб уникнути таких розбіжностей, держава повинна впливати на формування суспільної свідомості. Для цього потрібно дві умови: *перша* — держава має проінформувати суспільство про свої наміри і заходи; *друга* — держава повинна мати високий кредит довіри з боку економічних агентів. Але для цього державні структури мають дотримуватися тих обіцянок, які вони проголошували у минулому.

Шостим стримуючим фактором результативності державного регулювання слід виділити екзогенні (зовнішні) параметри розвитку національної економіки [5]. Наприклад, в Україні у січні-серпні 2014 року умови проведення грошово-кредитної політики надзвичайно ускладнилися [4, с. 2]: рецесивні тенденції 2012-2013 років були посилені різким погіршенням соціально-політичної ситуації, анексією Криму та подальшим загостренням ситуації на сході країни, а останнім часом і зовнішньою агре-

сією, що значно ускладнило або зробило неможливим ведення економічної діяльності на частині території країни. Обмежені фінансові ресурси державного та приватного секторів зумовлювали звуження внутрішнього попиту, а несприятлива зовнішня кон'юнктура, зокрема дискримінаційні торгові дії з боку Росії – зовнішнього. Як результат, реальний ВВП за I та II квартали поточного року знизився на 1,1% та 4,7% відповідно.

Висновки. Підвищенню ефективності макроекономічної політики за несприятливих умов її застосування можуть певною мірою сприяти економічне прогнозування та вдосконалення роботи державного апарату. Перше необхідне для того, щоб передбачити можливі збурення в економіці та оцінити можливі результати макроекономічної політики на основі економетричних моделей. Друге даватиме позитивний результат за умов дотримання вимог до формування і діяльності державного апарату: формування за критерієм високого професіоналізму фахівців та відносно стабільне їх перебування на посаді протягом відносно тривалого періоду.

Можна сформулювати кілька загальних принципів, додержання яких сприяє реалізації економічної політики: 1) скорочення рівнів управління і спрощення організаційних структур; 2) створення ефективного механізму координації і тісної співпраці між учасниками реалізації політики; 3) надання певної міри самостійності й автономії виконавчим організаціям; 4) систематична оцінка результатів роботи і вдосконалення механізму підзвітності; 5) використання сучасних управлінських технологій та інформаційно-аналітичних систем.

Список літератури.

1. Грінченко Ю. Л. Моделі міжнародної координації макроекономічної політики (на прикладі Європейського Союзу) // Вісник ОДУ імені І. І. Мечникова. – 2012. - Т. 17. – Вип. 2. – С. 51- 60.
2. Країна 2020: Стратегія національної модернізації [Електронний ресурс] – Джерело доступу: me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc
3. Малиш Н. А. Теоретичні засади побудови макроекономічних моделей державної політики [Електронний ресурс] – Джерело доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2010-2/doc/1/06.pdf>
4. Основні засади грошово-кредитної політики на 2015 рік / Схвалено рішенням Ради Національного банку України від 11 вересня 2014 р. № 28. [Електронний ресурс] – Джерело доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>
5. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська, А. П. Павлюк [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 120 с.

6. Радіонова І. Ф. Теорія взаємодії економічних політик за умов макроекономічної нестабільності / І. Ф. Радіонова, Є. В. Алімпієв [Електронний ресурс] – Джерело доступу: http://www.krok.edu.ua/download/alimpiev-evgenij-volodimirovich/11_radionova_alimpiev.pdf
7. Савченко А. Г. Макроекономічна політика: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2002. — 135 с.
8. Смовженко Т. С. Питання макроекономічної політики України на 2014-2019 роки / Т. С. Смовженко, Г. А. Багратян, І. С. Кравченко. — К., 2014. — 46 с.

Summary

The evolution of economic policies of developed countries demonstrates the expansion and scope of government influence on the economy. Government policies aimed at encouraging effective market economy and mitigate the contradictions of the market mechanism. Macroeconomic policy is scientifically sound activities of the state focused on control functional development of the economy at the macro level to ensure the welfare of the country.

Meanwhile, government regulation can be both effective and ineffective. There are several factors that reduce the effectiveness of macroeconomic policy. Firstly, there is the problem of coordination between the objectives and means of macroeconomic policy. The second reason for reducing the effectiveness of macroeconomic policy is contradictory interests of three parties: the legislature, executive authorities and lobbies. The time lag is the third factor. Inside the lag of monetary policy is low, the lag of fiscal policy is longer. External monetary policy lag is longer than the outside lag of fiscal policy. The presence of a large number of scientific schools of economic theory leads to differing vectors of macroeconomic policy. This is the fourth factor. Five factors reduce the effectiveness of macroeconomic policies are private waiting. The state and the private sector should have a common vision for the resolution of current problems. The sixth factor is the external conditions of the national economy.

Ways to increase the effectiveness of macroeconomic policy are forecasting based on econometric models; improve the professional level of the state apparatus and the improvement of organization of the decisions' adoption process.

Keywords: *macroeconomic policy, the effectiveness of state regulation of the economy.*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ «ЕФЕКТИВНІСТЬ» ТА «РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ» ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. В статті проаналізовано підходи науковців щодо визначення категорій «ефективність» та «результативність». Розглянуто взаємозв'язок категорій та встановлено спільні та відмінні ознаки між ними.

Ключові слова: результативність, ефективність, результат, ефект, витрати, збиток, успіх.

Постановка проблеми. Забезпечення здатності вирішувати господарські завдання та поставлені цілі є однією з передумов стабільного успіху підприємства. Саме показник результативності визначає рівень досягнення цілей, а дотримання його високого рівня у поєднанні із відповідним показником ефективності, дає змогу постійно покращувати діяльність підприємства. Тому в умовах невизначеності та ризику, недостатньої прогнозованості загальноекономічних процесів, необхідність визначення реальної результативності діяльності аграрних підприємств є визначальною. Цим зумовлюється необхідність уточнення змісту категорій «результативність» та «ефективність», визначення параметрів їх прояву та рівня взаємозв'язку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням різних теоретико-методичних аспектів результативності займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, зокрема: Андрійчук В. Г., Галушко В.П., Павленко І. Г., Панов М. М., Лігоненко Л. О. та ін. Проте звичайно увага дослідників зосереджується на вивченні окремих складових процесу формування загальних результатів господарювання, насамперед – у виробничій, збутовій, фінансовій та інших сферах економічної активності підприємства.

Проблеми підвищення ефективності аграрних підприємств в умовах ринкових перетворень знайшли своє відображення у наукових працях вчених-аграрників: Амброзова В.Я., Андрійчука В.Г., Борщевського П.П., Гайдуцького П.І., Даниленка А.С., Дем'яненка М.Я., Єрмакова О.Ю., Коваленка Ю.С., Криворучка В.І., Крисального О.В.,

Лобаса М.Г., Маліка М.Й., Месель-Веселяка В.Я., Мосіюка П.О., Онищенко О.М., Пасхавера Б.Й., Саблука П.Т., Степаненка І.Х., Романової Л.В., Федорова М.М., Терещенка В.К., Шестопаля О.М., Шкільова О.В., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та багатьох інших.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд особливостей формування та узагальнення теоретичних підходів щодо визначення категорій ефективності та оцінки результативності діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Результативність є однією з найбільш вагомих характеристик успішності функціонування і розвитку суб'єктів господарювання. Ознакою такого роду успіху стає досягнення поставлених цілей, а також послідовне вирішення виробничих, комерційних, фінансових, соціальних та інших завдань, що супроводжується отриманням відповідних ефектів.

Ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств оцінюється за допомогою ефективності використання ресурсного потенціалу: земельних, трудових ресурсів, матеріально-технічної бази, особливо в частині основних виробничих засобів, і визначається мінімізацією витрат ресурсного потенціалу на виробництво одиниці якісної сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на тривалу історію вивчення ефективності й результативності, це питання й надалі залишається в центрі уваги багатьох науковців, оскільки існують суперечності щодо трактування цих понять як синонімічних. Тому важливо уточнити зміст категорій ефективності і результативності, встановити їх спільні та відмінні риси та ви-

значити відповідність змісту цих термінів (табл. 1).

Розмежування понять "результативність" та "ефективність" затверджено в ДСТУ ISO 9000:2007, де результативність (effectiveness) визначається як ступінь реалізації за-

планованої діяльності та досягнення запланованих результатів, а ефективність (efficiency) – це співвідношення між досягнутим результатом і використаними ресурсами.

Таблиця 1

Трактування сутності категорій «ефективність» та «результативність»

Автори	Визначення
Андрійчук В.Г. [1]	Вважає, що результативність не є повністю тотожною з категорією «ефективність», і водночас не існує тільки як самостійна, оскільки набуває трьох форм свого вияву: <i>економічна результативність</i> , яка за своїм змістом тотожна економічній ефективності, <i>кориснісна результативність</i> , що характеризується позитивними зрушеннями у діяльності підприємства, які безпосередньо не пов'язані з витратами, але які знаходять своє відображення у підвищенні його конкурентоспроможності; <i>планова прогнозовано – фактова результативність</i> , яка визначається зіставленням фактичних показників діяльності підприємства з плановими (прогнозними).
Загородній А.Г. та Вознюк Г.Л. [4]	Визначають термін "ефективність" як "здатність забезпечувати результативність (ефект) процесу, проекту тощо, яку обчислюють, як відношення ефекту (результату) до витрат, що забезпечили цей результат". Також автори наводять визначення економічної ефективності, яку визначають як "результативність економічної діяльності реалізації економічних програм та заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату". Тут науковці ототожнюють економічну ефективність із результативністю.
Коваль З.О. [3]	Вважає, що результативність виступає одним із базових критеріїв оцінювання ефективності, а абсолютним показником результативності є ефект. Результативність визначається як "співвідношення отриманих наслідків і введених факторів (або причин, призвели до цих наслідків), які визначаються за допомогою співвідношень прибутку до витрат, обсягу виробництва або часу тощо"
Павленко І.Г. [6]	Ефективність розглядає як комплексну оцінку кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін, а також наголошує на тому, що кінцевою метою ефективності є не тільки результати діяльності, а й неперервність виробничого процесу, пов'язаного із задоволенням потреб як окремих суб'єктів, так і суспільства загалом
Савенко Н.В. [2]	Вважає, що її висхідним базисом є поняття "ефект". Ефект, при цьому, розглядається як певна форма результату, тобто за такого підходу поняття "ефективність" виступає похідним від поняття "результативність". Результат науковець пов'язує з обсягом доходу підприємства, а ефект – з прибутком.



Рис. 1. Спільні ознаки та відмінності між показниками результативності та ефективності

Досліджуючи ефективність діяльності підприємства, треба розділяти власне ефективність діяльності, що стосується використання ресурсів та результативність, що характеризує ступінь реалізації стратегії. В той же час треба пам'ятати, що для успішної діяльності підприємства важливе не лише досягнення цілей і реалізація стратегії (результативність), але й мінімізація витрат впродовж цього процесу (ефективність). Тому показники результативності і ефективності взаємопов'язані, але важливо оцінювати їх нарізно, оскільки це дозволить чітко визначити, чим викликаний поточний стан підприємства: помилковою стратегією (неправильними цілями) чи нераціональним використанням ресурсів.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризують успіх або невдачу у його роботі на ринку і визначаються системою показників прибутку й рентабельності. За попередніми підсумками фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств України у 2013 р. становив 12,5 млрд.грн. прибутку проти 24,1 млрд.грн. у 2012р., рівень рентабельності (без урахування бюджетних дотацій і доплат) у цілому склав 11,5% проти 20,2% у попередньому році.

У 2013 р. сільськогосподарськими підприємствами України, як і в попередньому році, був отриманий позитивний результат від діяльності як у рослинництві, так і в тваринництві. Прибутки від виробництва продукції сільського господарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві отримали 66,9% підприємств, у середньому на 1 підприємство сума прибутку становила 3,1 млн.грн. (у 2012р. – відповідно 74,6% і 3,5 млн.грн.). У той же час, 33,1% підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки, сума яких у розрахунку на 1 підприємство склала 2,1 млн.грн. (у 2012р. – відповідно 24,5% і 1,6 млн.грн.).

У галузі рослинництва підприємствами було отримано 9060,9 млн.грн. прибутку, а рентабельність склала 11,3 % (у 2012р. відповідно 17029,8 млн.грн. і 22,3%). Від діяльності в галузі тваринництва підприємствами отримано 2844,5 млн.грн. прибутку, а загальний рівень рентабельності становив 11,4 % (у 2012р. відповідно – 3169,6 млн.грн. і 14,3 %).

За підсумками статистичних даних у 2013 році результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств Запорізької області становив 313,4 млн.грн., рівень рентабельності при цьому склав 7,4 % проти

14,2 % у 2012 році. Прибутки від виробництва продукції сільського господарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві в середньому на 1 підприємство становило 1555,5 тис.грн. У той же час, 37,2 % підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки, їх сума у розрахунок на 1 підприємство склала 1086,8 тис.грн.

Для підприємств будь-якої форми власності дуже важливо враховувати фінансові результати, що відображають динаміку витрат і доходів протягом певного часу. Однак, сама фінансова інформація, виражена в грошовій формі, без належного аналізу виробничої стратегії, ефективності використання виробничих ресурсів та розвитку ринків збуту не дають повної оцінки поточного стану та перспектив розвитку підприємства.

Висновки. Вважаємо, що “ефективність” передбачає, як правило, отримання позитивного результату, додатного значення показника або системи показників, за допомогою яких вона визначається. Однак в умовах сьогодення, зумовлених економічною кризою та змінами у законодавчо-правовому полі, значна кількість сільськогосподарських підприємств працюють збитково, тому щодо них доцільніше вживати термін “результативність діяльності”, а не “ефективність діяльності”. Тому виникає необхідність паралельного оцінювання показників результативності поряд з показниками ефективності, які в процесі аналізу діяльності підприємства відіграють різну роль.

Список літератури

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Савенко Н.В. Економічна сутність ефективності виробництва підприємства і аналіз підходів до її визначення / Н.В. Савенко // Інноваційна економіка. - 2009. - № 2. - С.153-162.
3. Коваль З. О. Оцінювання ефективності вартісно-орієнтованого управління підприємством в екосистемі інновацій / З. О. Коваль // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. - С. 348-357.
4. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник: третє видання, доповнене та перероблене / А.Г. Загородній, Г. Л. Вознюк // Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
5. Статистика сільського господарства / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Павленко И.Г. Подходы к определению экономической сущности понятия "эффективность" / И.Г. Павленко // Экономика и управление. - 2006. - №1. - С. 35-38.

Summary.

The approaches to determine the categories of "efficiency" and "effectiveness" of economic activity have been analyzed in the article. The categories interconnection has been considered, as well as common and distinctive features between them have been defined.

Effectiveness is one of the most important characteristics of successful operation and development entities. The efficiency of agricultural enterprises is estimated by means of efficiency of resource potential: land, labor, material and technical base, especially as for the fixed production assets. It is determined by minimizing the cost of resource potential per unit of high quality agricultural products.

The indicators of agricultural enterprises activities in Ukraine and Zaporozhye region have been shown.

Financial performance of enterprise functioning characterize success or failure in its operation and is defined by the system of profit and profitability indicators. According to preliminary results of main financial performance of the agricultural enterprises in Ukraine in 2013 made up 12.5 billion compared with profit of 24.1 billion in 2012, profitability (excluding budget subsidies and surcharges) as a whole made up 11.5% compared to 20.2% in the previous year. In 2012 and 2013 Ukrainian agricultural enterprises received the positive both in crop and livestock farming.

Nowadays there is a need to clarify the categories of "efficiency" and "effectiveness". Efficiency involves obtaining a positive result, the positive values of the indicators by means of which it is being defined. However, under the circumstances, a significant part of enterprises are not profitable, thus the term "effectiveness" should be applied to.

Keywords: effectiveness, efficiency, result, effect, costs, loss, success.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.433

Darya Legeza
Doctor of Economic Sciences, PhD, Associated Professor,
Head of Marketing Department
Tavria State Agrotechnological University

MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF DAIRY ENTERPRISES

Abstracts. The article shows problems of milk competitiveness in farms of different economic region in Ukraine. The topic of the research is a determination of dairy farm region where management has competitive advantages. Methodic of research is the basis for integration competitive profile and integral indicator. According to author's previous methodic studies, competitiveness of milk farms is observed is detected in such regions as Poltava, Kharkov, Kherson and Cherkassy. Integral indicator of competitiveness respectively equal to 15,9 and 17,3 at 2013. The basic strong management factors are integration relations between farms and milk processors, price forming in region, cooperative societies, productivity, and innovation technology.

Keywords: competitiveness, milk production, management,

Formulation of the problem. Ukraine chooses the way of Euro Integration. Association with European Union could give more opportunities or challenges for widening of trade and development of agriculture. Undoubtedly, Ukraine is agrarian country. It is the biggest importer of sunflower and rape. But other production is under threat of market penetration by foreign competitors. Our previous results support the view that crop products have competitive advantages as primary products. More over, farmers provide pork on the internal market as a national product and they are successful here. Problem lies in distribution of fruits, meat and milk of cows. These products have bigger costs to compare with export one, lower yield and lower price. Deterioration of trade relations with post Soviet Union countries determines reduction of export flow. More over, Ukrainian farmers meet with Poland competitors, who produce milk, meat and fruits. Today there are questions: How well are farmers ready to compete in region market? Do they have potential to manage by their competitive advantages and to improve market potential?

Analysis of the latest publication and research. Competitiveness of milk was researched in papers of E. Demchuk, L. Evchuk, T. Hvorost, V. Messel-Veselyak,

L. Myhailova, P. Sabluk. It has been suggested, that Ukraine has food security in the production of grain, potatoes, sugar and livestock [1, 2]. Farmers produce it enough according to mean normative of consumption. But, in 2005 L. Evchuk points on low quality of Ukrainian milk to compare with European countries [3]. She researched, that milk contains bacteria in 10 times more than European normative. Fat content of milk is induced by inadequate feeding. These reasons lie in reducing of the farmer price. E. Demchuk, in a study of dairy farms in Zaporizhzhya region, analyzed, that consumer added price forms on level of processors and distributors. And dairy farmers don't have possibility to manage by it. A lot of the milk products are primary in subsequent chain integration. In addition to this view L. Myhailova and T. Hvorost states that manage of milk competitiveness will be effective in integral enterprises [4]. Processing of milk is an opportunity to form added price and to produce competitive assortment. Existence of dairy factory in the region is an assurance of stable realization for farmers. So, the problem of milk competitiveness is in the art of management to produce, process, supply, and distribute.

The formation of article purpose. The purpose of the research is to detect management

of milk farms competitiveness depending on the economic region (oblast). The main tasks of the research are:

- determination of milk competitive potential on European market;
- analysis of competitiveness indicators through economic region (oblast);
- justification competitiveness of milk production in regions;
- detection the main management factors of competitiveness.

Farm competitiveness is based on indicators that were study in precious papers [5]. Complex of indicators is divided on productivity and distributive components. Productivity components are milk yield, index of quality productivity, share of raw materials in total costs, milk production stability and cost price per 1 quintal. Distributive components include producer price, profit per 1 head of producing animals, profit per 1 quintal of distributed products, market segment, level of food provision in oblast, share of the milk in net product value in oblast, market ability. Mark of

the competitiveness is ground on integral index of competitiveness indicators [6].

$$K = \left(\frac{1}{2} \sum_{n=4}^{16} \sum_{i=1}^{16} a_i a_{i+1} \cdot \sin \frac{2\pi}{n} \right) / n, \quad (1)$$

- K – integral indicator of competitiveness;
- a_i – the i^{th} indicator of competitiveness with taking into account the degree of influence
- a_{i+1} – the next after the i^{th} indicator of competitiveness taking into account the degree of influence,
- n – number of indicators of competitiveness

Results of research.

Milk refers to staple foods that form the consumption basket of the population. Its demand is practically stable. The product does not differ depending on the farm or enterprise. Forecast for production is based on normative rate of consumption. Level of competitiveness doesn't mark by any added value. Practically, dairy production has constant demand that is satisfied. But number of dairy enterprises gradually decreases last decade in Ukraine.

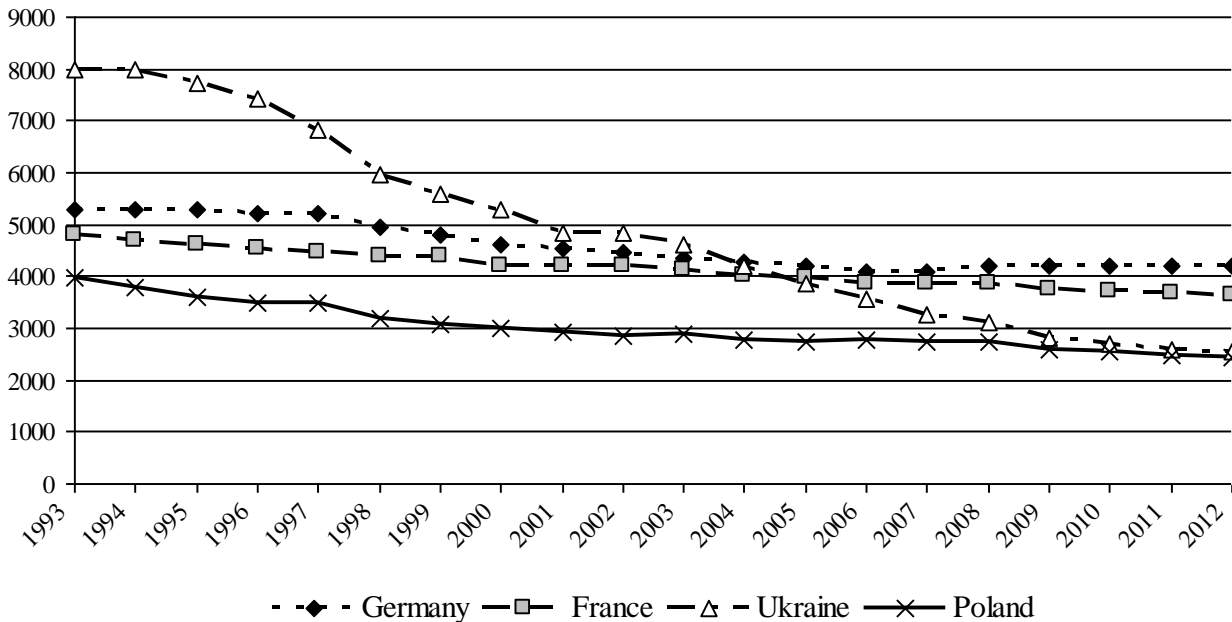


Figure 1. Dairy herd at 1993-2012, thousand head

The graph in Fig 1 shows how many animals were in dairy farms between 1993-2012 years. In the first years of independence Ukraine had big potential of dairy farming. In that period number of dairy herd was about 8 billions of animals. It was one of the biggest dairy players

on European market. In 1993 year number of dairy animals in Ukraine was twice more to compare with Poland. There were more then three billions animals to compare with France and Germany. Over twenty years dairy herds decreased in each researched country. But the

main changing was reached in Ukraine. The graph shows that from 1994 figure dramatically fell till 2001. During this time number of herds virtually unchanged in Germany and France. Since 2003 dairy herds in Ukraine has moderately decline. The main reasons lie in instability in economics, high costs for raw materials, bad investment policy, high lending rates, privatization, etc.

There is decline in regions of Ukraine. During last five years dairy herds lower roughly 50%. There are 8 regions from 25 with rising of volume of production such as Ivano-Frankovsk, Mykolaiev, Kherson, Cherkassy, Poltava and Ternopol oblasts. The first five have the rise over 10%. Increase in Poltava and Ternopol oblast is probably due to the low cost of feeding. This marks the competitive advantages of the dairy enterprises in the oblasts. In the time of drop some farmers attempt to steep rise

and win new segment of the market. Desire production in times of crisis doesn't always bring results. Often farmers and factories have losses in livestock, especially in cattle breeding.

By these reason we consider competitiveness of farms as complex of indicators (table 1). The maximum profit per head is in Kherson, Kharkov and Cherkassy oblast, and it respectively equals to 3,1; 2,9 and 2,7 thousand UAN. Losses in farmers of Zaporizhzhya and Odessa cause of adverse weather conditions and low level of intensification. Share of raw materials in total costs confirms that over 30% fall on fixed costs. Practically all regions have stability production (coefficient of variation is no more 20%). High level of variation has Poltava and Rovno regions. This is probably because dairy farmers augment herd moderately.

Table 1

Competitive indicators of milk, 2013 year

Oblast	Profit per 1 head of producing animals, UAN	Milk yield, quintal/an	Producer price, UAN/quintal	Index of quality productivity	Profit per 1 quintal of distributed products, UAN	Market segment, %;	Share of raw materials in total costs, %;	Share of the milk in net product value in oblast, %;	Level of food provision in oblast, %;	Milk production stability, %	Market ability, %;
Crimea	453,1	45,7	352,1	1	11	3,1	72,6	0,8	4,5	15,9	90
Winnitsa	2257,9	49,7	346,2	1	49	7,1	64,9	5,8	38,9	7,2	92,8
Volyn	2271,9	35,5	335,6	1	71,8	16,1	75,3	2,7	29,4	3,6	89,2
Dnipropetrovsk	1650,7	52,8	374,5	0,9	33,2	3,7	69,2	3,5	10,6	10,4	94
Donetsk	640,2	47,6	361,7	1	14,2	6,7	66,4	5,1	12,2	4,4	94,8
Zhytomyr	1485,1	34,9	347,3	1	47,5	11,9	66,5	3,4	29,2	8,7	89,5
Zakarpattya	1544,3	32,4	320,3	1,2	68,1	4	76,2	0,1	0,8	10,6	70
Zaporizhzhya	-280,4	37,8	322,2	1,1	-9,9	1,7	68,8	1	6,4	4,5	75,1
Ivano-frankivsk	1679,8	46,8	330,2	1,2	48,4	1,7	65,7	0,4	3,3	13	74,2
Kiyv	1357,7	59,1	338,8	0,9	24,6	6,7	68,9	8,9	5,7	4,4	93,3
Kirovograd	171,6	43,4	318,2	1	4,5	2,1	68,5	1,6	18,9	7,8	88,3
Luhansk	1016,9	37	338,2	1,1	30,5	4,8	68,8	1,9	9,6	7,7	90,3
Lviv	1597	38,8	336,7	1	46	1,5	65,4	0,7	3,3	6,8	89,5
Mykolaiv	2287,5	43,9	353,6	1	56,5	2,9	66,8	1,7	15,3	13,4	92,1
Odessa	-172,5	31,4	299,8	1,1	-6,8	1,7	63,7	1,1	5,6	7,8	81,1
Poltava	2850	58	350,8	0,9	52	12,8	67,3	16,7	122,6	16	94,5
Rivno	2084,4	42,7	329,8	1	52,2	8	70,4	2	20	14,1	93,5
Sumy	1028,2	43	326,2	0,9	25,9	9	69,5	5,4	54,6	4,9	92,2
Ternopil	2197,2	52,4	347,5	1	45,9	3,7	74,1	2	19,7	18	91,4
Kharkiv	2868,5	56,9	360,1	0,9	54,1	9,3	72,6	9	34,3	11,6	93,1
Kherson	3176,6	57,4	373,9	1	59,8	2,7	70,2	1,5	13,8	13,1	92,4
Khmelnitsk	2313,7	47,3	342,1	1	53,4	5,7	69,8	4,5	37,8	9,6	91,5
Cherkassy	2652,2	56,7	353,7	1	50,3	11	69,8	11,1	93,4	11,6	93
Chernovtsy	-320,7	41,1	349,3	0,9	-8,3	5,3	64,5	0,7	8,6	5,3	94
Chernihiv	1584,2	40,6	332,5	1	43,9	10,3	67	7,5	79,7	8,1	88,9
Kyiv city	341,4	48,3	324,1	1,1	8,5	2,5	68,1	0,7	2,9	30,8	83,7

Methodic of competitiveness implies calculation of relative performance in percentage. It is necessary to calculate unified system of measurement. Absolute indicators are calculated as a ratio to the average indicators in Ukraine. It is give possibility to detect the regions, where dairy production is more effective to compare with average statistical figure in Ukraine. Method of calculation does not include competitiveness in the regions with losses. In 2013 year non-competitiveness dairy farming is in Zaporizhzhya, Odessa and Zhernovtsy regions.

Table 2 shows dairy competitiveness in the regions where it has middle level (integral

indicator of competitiveness is more then 10). High level (10.0-20.0), but non-competitive level, is matched to activity of dairy farms in Poltava, Kharkov, Kherson and Cherkassy regions. Three of these regions are concentrated in forest-steppe zone. The dairy farms here have maximum return on natural and productive resources. Profit per animal should be higher than 40% from average level in country. From the table 1 we can see that such level is equal 2500 UAN per animal. In other cases dairy farm has insufficient production to compare with farm neighbors.

Table 2

Competitiveness of milk production, 2013 year

Indicator	degree of influence	Winmitsa	Volyn	Dnipropetrovsk	Ivano-frankivsk	Kiyv	Mykolaiv	Poltava	Rivno	Ternopil	Kharkiv	Kherson	Khmelnitsk	Cherkassy	Chernihiv
Profit per 1 head of producing animals accounting to average level in Ukraine, %	0,167	122,1	122,9	89,3	90,9	73,4	123,7	154,2	112,7	118,8	155,2	171,8	125,1	143,5	85,7
Yield accounting to average level in Ukraine, %	0,151	84,1	60,0	89,4	79,1	100,0	74,3	98,1	72,3	88,6	96,3	97,2	80,1	95,9	68,7
Ratio of costs, %;	0,136	102,4	115,4	89,1	108,0	96,8	102,4	101,8	109,6	100,9	99,4	96,9	105,4	100,3	105,4
Producer price accounting to average level in Ukraine, %	0,121	100,1	97,1	108,3	95,5	98,0	102,3	101,4	95,4	100,5	104,1	108,1	98,9	102,3	96,2
Index of quality productivity, %	0,091	1,0	1,0	0,9	1,2	0,9	1,0	0,9	1,0	1,0	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0
Profit per 1 quintal of distributed products accounting to average level in Ukraine, %	0,076	118,1	173,1	80,1	116,7	59,3	136,3	125,3	125,8	110,6	130,4	144,2	128,7	121,3	105,7
Market segment, %;	0,076	7,1	16,1	3,7	1,7	6,7	2,9	12,8	8,0	3,7	9,3	2,7	5,7	11,0	10,3
Share of raw materials in total costs, %	0,061	64,9	75,3	69,2	65,7	68,9	66,8	67,3	70,4	74,1	72,6	70,2	69,8	69,8	67,0
Share of the milk in net product value in oblast, %	0,045	5,8	2,7	3,5	0,4	8,9	1,7	16,7	2,0	2,0	9,0	1,5	4,5	11,1	7,5
Level of food provision in oblast, %;	0,045	38,9	29,4	10,6	3,3	57,0	15,3	122,6	20,0	19,7	34,3	13,8	37,8	93,4	79,7
Milk production stability, %	0,015	7,2	3,6	10,4	13,0	4,4	13,4	16,0	14,1	18,0	11,6	13,1	9,6	11,6	8,1
Market ability, %;	0,015	92,8	89,2	94,0	74,2	93,3	92,1	94,5	93,5	91,4	93,1	92,4	91,5	93,0	88,9
Integral indicator of competitiveness		13,4	11,8	11,5	11,4	11,8	12,4	17,0	12,0	13,5	16,6	17,3	13,2	15,9	10,4

The main reason of lower indicator is mostly in yields of dairy farms and average profit per animal. In such situation farmers will seek to dispose of losing industry to favor of crop and

other more profitable agricultural branches. The reason of insufficient of many dairy farmers lies in huge share and costs of feeding. The raw costs in dairy farms in Volyn and

Ternopol have 75.3 and 74.1%. As a positive such indicators show low level of fixed assets and opinion to output the profit. From the other side high level of raw materials requires additional investment in the process of intensification. Such farms need government support to increase the herds and size of production. The rational feeding forms productivity, yields and quality of milk. In case,

where small farm doesn't have diversification of production, it doesn't have feed supply completely. More over, there are outdated technology and predominance of manual labor in many farms. In euro integration conditions the maximum threshold should strive to the level of major producers in the world market.

Figure 2 shows the level of yield in Ukraine and European countries in 2012.

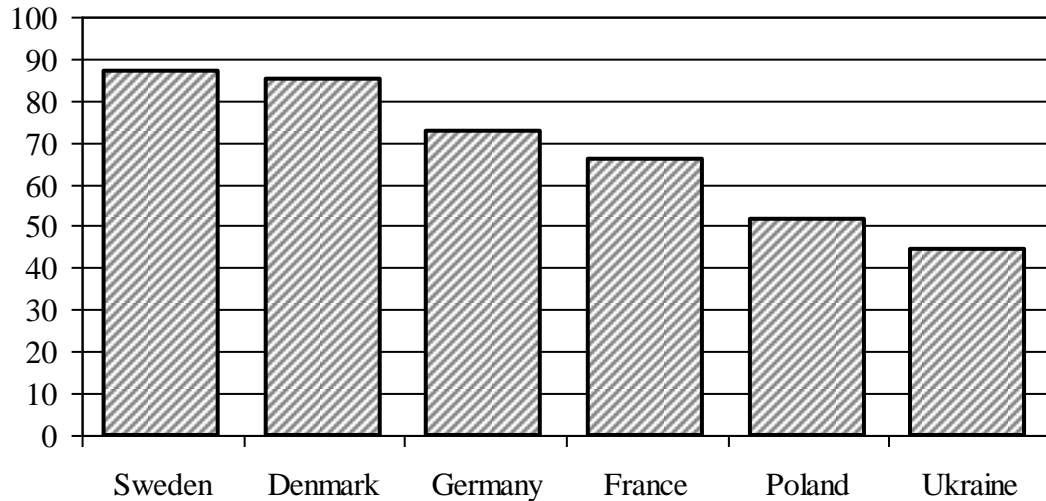


Figure 2. Yield of dairy herd in 2012 year, quintal per animal

The graph compares yield of the herd in Ukraine and Europe countries. The main competitors and leaders in dairy farming (Sweden and Denmark) have yield over 50 quintal per animal more to compare with Ukraine. New technology, animal welfare and productive animal breed give opportunity to get more milk per the heard. Table 1 shows that dairy farmers regions couldn't get mostly average level of European producers. Management system there is concentrated on deep specialization and permanent intensification. Farmers often work in integration system, mostly in cooperatives. The mission of the farmer is to supply quality product. The mission of Ukrainian farmer is to support the current level of business. European farmer doesn't care about distribution. Ukrainian farmer is always looking for more effective channels of distribution. The market factor of instability lies in non-constant distribution conditions. The table 1 shows that market stability varies from 3,6 to 30,8%. For example, it is the reason of lower level of

competitiveness of farmers in Kiev region. More over, these farmers have lowest marketability – 83%. We emphasize, that it is a region with billions population and huge demand of milk. In this situation farmers win when they have close relations with processing enterprise and comprise of alliance or agro holding.

Conclusions. Since 2003 dairy herds in Ukraine has moderately decline. During last five years dairy herds lower roughly 50%. The main reasons lie in instability in economics, high costs for raw materials, bad investment policy, high lending rates, and privatization. The maximum profit per head is in Kherson, Kharkov and Cherkassy oblast, and it respectively equals to 3,1; 2,9 and 2,7 thousand UAN. Market stability varies from 3,6 to 30,8%. In 2013 year non-competitiveness dairy farming is in Zaporizhzhya, Odessa and Zhernovtsy regions. The competitive level of dairy farming is inherent to producers from forest-steppe region. Results show, that farmers of Poltava, Kharkov, Kherson and Cherkassy

regions have high level of competitiveness. But it is not enough to compare with European enterprises. Dairy productivity is lower on 10 quintal per animal in Ukraine to compare with Poland farmers and in twice to compare

Sweden and Denmark. It is necessary to enhance herd productivity and market distribution by integration relations between farmers and dairy enterprises.

Literature

1. Mesel-Veselyak V.Y. Yield and expanded production in agriculture / Victor Y. Mesel-Veselyak // Economics of Agro industrial complex. - 2008. - № 5. - pp. 12-17.
2. Mesel-Veselyak V.Y. Improving the competitiveness of the agricultural sector in Ukraine / Victor Y. Mesel-Veselyak // Economics of Agro industrial complex. - 2007. - №12. - pp. 8-14.
3. Yevchuk L. Theoretical aspects of enterprise competitiveness in agricultural production / L. Yevchuk // Economics of Agro industrial complex - 2005. - № 8. - pp. 120-125.
4. Mikhailova L., Hvorost T. Competitiveness of dairy enterprises: integration dimension [monograph] / L. Mikhailova, T.Hvorost. - Sumy: Privet printing Vinnichenko, 2011. - 196 p.
5. Legeza D. Methods of evaluation of competitiveness of agricultural products at the region / D. Legeza // Collection of scientific papers "Formation of market economics". Special Edition in 2 volumes. The organizational forms and agro-industrial units: State, prospects and impact on rural development. – Kiev: Kiev National Economics University, 2011 – Vol. 1. – pp. 248 - 256.
6. Legeza D. Competitiveness of agricultural production: [monograph] / Legeza D. – Kiev. National scientific center "Institute of Agrarian Economy", 2011. - 396 p.

УДК 631.52:633.12:633.17(477.72)

Аверчев О.В.

доктор сільськогосподарських наук

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»

ДИНАМІКА ВИРОЩУВАННЯ, РЕАЛІЗАЦІЇ ГРЕЧКИ ТА ПРОСА В УКРАЇНІ

Анотація. Висвітлюються питання динаміки вирощування і реалізації гречки та проса в Україні. Приведені натуральні та вартісні показники економічної ефективності виробництва гречки і проса. Зроблений аналіз структури реалізації проса за напрямками реалізації. Надані висновки та пропозиції щодо розвитку зернового господарства і ринку круп'яних культур.

Ключові слова: динаміка, ефективність, гречка, просо, площа, валовий збір, реалізація.

Постановка проблеми. В Україні зернове виробництво було, є і буде провідною галуззю сільського господарства. Збільшення виробництва зерна – це стратегічно й екологічно важливе завдання, яке є основою досягнення продовольчої незалежності країни. Проте відомо, що за останні роки значного приросту врожаю зернових культур, не відбулося. Крім того, неефективне використання зрошуваних ґрунтів актуалізує проблему зниження дефіциту рослинницької продукції. Тому на сучасному етапі вирішення цих питань набуває особливої гостроти.

Для розв'язання цих складних завдань необхідно у кожній агроекологічній зоні використовувати нові перспективні зернові культури, їх сорти (гібриди) з високим генетичним потенціалом урожайності, а також застосовувати комплекс агротехнічних заходів, що відповідає району вирощування. Одними з таких перспективних високоврожайних сільськогосподарських культур є гречка та просо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою удосконалення елементів технології вирощування круп'яних культур (гречки, проса) в Україні займалися Алексєєва О.С., Білоножко В.Я., Кващук О.В., Тимошенко В.В., Криницька Л.М., Заєць С.О., та інші вчені. Але динаміка вирощування, та економічна ефективність круп'яних культур вивчена недостатньо, а на сучасному етапі в рослинництві пріоритетним напрямом є виробництво продукції, що потребує меншого застосування ресурсів при максимальному використанні потенціалу вирощуваних культур і регіональних особливостей.

Питання підвищення економічної ефективності виробництва круп'яних культур вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного вирішення.

Виклад основного матеріалу. Аграрії України ніколи не вважали гречку провідною сільськогосподарською культурою. Її вирощували переважно тільки власники крупорушок та виробники з налагодженими контактами із переробниками. У багатьох господарствах гречка вирощувалася з метою підтримки власного бджільництва. Товарне зерно мало незначну географію переміщення. Як правило, де гречка вирощувалася, там вона і споживалася.

За останні роки площа під гречкою суттєво не змінювалася. У 2010 р. посіви становили майже 200 тис. га, що на 22% менше рівня попереднього року. Торішній урожай сягав 134 тис. т та поступався попередньому на 29%. При цьому урожайність знаходилася на рівні 6,7 ц /га. Аграрії називали той рік неврожайним через несприятливі погодні умови під час сівби, коли в ґрунті не вистачало вологи та посушливий період достигання зерна. Як наслідок, невинувдані сподівання. Урожай виявився найменшим за увесь період вирощування гречки, а ситуація із виробництвом миттєво позначилася на кон'юнктурі ринку.

Найважливішим аргументом на користь широкого впровадження гречки в землеробство Південного степу України є повторні посіви гречки на зрошуваних площах. Гречка одна з найбільш перспективних культур для цих цілей. Великим резервом у збільшенні виробництва зерна цих культур є повторні посіви. Площі посіву основних куль-

тур стабілізувалися, і розширювати посіви гречки та проса за рахунок ярвого поля господарськи недоцільно.

Показник фізіологічної норми споживання проса на одну особу становить 2,6 кг на рік. Для забезпечення внутрішньої потреби населення України у цьому цінному продукті харчування необхідно виробляти щорічно близько 120 тис. т продовольчого зерна. Обсяги виробництва проса в Україні в 2011 р. становлять 140,5 тис. т, а в 2006 р. 123,5 тис. т. Таким чином, внутрішня потреба задово-

люється тільки на рівні споживання населення. Подальше зростання виробництва проса зумовлено необхідністю нарощування виробництва тваринницької продукції.

Проте, площа, з якої зібрано врожай проса в Україні за останні роки постійно скорочуються і у 2012 р. становить 152,5 тис. га. Найвищі показники зібраних площ були у 2000 р. – 366,5 тис. га. Дані таблиці 1. свідчать, що посівні площі проса у 2012 р. на 22,5 % менші, ніж у 1990 р.

Таблиця 1

Показники виробництва круп'яних культур в Україні

Показники	Роки						2012 р. у % до 1990 р.
	1990	2000	2005	2010	2011	2012	
Просо							
Площа, з якої зібрано врожай, всього, тис. га	196,8	366,5	120,4	85,3	156,4	152,5	77,5
Валовий збір у вазі після доробки, тис.т	338,0	426,1	140,6	117,1	278,8	157,4	46,6
Урожайність з 1 га зібраної площі, ц/га	17,2	11,6	11,7	13,7	17,8	10,3	60,0
Гречка							
Площа, з якої зібрано врожай, всього, тис. га	362,3	528,9	396,2	198,6	285,7	273,3	75,1
Валовий збір у вазі після доробки, тис.т	420,1	480,6	274,7	133,7	281,5	238,7	56,8
Урожайність з 1 га зібраної площі, ц/га	11,6	9,1	6,9	6,7	9,9	8,7	75,0

За даними Державної служби статистики України у 2012 р. виробництво гречки становило 238,7 тис. т. На обсяги валового виробництва зерна впливають розширення посівної площі та підвищення урожайності. Площа збирання цього зерна становила 273,3 тис. га; середня урожайність дорівнювала 8,7 ц /га – ці показники значно відстають від показника 1990 р. і попередніх років.

Кліматичні умови Полісся та лісостепової зони дозволяють захистити посіви від посушливих вітрів, завдяки чому рослини краще розвиваються впродовж вегетації та дають вищий урожай. Найбільші валові збори гречки, за підсумками минулого 2012 р., отримали у Харківській (22,9 тис. т), Хмельницькій, Сумській (35,8 та 28,6 тис. т), Вінницькій (19,4 тис. т). Найвищі врожаї зерна з 1 гектара отримали аграрії Харківської (10,2 ц/га) та Тернопільської (10,5 ц /га), Київської (11,1 ц /га) областей. Для порівняння: уро-

жайність в Одеській області становила 5,6 ц/га.

Основне виробництво гречки зосереджено в сільськогосподарських підприємствах. Так, за підсумками 2011 р. агроформуваннями було зібрано 184 тис. т врожаю, що становить майже дві третини загального обсягу. Питома вага господарств населення у загальному виробництві цього зерна становила 16 %, фермерських господарств – 20 %.

Значний резерв збільшення виробництва зерна гречки ріст їх урожайності за рахунок впровадження нових, більш продуктивних сортів, удосконалювання технології вирощування, підбір оптимальних попередників, використання рекомендацій науки та передового досвіду.

За останні три роки валовий збір проса в Україні був найвищим у 2011 р. – 278,8 тис. т, але це значно менше показників 1990 та 2000 р., коли було зібрано 338 та 426,1 тис. т (рис.2).

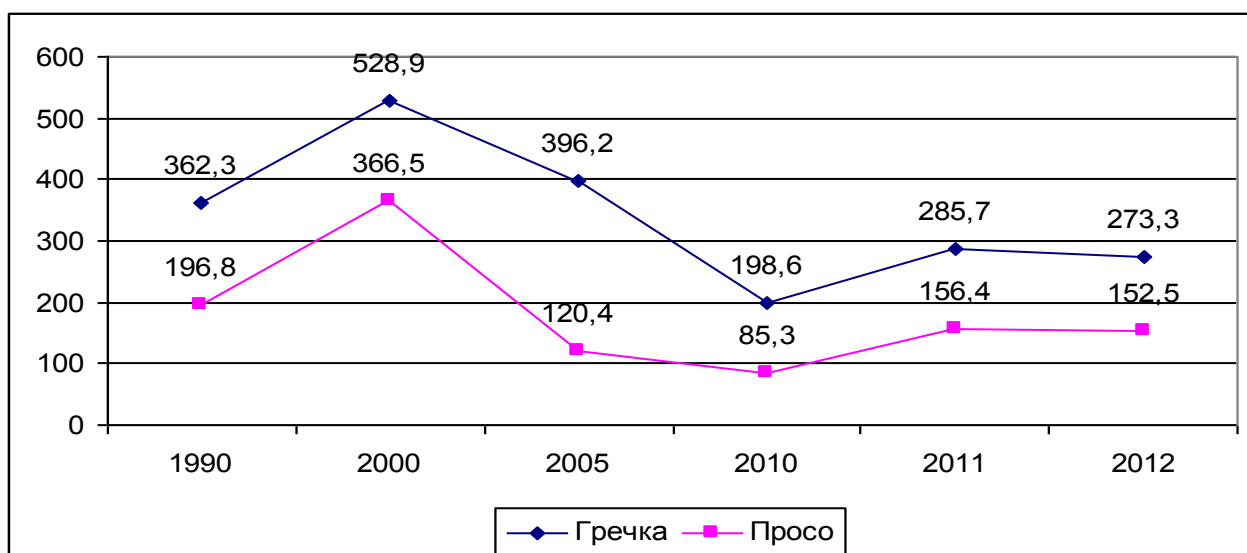


Рис. 1. Площа, з якої зібрано врожай гречки і проса в Україні, тис. га

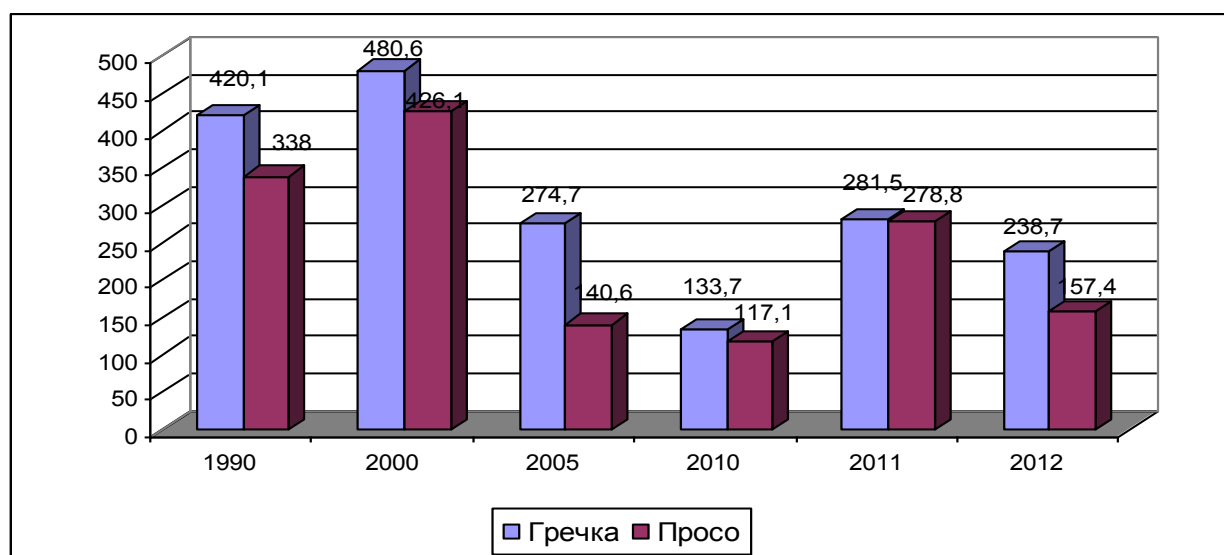


Рис. 2. Валовий збір гречки і проса в Україні, тис. т

За роки досліджень в Україні вирощували більше гречки, ніж проса, тільки у 2011 р. валовий збір цих круп'яних культур майже зрівнявся. У 2012 р. валовий збір гречки становив 238,7 тис. т. – це 56,8 % до показника 1990 р.

При високому потенціалі проса фактична урожайність проса залишається на низькому рівні – 10-15 ц/га. На графіку відображено рівень врожайності проса і ярових зернових культур, який відображає, що врожайність проса за досліджуваний період значно нижча, ніж групи ярових зернових культур (рис. 3).

В Україні просо найбільш поширене в Степу та Лісостепу. Середні врожаї проса в СНД коливаються від 13,5 до 18,4 ц/га, в Україні від 14,9 до 19,4 ц/га. Застосовуючи прогресивні технології, кращі господарства України вирощують по 45 - 55 ц/га і більше зерна на всій площі посіву.

Дослідження рівня урожайності проса за регіонами у 2012 р. свідчить, що середня урожайність по Україні становить 10,3 ц/га. У Вінницькій і Волинській областях урожайність сягає 20,5 та 21,8 ц/га, у Хмельницькій – 26,5, у Чернівецькій 20 ц/га, Полтавській – 16,2 ц/га. Отже, рівень урожайності проса значно змінюється за регіонами.

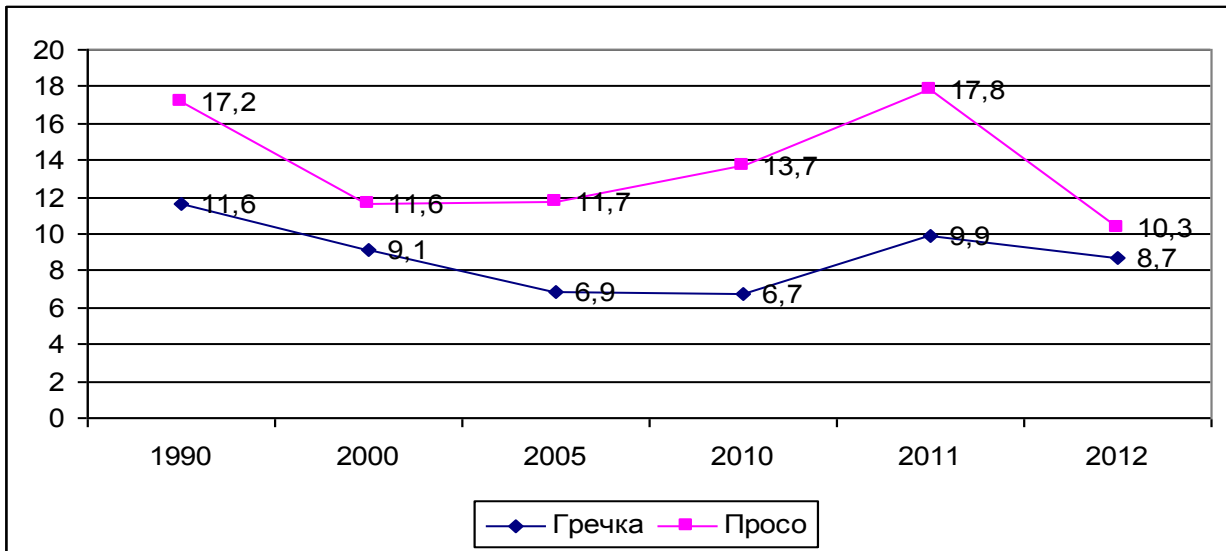


Рис. 3. Урожайність гречки і проса в Україні, ц / га.

Середня врожайність гречки в СНД невисока й нестабільна (від 3,1 ц/га в 1981 р. до 7,9 ц/га у 1987 р.). Вища врожайність її в Україні (у 1990 р. становила 11,6 ц/га). В інших країнах світу урожайність гречки теж невисока: у Канаді, США, Японії, Польщі 10 - 12 ц/га, трохи вища у Франції - від 10 до 20 ц/га.

В багатогалузевих господарствах частина вирощеного врожаю залишається в госпо-

дарстві для задоволення потреб тваринництва, видачі робітникам в рахунок оплати праці тощо. Тому реалізація проса значно відрізняється від валового виробництва. Так у 2012 р. за всіма каналами реалізації було реалізовано 117756 т проса – 74,8% від валового виробництва. Структуру реалізації проса відображає діаграма (рис. 4).

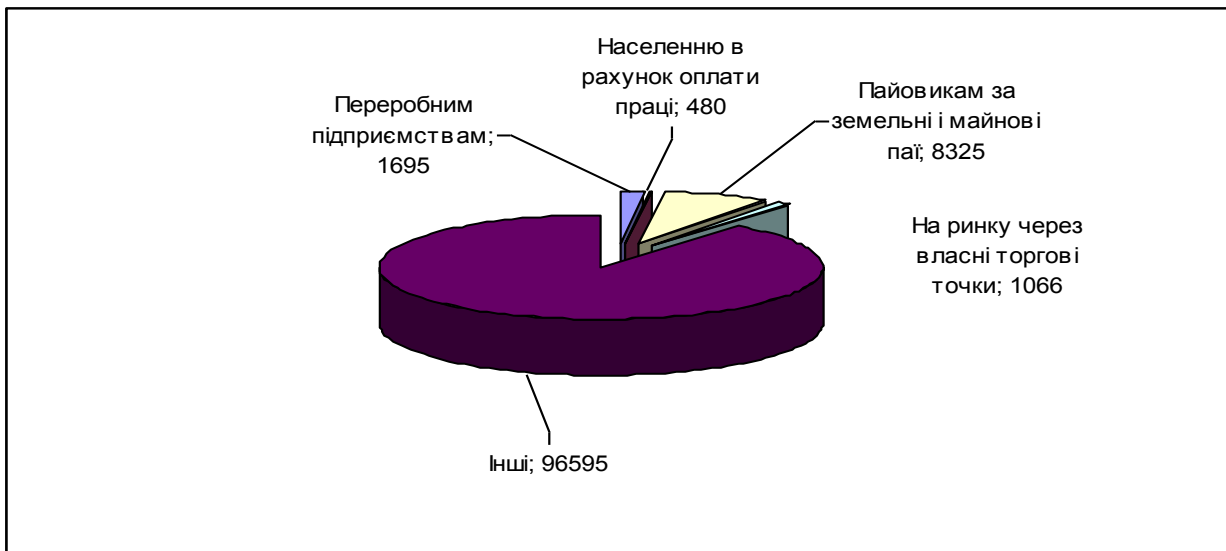


Рис. 4. Структура реалізації проса за напрямками реалізації, т.

Із загальної кількості реалізованого проса лише незначна частина надходить на переробні підприємства – у 2012 р. 1695 т – 1,4%. Зерно проса добре зберігається, тому особливе значення має для створення дер-

жавного резерву продуктів і кормів. Більшість видів сільськогосподарської продукції, призначеної для реалізації, а також ту, що залишається у господарстві, доводять до певних кондицій. Зокрема зерно після збері-

гання підсушують і доочищають. Продукція, яка залишається для внутрішньогосподарських потреб, вимагає належних умов зберігання, що запобігає її втратам.

У 2012 р. реалізовано 121649 т гречки за всіма напрямками реалізації – це 50,9% від

валового збору після доробки. Із загального обсягу реалізації гречки на переробні підприємства надійшло 11253 т або 9,2% (рис. 5).

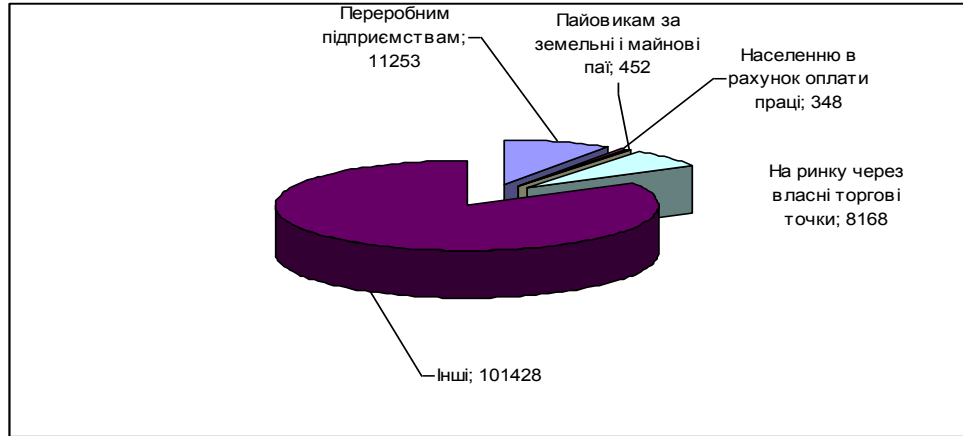


Рис. 5. Структура реалізації гречки за напрямками реалізації, т

Результати від реалізації проса і гречки сільськогосподарськими підприємствами

України відображає таблиця 2.

Таблиця 2

Результати від реалізації круп'яних культур сільськогосподарськими підприємствами України у 2011 р.

Показники	Гречка	Просо
Кількість реалізованої продукції, тис. т	102,2	75,7
Повна собівартість продукції, тис. грн.	306874,3	86076,1
Чистий дохід (виручка від реалізації), тис. грн.	487579,2	114284,6
Прибуток (збиток), тис. грн.	180704,9	28208,5
Повна собівартість 1 ц. грн.	300,26	113,76
Середня ціна реалізації, грн.	477,07	151,03
Рівень рентабельності, %	54,2	40,2
Реалізовано у % до обсягу виробленої продукції у звітному році	36,3	27,2

При реалізації 75,7 тис. т проса сільськогосподарські підприємства одержали 114284,6 тис. грн. виручки від реалізації, а витрати на виробництво і реалізацію становили 86076,1 тис. грн. Відповідно прибутки становили 28208,5 грн. Ціна реалізації 1 ц проса на ринку була вища собівартості і становила 151,03 грн./ц. Рівень рентабельності 27,2% свідчить, що кожна витрачена гривня на вирощування проса приносила товаровиробникам 27,2 коп. прибутку. Рівень товарності 27,2% свідчить, що було ре-

алізовано менше продукції, ніж вирощено в поточному році.

Реалізація гречки також приносила сільськогосподарським підприємствам прибутки і рівень рентабельності її вирощування вищий, ніж проса – 36,3%. Середня ціна реалізації 477,07 грн./ц. Висока ціна на ринку забезпечує більш високі показники прибутковості, тому гречка є перспективною культурою.

Висновки. Проблеми розвитку зернового господарства і ринку круп'яних культур може бути вирішено на основі відповідного

закону України, згідно з яким держава відновлює контрактну систему на зерно в обсягах раціональних потреб та стратегічних запасів, впроваджує механізм інтервенційних закупівель, створює відповідну інфраструктуру на ринку зерна. За цією схемою в Укра-

їні має бути створене Державне управління по виробництву і продажу зерна та переробки зерна, підпорядковане Уряду, діяльність якого контролюватиметься представниками товаровиробників і організацій, що входять в його адміністративну раду.

Список використаних джерел

1. Аверчев О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку гречкосіяння в Херсонській області / О.В.Аверчев, Д.П. Колесник // Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. – Вип. 18. – Херсон: Айлант, 2001. – С.57-61.
2. Алексеева О.С. Гречка / О.С. Алексеева. – К.: Урожай, 1976. – 131 с.
3. Аверчев О.В. Агроекологічне обґрунтування адаптивних технологій вирощування круп'яних культур у різних ґрунтово-кліматичних районах півдня України: [монографія] / Аверчев О.В. –Херсон: Гринь, 2012.- 417 с.
4. Сільське господарство України у 2011 р. Статистичний збірник / Відп. за вип..О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 376 с.
5. Україна у цифрах у 2011 р. Статистичний збірник. / За ред.. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 251 с.

Summary.

The article analyzes the problems of dynamics of growing and selling buckwheat and millet in Ukraine. It represents statistical data of a 5-year period (in comparison with 1990) concerning the dynamics of sown areas of buckwheat. The paper proves that the area of buckwheat and millet crops decreased by 77,5% in 2012 as compared with 1990. The gross yield of grain crops in Ukraine considerably decreased in recent years (-46,6% in comparison with 1990). It is connected with the decrease of buckwheat areas and yields (-60%). According to the summary of 2012 the highest gross buckwheat yields were received in Kharkiv (22,900 tons), Khmelnytsk, Sumy (35,800 and 28,600 tons), Vinnytsia (19,400 tons) regions. The highest yields of grains per hectare were received by the agrarians from Kharkiv (10.2 centners per hectare), Ternopil (10.5 centners per hectare) and Kyiv (11.1 centners per hectare) regions.

The research of millet yield rates in the regions in 2012 proves that the average yield in Ukraine is 10.3 centners per hectare. The yields in Vinnytsia and Volyn regions reach 20.5 and 21.8 centners per hectare, in Khmelnytsk – 26.5, in Chernivtsi – 20 centners per hectare, Poltava – 16.2 centners per hectare. The article represents analysis of the structure of selling millet according to the trends of selling. It provides conclusions and suggestions concerning the development of the grain farming and market.

Keywords: *dynamics, efficiency, buckwheat, millet, area, gross yield, selling.*

УДК 331:338.43

Алексєєва О.В.
провідний спеціаліст
Департамент агропромислового розвитку Вінницької ОДА

ІНСТИТУЦІЇ ТА ІНСТИТУТИ НА РИНКУ РОБОЧОЇ СИЛИ НА СЕЛІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Проаналізовано погляди основної частини вчених-економістів стосовно сутності інституцій та інститутів на ринку робочої сили. Встановлено, що інституції – це певні правила, усталені стереотипи та норми, а інститути – організаційно оформлені утворення, які підтримують інституції, формують умови життєдіяльності, забезпечуючи при цьому можливість суспільного буття. Запропоновано розглядати інститути ринку робочої сили у контексті триєдиного комплексу, що не може існувати окремо один від одного, - держава, бізнес та суспільство.

Ключові слова: інституції, інститути, ринок робочої сили, норми і правила, інституціоналізм.

Постановка проблеми. Перехід до інноваційного сучасного типу господарських стосунків в Україні має супроводжуватися відповідним розвитком ринкових відносин у сфері зайнятості. Потрібно відзначити, що ринок праці - найбільш складний елемент ринкової економіки. Адже, тут не лише перетинаються інтереси працівника і роботодавця при визначенні ціни робочої сили і умов її використання, а й формується система взаємозв'язків між усіма його суб'єктами. Для повноцінного функціонування ринку праці потрібно створення відповідних належних механізмів і інститутів, які б створювали сприятливі умови для узгодження інтересів його основних суб'єктів.

В Україні на сьогоднішній день розвиток села і сільських територій, зокрема, знаходяться на рівні, який продукує бідність селян. Бідність на селі не є неподоланим явищем, вона виникла не завдяки відсутності необхідних ресурсів, а через несприятливі умови розвитку сільських територій та їх виробничо-господарської системи. Водночас, у забезпеченні ефективного розвитку аграрних формувань значну роль відіграють відповідні інституції та інститути. Вони формуються і функціонують на благо виробничих формувань, об'єднань та держави в цілому, добробуту населення. У зв'язку з цим, інституціональне забезпечення є однією з головних проблем розвитку сільського господарства у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток інституціоналізму як напряму економічної науки завдячує насамперед

А. Алчіану, Д. Беллу, Дж. Кларку, Р. Коузу, Д. Норту, В. Ойкену, М. Олсону та ін. Вітчизняна інституціональна парадигма базується на дослідженнях В. Вольчика, В. Гейця, А. Гриценка, Р. Капелюшнікова, С. Кваші, А. Мазура, М. Маліка, П. Саблука, В. Тамбовцева, М. Туган-Барановського, О. Шпикуляка та ін.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є висвітлення точок зору основної частини вчених-економістів стосовно сутності інституцій та інститутів на ринку робочої сили на селі.

Виклад основного матеріалу. Інституціоналізм як напрям економічної теорії охоплює усі важливі сфери людської життєдіяльності. В утвердженні інституціоналізму в аграрній економічній теорії важливою є необхідність обґрунтування економічних аспектів функціонування інституцій та інститутів, які формують умови розвитку економіки і поведінки економічних суб'єктів.

Враховуючи, що інституціональна теорія досліджує економічні, суспільні, правові правила поведінки суб'єктів, організаційні обмеження, сформовані людьми, можна стверджувати, що інституціоналізм – це продукт еволюції й синтезу економічної теорії та інших суспільних наук [1, с. 87].

Інституції в економічній літературі представлені здебільшого такими складовими частинами як: правила, стійкі норми; стандарти поведінки; звички, звичаї, традиції; стереотипи мислення; соціальні відносини; закони та організації (установи), що контролюють певні соціальні відносини; механізм

вирішення конфліктів між економічними суб'єктами; законопримусовий механізм; рівновага і в стандартній координаційній грі, що повторюється [2, 3, 4]. Однак, слід визнати, що в економічній літературі поки що немає чіткого розмежування понять «інституція» та «інститут». Під категорією «інститут» Ю. Лопатинський [5] розуміє як писані, так і не писані норми та правила, що є умовами й передумовами процесу прийняття управлінських рішень. До похідних інститутів автор відносить інститут підприємництва, конкуренції, ціноутворення та ін.

На погляд О. Шпикуляка [6], інституції є правилами, а інститути – утвореннями, які структурують економічну взаємодію агентів ринку. Саме інституції та інститути є визначальними факторами опосередкування ринкових взаємодій, які визначають склад та формування господарських систем.

Слід гідно оцінити зусилля Д. Норта, пов'язані з розмежуванням понять «інституція» (а не «інститут», як у російському перекладі його книги) й «організація». Важливо, що завдяки авторитету лауреата Нобелівської премії це практично вдалося зробити в англійському науковому обігу, хоча і на шкоду чіткості визначень. Для полегшення проникнення своєї концепції в масову свідомість Д. Норт удався до випробуваного прийому метафори, внаслідок чого інституції перетворилися у нього на «правила гри», а організації - на «гравців» [7; с. 18-19]. Звичайно, такий спосіб визначення понять важко визнати суто науковим, і цінність подібних метафор ще лише належить з'ясувати. Це спрощення швидко набуло популярності та закріпилося у статусі наукової традиції. Так, меморандум Нобелівського комітету з приводу присудження премії в галузі економіки 2009 року інституціоналістам О. Уільямсону й Е. Остром починається таким визначенням: «Інституції - це набори правил, які керують людськими взаємодіями» [8]. Проте, за зауваженням Ф. Фукуями, «економічна література заплутує питання, застосовуючи слово institutions = установи - як до офіційних, так і до неофіційних правил побудови індивідуального вибору» [9].

Інституції та інститути впливають на суспільно-економічні процеси у якості традицій, суспільних, індивідуальних і державних

норм, організацій та структур. Вони структурують людську і організаційну взаємодію здійснюючи трансакції або обмін. Таким чином, інститути лежать в основі ефективності економіки, ринкової зокрема.

Інститути економіки виконують специфічну регуляторну функцію задоволення інтересів учасників ринкового механізму, забезпечують формально-функціональне оформлення суспільного життя в частині визначення обмежень поведінки економічних агентів. Таким чином, інститути створюють інституціональні норми, окреслюють політику держави, структурують взаємодію учасників товарообміну, що можна назвати інституціоналізацією ринкових процесів [10; с. 75].

В національному вимірі проблема реформування інституціональної системи, інституційних змін і формування соціального капіталу є тим аспектом, без якого неможлива розбудова ефективного ринку та конкурентоспроможної економіки. На переконання Д. Норта, інституційні зміни є результатом трансформації поглядів суспільно-економічних агентів на основні категорії соціально-економічних відносин [4]. Цікаво, що як одну з головних категорій інституціональних змін дослідник виділяє власність, що в контексті нашого дослідження може розглядатись як виключне право людини розпоряджатись власними трудовими можливостями, адже людина є одноосібним власником свого трудового потенціалу. За дослідженнями А. Єгоршина, під інститутами ринку праці слід розуміти «сталий комплекс правил, принципів, норм, установ та механізмів, які визначають поведінку суб'єктів ринку праці» [11, с. 68]. Схоже за змістом визначення інститутів ринку праці можемо зустріти у Н. Коваленко, яка під ними розуміє [12, с. 66]: по-перше, «правила гри», які закріплені в законах, нормативних актах, принципах, соціальних нормах; по-друге, установи та організації, що формують інфраструктуру ринку праці, цільовою функцією яких є оптимізація поведінки учасників соціально-трудова відносин; по-третє, механізми, що регулюють функціонування ринку праці та його розвиток.

В контексті порушеного питання Т. Панюк до основних інститутів ринку праці ві-

дносить «державні органи управління ринком праці країни національного, регіонального та місцевого рівнів; недержавні заклади сприяння зайнятості; кадрові та профспілкові служби господарюючих суб'єктів країни; організації роботодавців; громадські організації. Особливе місце займають державні органи влади, які одночасно виступають і елементом інфраструктури ринку праці, і суб'єктом її управління» [13, с. 205].

В контексті визначення Міжнародної організації праці розкриття змісту інститутів ринку праці має деякі особливості: інститути ринку праці подаються в єдності (нерозривному зв'язку) з політикою (діяльністю відповідних суб'єктів та об'єктів) на ринку праці; до інститутів ринку праці, поряд із регуляторною політикою держави, зміст якої пов'язано з підтриманням балансу між попитом та пропозицією робочої сили на максимально ефективному рівні, відносять обмежувальні рамки, які організують взаємодію між людиною, суспільством та державою за такими основними напрямками, як: встановлення заробітної плати та обов'язковість соціальних виплат (відрахувань) у поєднанні з системою контролю за дотриманням відповідних норм [14].

Більш деталізовану класифікацію інститутів ринку праці знаходимо в роботах І. Ашмарова, О. Білокрилової, Ф. Зінов'єва та А. Мазіна. Концептуальні узагальнення такої класифікації наведені в табл. 1.

Під інституціями, як показують узагальнені результати досліджень, найчастіше розуміється сукупність правил, норм, традицій, настанов, які утворюють певні рамкові обмеження функціонування економічної системи та створюють моделі економічної поведінки господарюючих суб'єктів. Ними регламентується і те, як повинен вести себе індивід у різних ситуаціях, що йому дозволяється робити, а що – ні, а також встановлюються санкції за порушення даних норм. Виходячи з цього норми і правила можна поділити на офіційні та неофіційні [19; с. 129]:

- *Офіційні* – це інформація у вигляді законів, наказів, розпоряджень, правил внутрішнього розпорядку тощо, зафіксованих у офіційних документах і формально затвер-

джена відповідним органом чи посадовою особою. Якщо норм і правил не дотримуються, якщо вони не визначають способів людської взаємодії, то вони перестають бути інституціями і перетворюються на звичайні тексти.

- Носієм *неофіційних* норм і правил є суспільна свідомість, суспільна пам'ять. Деякі з них, як, наприклад, кодекс честі, можуть фіксуватися на папері і мати ознаки офіційних, проте у будь-якому випадку, вони не є обов'язковими до виконання і держава чи якийсь інший орган не може застосовувати офіційні санкції проти їх порушників.

Важливою властивістю інституцій є їх відносна стабільність і тривалий вплив на процеси відтворення, тиражування і розповсюдження форм і способів людської взаємодії. Завдяки їй у соціумі та економіці забезпечується спадкова (у часі – вертикальна, у просторі, через запозичення – горизонтальна) передача ознак. Разом з тим, для інституцій характерна мінливість, яка забезпечує адаптацію соціальних та економічних систем до змін умов існування. Те чи інше співвідношення між стабільністю і мінливістю інституцій встановлюється внаслідок взаємодії циклів негативних і позитивних зворотних зв'язків.

Серед найважливіших функцій інституцій можна виділити наступні [19; с. 128]: узгодження і координація дій економічних агентів, мінімізація і компенсація втрат від зіткнення їх інтересів у процесі взаємодії; скорочення витрат часу, зусиль і ресурсів, пов'язаних із одержанням та обробкою інформації, обґрунтуванням та прийняттям рішень, укладенням угод і контроль за їх виконанням; забезпечення стабільності соціальних та економічних систем, збереження і спадкова передача їх суттєвих ознак; формування мотивів людської діяльності та системи стимулів.

Висновки. Таким чином, для повноцінного функціонування ринку праці потрібно створення відповідних належних механізмів і інститутів, які б створювали сприятливі умови для узгодження інтересів його основних суб'єктів.

Класифікація інститутів ринку праці

Автор	Види інститутів ринку праці
І. Ашмаров	<ul style="list-style-type: none"> - інститути, які регулюють відносини між учасниками процесів у сфері оплачуваної зайнятості; - інститути трудових контрактів та заробітної плати; - суб'єкти господарської діяльності всіх форм власності, їх трудові колективи; - органи державної влади, які виконують функції адаптації економічної системи, розв'язують проблеми кооперації, зменшення невизначеності між учасниками ринку; - інститути узгодження очікувань та економічних інтересів трудових агентів (професійні союзи та об'єднання роботодавців і підприємців)
А. Мазін	<ul style="list-style-type: none"> - інститути специфікації прав власності на послуги праці (інститути, які регулюють процес найму, та норми, які його регулюють: трудове законодавство; норма та практика укладення формальних та неформальних трудових контрактів; традиції і цінності тощо); - інститути контролю дотримання трудових угод (трудова інспекція; трудовий арбітраж; частково профспілки; репутаційні механізми; традиції і цінності тощо); - інститути пошуку контрагента (роботи або робітника) та моніторингу інформації (державні та недержавні структури трудового посередництва; канали інформації; корпоративні та неформальні зв'язки; освітні сигнали на ринку праці; рекомендації та репутація тощо); - інститути впливу на механізм функціонування ринку праці (інститут конкуренції; механізм забезпечення компенсаційної різниці в оплаті праці; фактори впливу на попит та пропозицію праці; якість та престижність робочих місць); - інститути, які впливають на якість робочої сили та конкурентоспроможність працівників (інвестиції в людський капітал; система освіти і ринок освітніх послуг; традиції та звички (наприклад щодо власної освіти і здоров'я); трудова дискримінація; трудова мобільність, трансакційні витрати на ринку праці); - інститути, які впливають на трудову активність громадян та пропозицію їх праці (військова служба; пенітенціарна система; пенсійна система; система медичної та соціальної допомоги населенню; домашнє господарство; традиції і цінності; трудова мораль); - інститути внутрішньоорганізаційного, адміністративного розподілу ресурсів (правила і процедури функціонування внутрішнього ринку праці; корпоративні норми та традиції); - інститути соціального партнерства (профспілки як колективний інститут укладення контракту та ведення переговорів між працівниками та працедавцем; об'єднання підприємців); - інститут державного регулювання ринку праці (державна служба зайнятості; система страхування від безробіття; органи контролю за умовами праці тощо)
Ф. Зінов'єв	<ul style="list-style-type: none"> - інститути ринкового блоку (обмін працездатності людини на фонд життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили); - інститути муніципального, державного й суспільного блоку (регулювання зайнятості й безробіття); - інститути соціального захисту населення (гарантії зайнятості, установлення мінімальної оплати праці, забезпечення нормальних санітарно-гігієнічних умов праці, виплата допомоги по безробіттю тощо)
О. Білокрилова	<ul style="list-style-type: none"> - інститути визначення та розподілу прав власності на послуги праці (норми, традиції, цінності, що визначають трудову поведінку, практика укладення і зміст формальних та неформальних трудових контрактів, трудове законодавство, що відображає модифікацію цих норм); - інститути пошуку контрагента (роботи або працівника), збирання інформації та її аналіз (формальні державні та недержавні структури трудового посередництва, засоби масової інформації, корпоративні та неформальні зв'язки, контакти, канали інформації, рекомендації, репутація); - інститути укладення контракту, ведення переговорів (профспілки); - інститути контролю за дотриманням контрактів, захисту прав власності (трудова інспекція, трудовий арбітраж, профспілки); - інститути, що визначають мобільність і трансакційні бар'єри на ринку праці (норми дискримінації, законодавчі обмеження на мобільність, норми престижності і статусу робочих місць тощо); - інститути внутрішньоорганізаційного, адміністративного розподілу ресурсів (норми й адміністративні правила та процедури функціонування внутрішнього ринку праці); - інститути державного регулювання ринку праці, що компенсують так звані «провали» ринку у сфері праці (служби зайнятості, системи страхування по безробіттю, органи контролю за умовами праці тощо)

Джерело: Сформовано автором на основі [15-18].

У сучасних умовах такими важелями впливу на ринок робочої сили є чітко сформовані інституції та визначені інститути, які у синергетичному зв'язку зможуть забезпечити ефективність його розвитку.

Аналізуючи вищевикладене, варто зазначити, що серед дослідників ще досі немає єдиної точки зору стосовно визначення і розмежування понять «інститут» та «інституція». Хоча багато хто з них погоджуються із думкою про те, що інституції – це певні правила, усталені стереотипи та норми, а інститути – організаційно оформлені утво-

рення, які підтримують інституції, формують умови життєдіяльності, забезпечуючи при цьому можливість суспільного буття.

Інститути ринку робочої сили можна розглядати у контексті триединого комплексу, що не може існувати окремо один від одного: держава (у частині забезпечення законодавчого регулювання, якості освіти тощо); бізнес (у частині забезпечення зайнятості, вкладення інвестицій у людський капітал тощо); суспільство (у частині забезпечення конкурентоспроможності, самовдосконалення, орієнтації на результат тощо).

Список літератури:

1. Малік М. Й. Інститути й інституції у розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері / М. Й. Малік, О. В. Шпикуляк, О. Ю. Лузан // Економіка АПК. - 2013. - № 4. - С. 86-93.
2. Катигрובה О. В. Сутнісна характеристика понять «інститут» та «інституція» в теорії інновацій. / О. В. Катигрובה [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.sworld.com.ua
3. Лапатинский Ю. Институциональная аграрная матрица [Текст] / Ю. Лапатинский // Экономика Украины. – 2004. - №4. – С. 64-72.
4. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
5. Лопатинський Ю. М. Институціоналізація транзитивної економіки [Електронний ресурс] / Ю. М. Лопатинський // Наукові праці ДОНТУ. Серія:економічна. – 2006. – Вип.103. – 1. – С. 229-232. – Режим доступу: <http://www.donntu.edu.ua>
6. Шпикуляк О. Г. Институціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. - №4. – С. 150-157.
7. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт, пер. с англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
8. Award ceremony speech // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2009/presentation-speech.html
9. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. / Ф. Фукуяма - М., 2006.- С. 58.
10. Шпикуляк О. Г. Институції та державна політика у регулюванні аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Збірник наукових праць ВДАУ. – 2009. – Вип. 39. – С. 74-87.
11. Егоршин А. П. Методология управления трудовыми ресурсами: монография / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. - Н. Новгород : НИМБ, 2008. - 352 с.
12. Коваленко Н. С. Соціальний аспект функціонування інституційної структури ринку праці України в умовах посилення впливу глобалізаційних процесів / Н. С. Коваленко // Зб. на ук. пр. Кіровоград. нац. техн. ун-ту. - 2009. - Вип. 16. - Ч. 1 - С. 65-69.
13. Панюк Т. П. Характеристика ринку праці в сучасних умовах / Т. П. Панюк // Актуальні проблеми економіки. - 2010. - № 6 (108) - С. 204-208.
14. Labour market policies and institutions: International Labor Organization // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ilo.org/empelm/areas/labour-market-policies-and-institutions/lang--en/index.htm>
15. Белокрылова О. С. Теория переходной экономики / О. С. Белокрылова. - Ростов: Феникс, 2002. - 170 с.
16. Ашмаров И. А. Институциональный механизм рынка труда / И. А. Ашмаров // Вестн. воронез. гос. ун-та. - 2004. - №1. - С. 143-146. - (Серия Экономика и управление).
17. Мазин А. Л. Экономика труда: учеб. пособие для студентов вузов / А. Л. Мазин. - М. : Юнитиана, 2007. - 574 с.
18. Зінов'єв Ф. В. Институціональні основи регулювання ринку інтелектуальної праці в Україні / Ф. В. Зінов'єв, Ю. В. Віхорт // Держава та регіони. - 2009. - №3. - С. 63-67.
19. Йохна М. А. Про деякі підходи до визначення інституцій / М. А. Йохна // Наукові праці ДонНТУ. Серія:економічна. – Випуск 31-1. – С. 126-131.

Summary. *In ensuring the effective development of agrarian formations play a significant role related institutions and institutes. They are formed and operated for the benefit of industrial groups, associations and the state in general welfare. In this regard, institutional support is one of the main problems of agricultural development in the modern world. The purpose of this article is to highlight the points of view of the main part of economists regarding the nature of institutions and institutes the labor market in rural areas.*

For full labor market should create appropriate mechanisms and appropriate institutes that would create favorable conditions for reconciling the interests of its key actors. In modern terms such leverage the labor market is clearly shaped by institutions and institutes that are in synergy will ensure the effectiveness of its development. Analyzing the above, it should be noted that researchers still do not have a single point of view on the definition and

distinction between "institute" and the "institution". Although many of them agree with the idea that institutions - are certain rules established stereotypes and norms and institutes - institutionalized education, supporting institutions, form the conditions of life, while providing the opportunity of social life.

The institutes of the labor market can be seen in the context of the triune complex that can not be separated from each other - the state (in terms of ensuring legal regulation of the quality of education, etc.); business (in terms of employment, investment in human capital, etc.) and society (in terms of ensuring competitiveness, self-improvement, result-oriented, etc.).

Keywords: *institutions, institutes, labor market rules and regulations, institutionalism.*

УДК 659.127.4

Арестенко Т.В., к.е.н., доцент
Таврійський державний агротехнологічний університет
Арестенко В.В., к.е.н., доцент
Національний університет біоресурсів і природокористування України

РЕКЛАМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ МЕДІЙНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті проаналізовано стан та особливості розвитку рекламного ринку України. Наведені прогнози, щодо його розвитку в цілому та за різними медіа. Виявлені найбільш популярні медіа, що варто поряд з специфікою товару та низкою інших факторів, враховувати при виборі оптимальних каналів розміщення реклами з метою досягнення максимальної ефективності рекламної кампанії.

Ключові слова: реклама, рекламодавець, рекламний менеджмент, рекламне дослідження ринку, медіа-планування.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку нашої держави характеризується динамізмом та якісними перетвореннями у всіх сферах суспільного життя. Функціонування підприємств в умовах ринкової економіки потребує своєчасної їх адаптації до цих умов. При цьому важлива роль відводиться саме комунікаційній діяльності, і в першу чергу, рекламі.

Реклама має суттєвий вплив на свідомість споживачів при вирішенні їх економічних, політичних, соціальних, ідеологічних, психологічних проблем. Дуже швидко розвиваючись, залучаючи значні людські ресурси рекламна діяльність на сучасному етапі перетворилася в окремих вид діяльності – рекламний бізнес, запорукою успіху якого є якісне професійне управління - рекламний менеджмент, тобто керівництво рекламним процесом в повному його обсязі, починаючи саме з аналізу, планування та розробки реклами (рекламної кампанії) і закінчуючи донесенням рекламного повідомлення до споживача [1]. Реалії сьогодення свідчать про нагальну необхідність ефективного управління рекламною діяльністю, про важливість прийняття оптимальних управлінських рішень, а також про колосальні рівні втрат внаслідок промахів у сфері рекламного менеджменту. При цьому особливу увагу потрібно приділяти саме медіаплануванню базовою основою якого є дослідження ринку реклами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження рекламного ринку, регулювання рекламної діяльності, ме-

діаплануванню присвячено наукові праці таких українських і зарубіжних науковців як Л.В. Балабанової, В.В. Божкової, Г.І. Бритченко, Г.О. Владимирської, О.Ю. Древалю, Т.І. Лук'янець, Е. В. Ромата, Ф.Г. Панкратова, Р. Батра, Ф. Котлера, С.В. Шпаківської та ін.. Але на розвиток рекламного ринку постійно впливають такі специфічні фактори як політична ситуація, темпи росту економіки, законодавче забезпечення та ін. Український ринок останні декілька років демонструє нестійку динаміку розвитку з точки зору його обсягів, але при цьому відмічаються нові підходи в просуванні товарів і послуг, в застосуванні нових більш результативних рекламних засобів. Тому для прийняття правильних управлінських рішень в області рекламного менеджменту потрібно постійно аналізувати тенденції розвитку рекламного ринку, рейтинги ЗМІ, результати проведення різних рекламних кампаній. Тільки в такому випадку можливо визначити пріоритетні категорії ЗМІ, правильно розподілити бюджет, скласти ефективний медіаплан, провести відповідну рекламну кампанію та отримати очікувані результати.

Формулювання цілей статті. Проаналізувати тенденції та особливості розвитку рекламного ринку з метою подальшого використання отриманої інформації, поряд з іншими результатами рекламних досліджень, під час прийняття управлінських рішень рекламодавцями (і, в першу чергу, на етапі медіапланування).

Виклад основного матеріалу. В даний час реклама представляє собою одну з най-

важливіших маркетингових функцій, яка здійснюється абсолютною більшістю учасників ринкової діяльності. Сумарний річний обсяг витрат на рекламу у світі оцінюється близько \$ 1,2 трлн.

Ефект реклами є наслідком її впливу на обсяг збуту, рівень доходів і інші показники діяльності фірм-рекламодавців. Обсяг цього ефекту незмірно вище витрат на рекламу. Його точне визначення практично неможливо, проте навіть приблизні оцінки дозволяють говорити про колосальний розмір цього ефекту, що обчислюється трильйонами доларів [5].

Низка подій в політичному житті України, що мали місце у 2013-2014 роках, нега-

тивно вплинула на економічний стан держави в цілому та суб'єктів її господарювання зокрема. Аналогічна тенденція, на жаль, не може не відобразитися і на обсягах рекламного ринку. Так, якщо попередній експертний прогноз Всеукраїнської рекламної коаліції відносно розвитку рекламного ринку України був досить привабливим – передбачалося зростання даного ринку в цілому на 10% у 2014 році по відношенню до 2013 року (тобто більше, ніж на 1 млрд. грн.), то згідно оновленого прогнозу даної організації очікується його падіння майже на 12%, або на 1304 тис. грн. [2, 3] (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг медійного рекламного ринку України, млн. грн.

Вид реклами	2013 рік	Прогноз 2014 рік	Відношення 2014 р. до 2013 р., %
ТВ-реклама, всього	4940	4360	88,3
пряма реклама	4440	3960	89,2
спонсорство	500	400	80,0
Преса, всього	2497	1982	79,4
газети	1143	855	74,8
журнали	1354	1127	83,2
Радіо реклама, всього	340	296	87,1
національне радіо	229	206	90,0
регіональне радіо	49	34	69,4
спонсорство	62	56	90,3
Зовнішня реклама, всього	1613	1242	77,0
щитова зовнішня реклама	1250	1000	80,0
транспортна реклама	125	70	56,0
Indoor-реклама	110	82	74,5
Digital ООН	128	90	70,3
Реклама в кінотеатрах	40	35	87,5
Інтернет-реклама	2050	2261	110,3
Медіа-ринок, всього	11480	10176	88,6

Причому падіння спостерігається за всіма видами реклами, за виключенням Інтернет-реклами – за даним напрямком зростання очікується на рівні 10% (або на 211 тис. грн.). Але і за даним видом реклами в порівнянні з попереднім 2012-2013 роком спостерігається також значне погіршення ситуації – на той період зростання ринку складало 35%, або 380 тис. грн.

Дані показники є відображенням низької купівельної спроможності населення та перерозподілу маркетинг-бюджетів. Таким

чином, в даних умовах значно зростають вимоги в цілому до якісного медіапланування, і в тому числі до розподілення рекламного бюджету за категоріями ЗМІ.

Прогнози StarLight Sales - найбільшої групи на медійному ринку України в цілому співпадають з результатами досліджень Всеукраїнської рекламної коаліції: у 2014 році в Україні падіння одного з популярніших видів медіа - ТВ-реклами буде відбуватися значно більшими темпами, а саме передбачається падіння на рівні 17%, ТВ-

спонсорства – на 19%. На 2015 рік компанія прогнозує збереження показників на цього-річному рівні.

В цілому за прогнозами даної компанії зниження обсягів рекламного ринку України в 2014 році падіння становитиме 21%, у 2015 році складе 2%. У 2015 році зниження обсягів, на думку StarLight Sales, можуть уникнути телебачення та Інтернет. Лідером падіння на недійному ринку залишиться преса.

Причому треба відзначити, що прогноз розвитку медійного ринку від StarLight Sales базується на позитивному сценарії, згідно з яким подальшого загострення політичних ризиків, пов'язаних із зоною АТО, Україні вдасться уникнути. Також прогноз не враховує можливих негативних наслідків пунктів коаліційної угоди щодо заборони реклами безрецептурних лікарських препаратів та алкогольного спонсорства [4].

Прогнози іншого, одного з найбільших медійних агентств у світі, Міжнародної мережевої рекламної агенції ZenithOptimedia, що входить в найбільшу в Україні рекламну групу Publicis Groupe Ukraine ще менш оптимістичні. Агенція ZenithOptimedia ще в червні 2014 року прогнозувала скорочення українського рекламного ринку в доларах у 2014 році майже на 32% [6], то у вересні того ж року її прогнози виглядали ще менш манливими - у 2014 році передбачається падіння до 32,5% [7].

Згідно різних медіа в Україні розподіл бюджетів у 2013 році виглядав наступним чином:

- ТБ - 53,2%;
- зовнішня реклама - 16,1%;
- журнали - 9,9%;
- газети - 8,0%;
- Інтернет - 7,3%;
- радіо - 5,0%;
- кінотеатри - 0,6%.

Варто відмітити, що тенденції розвитку українського медіаринку в цілому співпадають зі світовими тенденціями. Стрімке зростання рекламних витрат у світі (як і в Україні – табл. 1) буде спостерігатися саме в інтернеті - після 17,1% цього року очікується щонайменше 16% щороку по 2016 рік включно. При цьому найшвидше розвиватиметься банерна реклама (самі банери, онлайн-відео та соціальні мережі) - на 21% у рік, і перш за все завдяки збільшенню реклами в соцмережах – на 30% у рік. Суттєвому росту банерної реклами сприяють нові формати та автоматизовані закупки (programmatic buying). Контекстна реклама зростатиме на 14% щороку. А сегмент оголошень - на 7% [7].

Водночас, найбільше «нових» грошей на ринок принесе мобільна реклама - та, яку споживач отримує через мобільні пристрої (смартфони, планшети). Телебачення й надалі матиме найбільшу частку від усіх рекламних бюджетів, хоча, завдяки інтернету і вона зменшуватиметься - до 2016 року частка ТБ на рекламному ринку, згідно з прогнозом ZenithOptimedia, зменшиться до 38,3%. Загалом, інтернет потроху забирає частки в усіх без винятку медіа впродовж наступних трьох років (табл. 2).

Таблиця 2

Структура витрат на рекламу в різних медіа, %

Медіа	2013 р.	2016 р.	2016 р. до 2013 р., «+», «-»
ТБ	39,6	38,3	-1,3
«Настільний » інтернет	18,3	19,7	+1,4
Мобільний інтернет	2,9	8,6	+5,7
Газети	16,8	13,2	-3,6
Журнали	8,0	6,4	-1,6
Зовнішня реклама	6,9	6,8	-0,1
Радіо	6,9	6,4	-0,5
Кінотеатри	0,6	0,6	0,0

Висновки. Проведений аналіз стану рекламного ринку України, а також основних факторів, що впливають на його розвиток, дозволив виявити тенденції розвитку рекламного ринку в цілому та за окремими медіа зокрема. У 2014 році спостерігається падіння обсягів даного ринку за всіма видами реклами, за виключенням Інтернет-реклами

– за даним напрямком зростання очікується на рівні 10% (або на 211 тис. грн.). Впродовж наступних трьох років інтернет плавно забиратиме частки в усіх без винятку медіа. Ці тенденції варто враховувати при медіаплануванні та розподілі обмеженого рекламного бюджету рекламодавцями.

Список літератури

1. Батра Р. Рекламний менеджмент / Батра Р., Майерс Д., Девід А. – Москва: «Вільямс». – 2004. – 784 с.
2. Лазебник М. Объем рекламного рынка Украины в 2014 году. Обновленный экспертный прогноз Всеукраинской рекламной коалиции. / М. Лазебник // – Маркетинг в Украине. - 2014. - №4. – С. 8 – 13.
3. Объем рекламно-коммуникационного рынка Украины 2013 и развитие рынка в 2014 году. Экспертный прогноз ВРК. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mami.org.ua/news/market-news/9287>.
4. Рекламний ринок-2015: прогноз від StarLight Sales. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mediabusiness.com.ua/content/view/41593/lang,ru/>
5. Ромат Е. Основные понятия рекламного менеджмента. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.inventech.ru/lib/reklama/reklama-0031/>
6. ZenithOptimedia. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/rinok/2014-06-16/94754> .
7. ZenithOptimedia. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.telekritika.ua/rinok/2014-09-22/98357>.

Summary. *Promotional activities is an important tool of marketing activities, as marketing encompasses all aspects of business organizations, and any stage of marketing activities of companies has a direct or indirect connection with promotional activities. Expenditure on advertising constitute a significant part of the cost of marketing services in relation to other forms of marketing communications. Realities show the urgent need for effective management of promotional activities on the importance of optimal management decisions, as well as the huge levels of losses as a result of blunders in the field of advertising management.*

A series of events in the political life of Ukraine, which took place in 2013-2014, had a negative impact on the economic situation of the state as a whole and its economic actors and in particular had a negative impact on the volume of the advertising market. In 2014 relative to 2013 is expected to drop a total of almost 12%, or 1,304 thousand UAH. The fall observed in all types of advertising, with the exception of online advertising - in this field is expected to grow at 10% (or 211 thousand UAH). These figures are a reflection of the low purchasing power of the population and re-marketing budgets. Thus, under these conditions significantly increases the requirements for high-quality media planning, that is, the professional approach to the allocation of the advertising budget. Was identifier the most popular media, according to the specifics of the goods and a number of other factors to consider when choosing the best advertising channels to maximize the effectiveness of advertising complex.

Keywords: *marketing research, advertising management, advertising market, media planning, the advertiser.*

УДК 334.012.32

Пехов В.А.
здобувач

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» (м. Київ)

СУТНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

***Анотація.** Проаналізовано погляди вчених-економістів на сутність підприємництва як ринкового інституту та особливості його розвитку в аграрній сфері. Встановлено, що в їх поглядах спостерігаються два підходи до з'ясування суті даного поняття - перший підхід окреслює підприємництво як ще один вид господарської діяльності, яка відрізняється від власне господарської двома ознаками – самостійністю та ініціативністю; другий підхід передбачає розкриття підприємництва як особливих, притаманних окремим особам – підприємцям особистісних характеристик, які і перетворюють їх господарську діяльність на підприємницьку. Вважаємо, що найбільш раціонально функції підтримки і контролю підприємництва поєднують державні комплексні регіональні програми розвитку підприємництва*

***Ключові слова:** підприємництво, аграрна сфера, інституціональне середовище, регіональні програми розвитку підприємництва*

Постановка проблеми. В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва має стати одним із найважливіших чинників соціально-економічного зростання, справжнім рушієм економіки. Активний розвиток підприємництва сприяє залученню до підприємницької діяльності більшої кількості здібних, комунікабельних людей, кращому використанню всіх матеріальних та суспільних ресурсів, інтенсивнішому розвитку національного господарства, зростанню національного багатства й добробуту нації. Підприємництво є одночасно причиною і наслідком формування ринкової системи господарювання в Україні. Воно є рушійною силою господарської діяльності всіх суб'єктів ринкових відносин. Підприємництво як соціально-економічне явище постійно перебуває у центрі уваги теоретиків і практиків. Завдяки підприємцтву в більшості країн світу створюється нові робочі місця та впроваджуються інновації, розвиваються нові ринки та види бізнесу, збільшуються податкові надходження та грошові доходи населення. Воно виступає основою розвитку як окремих секторів економіки, так і держави в цілому, що і обумовлює актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку підприємницької діяльності розглядаються в працях певної частини науковців, серед яких: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, Г.О. Андрусенко, В.І. Благодатний, П.І. Гайдуцький,

М.В. Гладій, Ю.Е. Губені, О.Д. Гудзинський, А.С. Даниленко, Б.М. Данилишин, Л.В. Забуранна, М.М. Ільчук, М.В. Калінчик, М.Ю. Куліш, І.І. Лукінов, П.М. Макаренко, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, В.В. Попович, Л.В. Романова, П.Т. Саблук, В.Д. Савченко, В.Ф. Семенов, І.Ю. Сіваченко, Р.А. Слав'юк, М.М. Федоров, І.І. Червен, Ф.К. Шакіров, О.Г. Шпикуляк, В.В. Юрчишин та інші. Їх дослідження охоплюють цілу низку питань, пов'язаних з функціонуванням підприємницьких структур. Проте все ж ряд проблем залишаються не до кінця вирішеними.

Формулювання цілей статті. Уточнення сутності підприємництва як ринкового інституту та особливостей його розвитку в аграрній сфері України.

Виклад основного матеріалу. Зародження підприємництва пов'язують із інтенсифікацією діяльності ремісників та купців епохи Середньовіччя, а початки його теоретичного осмислення відносяться до XVII–XVIII ст. Вагомий внесок у дослідження підприємництва у різні періоди робили такі відомі представники економічної думки, як Адам Сміт, Девід Рікардо, Річард Кантільйон, Жан Батист Сей, Карл Маркс, Йоган фон Тюнен, Альфред Маршалл, Макс Вебер, Йозеф Шумперт, Френк Найт, Фрідріх фон Хайек, Пітер Друкер та інші.

Якщо звернутися до сучасного періоду, то проблеми й особливості функціонування підприємництва знаходять своє відображен-

ня у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців, що пов'язано із становленням та розвитком ринкових відносин. Основа сучасного поняття підприємництва, його визначальна роль в економіці закладена представниками австрійської школи: В. Зомбартом, Л. Мізесом, Й. Шумпертом, Ф. Хайеком та ін., відповідно до якої підприємство розглядається як складне комплексне явище, для нього характерні новаторство, нова комбінація факторів виробництва, ризик і невизначеність, спрямованість на одержання прибутку, самостійність, жорсткість вимог до особистих якостей підприємця і, насамперед освіченість. Компетентність, виваженість, природні якості особистості щодо вміння приймати блискавичні рішення, налагоджувати необхідні контакти, брати на себе ризик, відповідальність не тільки за свою долю, а й підлеглих, управляти людьми, йти на компроміс, шукати і знаходити нове діло тощо [11, с. 18].

Підприємницька справа – це специфічна діяльність, тісно пов'язана із заповзятливістю, тобто з особливими рисами окремих осіб – ділових людей. Підприємця характеризує сукупність різноманітних ознак, таких як вміння ризикувати, здатність поєднувати у часі виникнення ідеї з безпосередньою реальною дією щодо її здійснення, виняткова працездатність і т.д. Уміння приймати рішення і ризикувати при реалізації бізнес-ідей або проектів називається підприємницькою здатністю, під якою мають на увазі особливий чинник діяльності, що сполучає в процесі її здійснення решту чинників у єдину систему.

Враховуючи законодавче визначення підприємництва як самостійної ініціативної діяльності, спрямованої на одержання прибутку, українські дослідники М.Й. Малік та О.Г. Шпикуляк у своїх працях відзначають важливе соціально-економічне значення підприємницької діяльності, яке базується на необхідності всебічного задоволення потреб суспільства [8]. Також, М.Й. Малік визначає підприємство, як діяльність щодо пошуку і створення нових можливостей, творчої руйнації стереотипів; підприємство є сукупністю економічних, історичних, соціальних та юридичних відносин, особливим методом господарської діяльності, визначається

підприємницьким середовищем, особистістю підприємця, стилем і типом його мислення та поведінки, історичним та психологічними аспектами [11, с. 25].

Також заслуговує на увагу точка зору В. Сизоненка на сутність і поняття підприємства, під яким він розуміє розвиток інноваційної ідеї в процесі самоорганізації та саморозвитку підприємства у взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем його функціонування [14]. На думку А.В. Бусигіна, підприємство є мистецтвом ведення ділової активності, передусім розумовим процесом, який реалізується у формі ділового проектування. У професійному значенні, як вважає дослідник, підприємство потрібно розглядати як вміння організувати власний бізнес і достатньо успішно здійснювати функції, пов'язані з веденням власної справи [2].

Відповідно до статті 42 Господарського кодексу України, підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [5]. Підприємство в Україні ведеться у будь-яких організаційних формах, передбачених законом, на вибір підприємця.

Сучасні російські дослідники під підприємством розуміють вільне економічне господарювання в різних сферах діяльності (крім заборонених законодавчими актами), здійснюване суб'єктами ринкових відносин з метою задоволення потреб конкретних споживачів і суспільства в товарах (роботах, послугах) і одержання прибутку (доходу), необхідних для саморозвитку власної справи (підприємства) і забезпечення фінансових обов'язків перед бюджетами та іншими господарюючими суб'єктами [12, с. 26]; ініціативну самостійну діяльність громадян та їх об'єднань, яка здійснюється на свій ризик і під свою майнову відповідальність, спрямовану на отримання прибутку [15, с. 6]; інтелектуальну діяльність енергійної і ініціативної людини, яка, користуючись матеріальними цінностями, звертає в реальність корисні та цікаві ідеї, рішення. Саме підприємство розвиває ділову активність, бізнес,

комерцію [1, с. 123]; підприємництво розглядають як економічну категорію, як метод господарювання, як тип економічного мислення [7, с. 246]; як тип господарської поведінки підприємців з організації розробок виробництва, і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту [3, с. 24]; як господарську діяльність суб'єктів, яка є цілеспрямованою, ініціативною і такою, що ставить за мету одержати прибуток в межах закону на основі поєднання особистої вигоди зі суспільною корисністю [4].

Провівши дослідження поглядів сучасних науковців до визначення сутності підприємництва, ми прийшли до висновку, що в їх поглядах чітко спостерігається два підходи до з'ясування суті даного поняття:

1) перший підхід – формалізований та окреслює підприємництво як ще один вид господарської діяльності, яка відрізняється від власне господарської двома ознаками – самостійності та ініціативності (ризик, притаманний будь-якій економічній системі);

2) другий підхід передбачає розкриття підприємництва не просто як ще одного виду економічної діяльності, а особливих, притаманних окремим особам – підприємцям особистісних характеристик, які і перетворюють їхню господарську діяльність на підприємницьку.

Ми цілком можемо погодитися з другим підходом до з'ясування суті підприємництва та вважаємо, що успіх підприємництва на пряму залежить від підприємця як особливого типу особистості, що відрізняється певним стилем, типом мислення та поведінки, що безпосередньо впливає на результативність його господарської діяльності.

Підприємництво як економічний феномен, має свої об'єкти і суб'єкти. Об'єктом підприємництва є не просто діяльність, а з урахуванням його ролі – це новаторська діяльність щодо комбінування факторів, використання управлінських функцій для виробництва товарів та надання послуг з метою одержання прибутку та виявлення суспільних потреб [11, с. 33-34]. Суб'єктами підприємницької діяльності є приватні особи [11, с. 40].

Підприємництво в аграрній сфері – складне та багатогранне явище, яке набуває різних форм. Ця різноманітність дозволяє ор-

ганізувати підприємницьку діяльність конкретною особою на конкретній території таким чином, щоб найкращим чином використувати ресурсну базу та отримувати максимальну вигоду.

На сьогодні з розвитком аграрного підприємництва держава пов'язує проведення структурних змін на селі, забезпечення впровадження реформ в економіці та вирішення соціальних проблем українського села. Адже задекларований Україною принцип пріоритетності агропромислового комплексу не знаходить практичного втілення. Непослідовність дій, недостатній рівень фінансового забезпечення та відсутність належного реагування на результати державного контролю в системі управління земельними відносинами призводять до погіршення соціально-економічних показників розвитку сільського господарства. Отже, внаслідок відсутності виваженої системи державного управління в аграрній сфері нагромаджується комплекс проблем, які полягають у:

- низькій ефективності сільськогосподарського виробництва в Україні, порівняно з іншими країнами світу;

- загостренні продовольчої проблеми, через незбалансоване споживання продуктів харчування населенням, низький рівень споживання продуктів тваринного походження та імпортозалежність за окремими групами продовольства, передусім по рибі і рибопродуктах, плодах, ягодах та винограду;

- зниженні рівня зайнятості на селі та відсутності якісних робочих місць;

- відставанні доходів сільського населення від доходів міських жителів та зростанні трудової міграції;

- зменшенні чисельності сільського населення;

- погіршенні соціальної інфраструктури на селі;

- виснаженні ґрунтів, погіршенні екології агротериторій [10, с. 21-23].

Вирішення цих проблем завдяки розвитку малого підприємництва на селі дасть змогу пом'якшити проблему зайнятості у сільській місцевості, сприятиме іншим позитивним соціально-економічним перетворенням на селі, забезпечить зростання обсягів вітчизняного агровиробництва.

Найпоширенішими формами підприємств на селі, відповідно до Указу Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки», є [13]: приватні (приватно-орендні) підприємства, фермерські господарства, господарські товариства, сільськогосподарські кооперативи, а також інші суб'єкти господарювання, засновані на приватній власності (приватні формування).

Стрімкий розвиток індивідуалізованого підприємництва в аграрному секторі економіки України можна вважати проміжним етапом у процесі формування різноманітних форм господарювання, становлення яких можливе на основі самостійного та вільного вибору приватних власників. Так, за дослідженнями О.Г. Шпикуляка, інститут власності, який функціонує за існуючих інституціональних умов і національних традицій, поки що неефективний, оскільки у зв'язку з відсутністю відповідних традицій ведення сільського господарства, недоформованості інституційного ринкового середовища, селянин залишається фактично відчуженим від власності на засоби виробництва і результати праці, тому що не може ефективно впливати на їх використання [9, с.137]. Варто зауважити, що розвиток приватної власності на селі виступає основним засобом формування інституційного становлення сільського підприємництва.

Погоджуємося з дослідженнями Б.І. Ковалюка, що реалії формування підприємницького ресурсу на сільських територіях свідчать про наявність суттєвих перешкод. Так, реформи, що проводяться, не завжди відповідають рівню розвитку підприємництва; відбувається надмірне збільшення невизначеності підприємницької діяльності за рахунок домінування умов трансформаційних процесів в економіці; обмеження свободи підприємницької діяльності внаслідок недосконалої інституційного середовища підприємництва [6, с. 133]. Ці проблеми зумовлюють необхідність у розробці ефективної стратегії інноваційно-інвестиційної діяльності підприємницьких структур та стабільній підтримці державою підприємництва на селі.

Для створення сприятливого інституціонального середовища розвитку сільського підприємництва О.Г. Шпикуляк в своїх дослідженнях пропонує провести першочергові заходи, спрямовані, по-перше, на завершення інституціоналізації приватної власності в частині формування інституційних норм капіталізації землі; по-друге, на удосконалення цінового механізму щодо забезпечення справедливого перерозподілу доходів між учасниками продуктового ланцюга; по-третє, на забезпечення функціональності ринкової інфраструктури й подолання асиметрії у поширенні інформації на виробників сільськогосподарської продукції; по-четверте, на підвищення соціальних стандартів сільського розвитку і формування соціального капіталу [16, с. 156]. Отже, на селі необхідним є розвиток інститутів і організаційних форм економічного і соціального змісту, які дали б змогу реалізувати всі окреслені в дослідженні проблеми та активізувати підприємницьку, організаційну та інноваційну діяльність сільського населення України.

Отже, без сумніву, створенню умов підвищення ефективності функціонування аграрного підприємництва повинні сприяти важелі державної політики. При цьому державна підтримка повинна носити стимулюючий характер (розумні дотації, пільгові режими оподаткування, кредитування, інвестування, страхування та ін.), але без захоплення утриманства. Разом з тим держава повинна посилити контроль за ефективністю господарювання, зокрема платіжною дисципліною, процесами ціноутворення, ступенем відкритості ринку. Ми вважаємо, що найбільш раціонально функції підтримки і контролю підприємництва поєднують державні комплексні регіональні програми розвитку підприємництва (рис. 1).

Висновки. Завдяки підприємству в більшості країн світу створюється нові робочі місця та впроваджуються інновації, розвиваються нові ринки та види бізнесу, збільшуються податкові надходження та грошові доходи населення. Воно виступає основою розвитку як окремих секторів економіки, так і держави в цілому.



Рис. 1. Форми і методи впливу держави і регіональних органів влади на забезпечення процесів сприяння розвитку аграрного підприємництва

Джерело: складено автором на основі власних досліджень

Підприємництво є одним із основних чинників формування і розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки.

Без створення інституційних, а також економічних, організаційних та соціальних передумов для підприємництва аграрна економіка України неспроможна функціонувати у конкурентному світі. Сільське підприємство забезпечує максимальну реалізацію професійного і творчого потенціалу селянина, ефективне використання матеріальних факторів виробництва і робочої сили. Найбільшими перешкодами для здійснення під-

приємницької діяльності в аграрній сфері України на сьогодні є політична нестабільність, корупція, важкий доступ до фінансування, неефективне податкове регулювання, нестабільність уряду та можливість переворотів, неефективність державного управління, високий рівень інфляції, високі ставки оподаткування.

Вважаємо, що найбільш раціонально функції підтримки і контролю підприємництва поєднують державні комплексні регіональні програми розвитку підприємництва.

Список літератури

1. Бузмакова Т.И. Духовно-нравственные основы российского предпринимательства: история и современность / Т.И. Бузмакова, Т.Ю. Кирилина // Вопросы региональной экономики. – 2011. – № 4. – Т. 9 – С. 119-129.
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. / З.С. Варналій. – К. : Знання; КОО, 2001. – 277 с.
3. Варналій З.С. Основи підприємництва : навчальний посібник / З.С. Варналій. – К. : Вид-во «Знання»-Прес, 2002. – 239 с.
4. Васильєва Л.М. Поняття і сутність підприємництва / Л.М. Васильєва // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2010. – №1. / [Електронний ресурс] : Веб-сайт Національної бібліотеки ім. В.І. Вернадського. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/vddau/2010_1/pdf/38.pdf
5. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18, № 19–20, № 21–22. — Ст. 144.
6. Ковалюк Б.І. Проблеми розвитку сільського підприємництва в Україні / Б.І. Ковалюк // Економіка АПК. – 2010. – № 2. – С. 130–134.

7. Купчак Б.Ф. Підприємництво : суть та умови здійснення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 243-249.
8. Малік М. Й. Розвиток підприємництва в аграрному секторі економіки / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК, 2006. – № 4. – С.3–10.
9. Малік М.Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. - № 7. – С. 132–139.
10. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналіт. доп. / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко. – К. : Вид-во НІСД, 2012. – 88 с.
11. Основи аграрного підприємництва: наукове видання / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.В. Зіновчук и др; За ред. М.Й. Маліка. - К. : [б. и.], 2000. - 582 с.
12. Предпринимательство : учебник для студентов экономических вузов / М.Г. Лапуста, А.Г. Поршневу, Ю.Л. Старостин, Л.Г. Скамай– М. : ИНФРА-М, 2000. – 448 с.
13. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки: Указ Президента України від 03.12.1999 р. № 1529/99 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/_l_doc2.nsf/link1/ed_1999_12_03/U1529_99.html.
14. Семенов А.И. Предпринимательская логистика. / А.И. Семенов. – СПб: Политехника, 1997. – 349 с.
15. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие / И.К. Шевченко. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 2004. – 92 с.
16. Шпикуляк О.Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150–157.

Summary. *Through entrepreneurship in most countries creates new jobs and introducing innovation, developing new markets and businesses, increased tax revenues and incomes of the population. It serves as a basis for the development of certain economic sectors and the state as a whole. Entrepreneurship is one of the key factors in the formation and development of the social market economy.*

The article analyzes the views of economists on the nature of business as market institutions and especially its development in agriculture. Found that in their opinion there are two approaches to ascertaining the nature of the concept - the first approach defines entrepreneurship as another type of economic activity that is different from the actual business two grounds - independence and initiative; The second approach involves the disclosure of entrepreneurship as a special characteristic of individuals - entrepreneurs personal characteristics, which are transforming their business activities to business.

Without the creation of institutional and economic, organizational and social conditions for entrepreneurship agrarian economy Ukraine can not operate in a competitive world. Rural Entrepreneurship provides maximum realization of professional and creative potential farmer, efficient use of material inputs and labor. The biggest obstacle to doing business in the field of Agricultural Ukraine today is political instability, corruption, difficult access to financing, inefficient tax regulations, government instability and the possibility of coups, inefficient public administration, high inflation, high tax rates.

We believe that the most rational functions support and control enterprise combining state integrated regional business development programs

Keywords: *business, agriculture, institutional environment, regional business development programs*

УДК 004.738.5:658.

Серських Н.С.
к.е.н, доцент кафедри маркетингу
Таврійського державного агротехнологічного університету,
м. Мелітополь

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ В АГРОБІЗНЕСІ

Анотація. В статті проаналізовано динаміку використання інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, розглянуто основні напрями та проблеми впровадження моделі електронної комерції B2B в діяльність підприємств аграрного сектору. Визначено шляхи вирішення цих проблем.

Ключові слова: електронна комерція, сектор B2B, електронний торговельний майданчик, електронна біржа.

Постановка проблеми. Сучасна епоха глобалізації ринкових процесів призводить до необхідності використання передових технологій в усіх галузях аграрного виробництва, особливо це стосується реалізації виробленої продукції. Одним з пріоритетних напрямів процесу глобалізації є розвиток електронного бізнесу та зокрема електронної комерції. Варто зауважити, що великі сільськогосподарські підприємства мають в своєму розпорядженні ресурси та можливість для ведення торгівлі з використанням інновацій, тоді як дрібні товаровиробники залишаються осторонь від цього процесу.

Електронна комерція – важлива складова сучасного бізнесу, в загальному розумінні вона означає проведення торговельних операцій за допомогою мережі Інтернет. Всесвітня мережа розвивається настільки стрімко, що залучує у процес свого розвитку абсолютно всі галузі економіки, тому розгляд цього питання для аграріїв набуває особливого сенсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку електронного бізнесу та електронної комерції присвятили свої праці вітчизняні та іноземні науковці – Н.С. Меджибовська, Д.Г. Легеза, М. Харрисон та інші. Однак питання використання інструментів електронної комерції в аграрному секторі потребують більш глибокого вивчення та висвітлення.

Виклад основного матеріалу. За даними відомої консалтингової компанії Gemius, Інтернет-аудиторія в Україні постійно зростає. У порівнянні із 2009 роком кількість активних користувачів старше чотирнадцяти

років зросла на 78 %, або на 6 млн.[2] Результати цих досліджень є вкрай важливими, оскільки дають можливість відстежити зростання користувачів, які проживають в сільській місцевості. Оскільки сільськогосподарські підприємства зазвичай розташовані на периферії, їхні власники, як правило, мешкають там же.

На рисунку 1 зображено динаміку зростання Інтернет аудиторії України за останні п'ять років. Як бачимо, кількість користувачів мережі в сільській місцевості, як і взагалі, непохитно зростає. У 2010 році у порівнянні із 2009 загальна Інтернет –аудиторія зросла на 29%, або на 2,3 мільйони людей; у 2011 – на 26,2% (2,6 млн. користувачів), порівняно із 2010 роком; 2012 та 2013 роки зростання аудиторії дещо сповільнилося – 12% та 11% відповідно. Тим не менш, як зазначалося вище, загальне зростання за п'ять років склало майже 80%.

Динаміка зростання Інтернет-аудиторії серед жителів сільської місцевості також достатньо красномовна. Якщо у 2009 році тільки 470 тис. людей користувалося мережею, то у 2011 році ця цифра склала вже 570 тисяч (19%), а у 2013 – 770 тис. користувачів. Загалом за аналізований період кількість сільської аудиторії збільшилась на 51%, або майже на 240 тисяч користувачів.

Останні дані, отримані компанією Gemius в червні 2014 року, демонструють зростання загальної аудиторії на 12%, сільської – на 19,1%, в порівнянні із червнем 2013 року. Тобто, ми маємо підстави стверджувати, що кількість користувачів всесвітньої мережі в Україні зростає досить швидкими темпами.



Рис. 1. Динаміка зростання Інтернет-аудиторії України

Варто окремо виділити Інтернет-аудиторію Півдня України, до якої входять

чотири області: Запорізька, Миколаївська, Одеська, Херсонська, а також АР Крим.

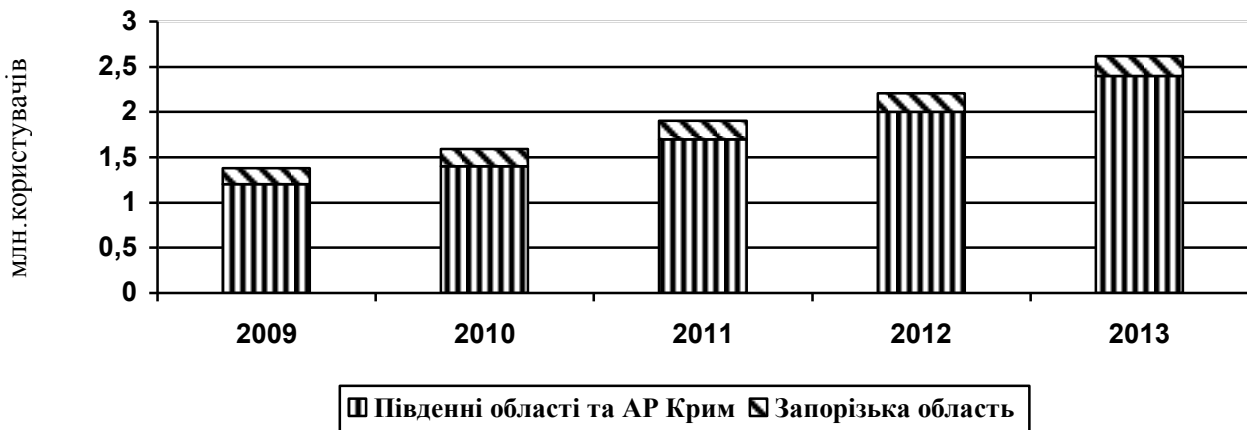


Рис.2 Динаміка зростання Інтернет-аудиторії Півдня України

Як бачимо, загальноукраїнська тенденція збільшення кількості Інтернет-користувачів зберігається і для південних областей України. Причому Запорізька область за інтенсивністю зростання аудиторії займає третє місце після Одеської та АР Крим. На перше півріччя 2014 року зріст кількості користувачів дещо сповільнився, якщо у 2013, порівняно із 2012 роком він склав 0,1%, то у 2014 – впав на 0,7%. Таке ж сповільнення спостерігалось і в Запорізькій області.

Законом України від 09.01.2007 року «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 ро-

ки» [1], передбачено державну підтримку у стимулюванні впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життя, в тому числі у бізнес та виробництво. Таким чином, формування інформаційного суспільства, інформатизація агробізнесу, використання інструментів електронної комерції є однією із пріоритетних задач держави. На жаль, низька ефективність використання матеріальних ресурсів, спрямованих на вирішення цього питання, створює низку проблем для сучасних агровиробників, а саме:

недостатній рівень комп'ютерної та інформаційної грамотності сільського населення;

низька кількість кваліфікованих кадрів, готових працювати на периферії;

слабкий розвиток нормативно-правової бази в галузі електронної комерції;

недосконалість державної підтримки виробництва та впровадження засобів інформаційно-комунікаційної сфери;

нерівномірність доступу населення до засобів комп'ютерної та комунікаційної мережі.

Для сучасних товаровиробників аграрної сфери одним із пріоритетних напрямів електронної комерції є сектор Business-to-Business (B2B). Система B2B передбачає здійснення торгівельних операцій між комерційними підприємствами, на відміну від сектора електронної комерції B2C (Business-to-Consumer), коли другим учасником процесу обов'язково є кінцевий споживач. Дрібні сільськогосподарські товаровиробники реалізують продукцію, що потребує подальшої обробки, тому сектор B2B, на нашу думку є для них оптимальним.

Головними елементами електронної комерції сектору B2B для реалізації сільськогосподарської продукції є:

Електронні торгівельні майданчики – надають змогу формувати власні каталоги продукції, шукати клієнтів та постачальників, рекламувати продукцію, розміщувати прас-листи тощо. За рейтингом пошукової системи Google.com в топ українських торгівельних майданчиків входять: b2b-center.ua, ts.ua, zakupki.ua, fabricant.ua, ua.kompass.com.

Електронні аукціони – як правило, включають функції електронних торгівельних майданчиків, та на відміну від останніх, дозволяють клієнтам конкурувати за право укладення контрактів. Найбільш відомим українським Інтернет-аукціоном сектору B2B є tenderpro.com.ua.

Електронні біржі – найбільш затребувана та найменш розвинена в Україні модель електронної комерції в аграрному виробни-

цтві. Використання послуг електронної біржі надасть змогу товаровиробникам зробити бізнес більш прозорим. Механізми визначення реалізаційних цін на сільськогосподарську продукцію в режимі реального часу, використання стандартизованих контрактів, торгівля ф'ючерсами та опціонами, можливість виходу на міжнародний ринок – ось невеликий перелік переваг, які може надати участь у торгівельних операціях на електронній біржі. На превеликий жаль розвиток навіть офлайнового біржового ринку в Україні відбувається вкрай повільно, розвиток електронного біржового ринку – в ще гіршому стані. Це обумовлено багатьма факторами, основними з яких є тінізація економіки та недосконалість законодавчої бази для електронного бізнесу та електронної комерції.

Висновки. Проблеми з доступом до комунікаційних та комп'ютерних мереж, низький рівень комп'ютерної грамотності, недостатня обізнаність сільського населення щодо необхідності використання інновацій та недосконалість нормативно-правова база щодо електронного бізнесу – низка факторів, які заважають розвитку електронної комерції в агробізнесі.

Для вирішення вищезначених питань необхідно:

координувати діяльність органів державного управління та місцевого самоврядування щодо формування розвиненої інформаційної інфраструктури;

створювати національні інформаційні ресурси, особливо для аграрного сектору економіки;

вдосконалити нормативно-правову базу, яка стосується електронної торгівлі та електронного бізнесу

забезпечити доступ до інформаційних мереж та комунікаційних послуг жителям всіх населених пунктів України.

Слід відмітити, що важлива роль у розв'язанні вказаних проблем приділяється закладам освіти і науки, як основним джерелам фундаментальних академічних знань.

Список літератури

1. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» // Відомості Верховної Ради. - 2007. - №12. - ст.102

2. Інтернет-аудиторія України 2009-2014 рр [Електронний ресурс] / Отчёты и презентации.- Режим доступу : www.gemius.com.ua/otchety-i-prezentacii.html
3. Лєгеца Д.Г. Електронна комерція сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] / Д.Г. Лєгеца // Наукові статті. – 01.10.2009. - Режим доступу : http://www.vuzlib.com.ua/articles/book/27024Elektronna_komer_silsko/1.html
4. Меджибовська Н.С. Електронний бізнес промислових підприємств [Електронний ресурс]/ Н.С. Меджибовська // Економічний форум. - 1.2014. - Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua
5. Harrison M. Why Is Business-to-Business Marketing Special? [Електронний ресурс] / M. Harrison, P. Hague, N. Hague // B2B Market Research Company. Market Research Firm. B2B International. – 28.01.2006. – Режим доступу: http://www.b2binternational.com/assets/whitepapers/pdf/b2b_marketing.pdf

***Summary.** The modern era of globalization market processes leading to the need for advanced technology in all sectors of agriculture, especially the implementation of production. One of the priorities of globalization is the development of e-business and e-commerce in particular. It should be noted that the large farms lack the resources and opportunities for doing business with the use of innovation, while small producers remain aloof from the process.*

Nationwide trend of increasing number of Internet users is stored and southern regions of Ukraine. And Zaporizhzhya region intensity increase audience ranked third after Odessa and Crimea.

Problems with access to communications and computer networks, low computer literacy and an understanding of the rural population about the need for innovation and imperfect regulatory framework for e-business - a number of factors that hinder the development of e-commerce in agribusiness.

For small agricultural producers a priority e-commerce sector is Business-to-Business (B2B). The system provides for B2B trade transactions between businesses, as opposed to sector e-commerce B2C (Business-to-Consumer), while the second participant in the process necessarily end user. Small agricultural producers sell products that require further processing, because the B2B sector, we believe is best for them.

To solve the above named issues should: to coordinate the activities of state and local government management on the formation of a developed information infrastructure; to create a national information resources, especially in the agricultural sector; to improve the legal framework concerning e-commerce and e-business; to provide access to information networks and communication services to residents of all settlements of Ukraine.

УДК: 338:328.185

Шпикуляк О.Г.,
д.е.н., доцент, декан економічного факультету
Прутська О.О.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту
Вінницький національний аграрний університет

НЕФОРМАЛЬНІ ПРАКТИКИ В УМОВАХ ПОСТСОЦІАЛІСТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Анотація В статті розглянуто різні підходи до визначення сутності, форм та типів корупції в умовах постсоціалістичної трансформації. Зроблено висновок про необхідність дослідження корупції в історичному й культурному контексті з урахуванням неформальних практик, притаманих різним суспільствам. Наголошено, що способи вимірювання рівня корупції за допомогою індексів мають суб'єктивний характер і є недостатніми для оцінки ефективності антикорупційних заходів. Запропоновано комплексний підхід до боротьби з корупцією, який передбачає як економічні, так і заходи, спрямовані на відповідну зміну інституційного середовища: ліквідацію монопольного всевладного становища бюрократії, розвиток політичної і економічної конкуренції, становлення й розбудову інститутів громадянського суспільства, забезпечення верховенства права, удосконалення застосування інструментів примусу.

Ключові слова: неформальні практики, корупція, способи вимірювання корупції, індекси корупції, антикорупційна політика.

Постановка проблеми Корупцію називають одним з головних негативних явищ, що супроводжують процеси постсоціалістичної трансформації суспільства. Рецепти її обмеження пропонуються на основі глобальної корупційної парадигми, сутність якої полягає у фіксації явища в агрегованих кількісних показниках і боротьбі за їх покращення. Між тим, практика реального життя демонструє неспроможність зазначеного універсального підходу розв'язати проблему без урахування історичних, соціокультурних та інших місцевих особливостей. Існуюча корупційна парадигма повинна бути доповнена і деталізована в розрізі окремих неформальних практик, типових для різних країн, що дозволить виявити способи виправдання, механізми залученості, перспективи й шляхи обмеження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Аналізу корупційної діяльності присвячено праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких слід назвати Л.Багрій-Шахматова, О. Барановського, С.Барсукову, А. Бову, Т. Кошечкіну, О.Леденеву, М.Мельник, О.Длугопольського та інших. Українські вчені творчо розвинули наукові підходи, закладені ще у 70-х роках ХХ ст. західними вченими – Г.Таллоком, Е.Крюгер, Дж. Б'юкененом, Р.Коузом та багатьма іншими.

Не зважаючи на велику кількість публікацій (тисячі статей, монографій, збірників і довідників), в яких розглядаються мікро- і макромоделі корупційної взаємодії, а також багаточисельні статистичні й економетричні моделі, корупція, як і будь-яке інше складне соціально-економічне та політико-правове явище, не тільки не має доведеного рецепту подолання, але навіть не має єдиного канонічного визначення, методології вимірювання, а відтак відсутні науково обґрунтовані програми її подолання. Між тим для країн, що здійснюють постсоціалістичні трансформації, зменшення рівня корупції стало умовою членства в різноманітних міжнародних організаціях, надання допомоги з боку світового співтовариства. Для України проблема подолання корупції розглядається як одна з головних передумов збереження державності і забезпечення подальшого економічного розвитку.

Формулювання цілей статті Метою статті є уточнення сутності, структури, методів вимірювання корупції та визначення передумов і перспектив її обмеження в умовах постсоціалістичної економіки України з врахуванням суб'єктивного сприйняття неформальних практик, типових для нашого суспільства.

Виклад основного матеріалу. Найчастіше під корупцією розуміють ситуацію, коли

бюрократ приймає протиправні рішення, з яких вигоду має інша особа, а сам посадовець отримує від неї незаконну винагороду [1, с.16].

З точки зору концепції трансакційних витрат Р.Коуза, корупція є угодою між організаціями і фізичними особами, яка зменшує трансакційні витрати клієнта, порушуючи формальні та неформальні обмеження, збагачує клієнта, але не має надійних інституційних механізмів забезпечення.

Останнім часом введено в обіг й досить широко обговорюються основні поняття, які використовуються при аналізі корупції: побутова й ділова корупція, комерційне хабарництво і політична корупція, корупційні ринки, стратегія поведінки корупціонерів, рентоорієнтована поведінка тощо. Російськими дослідниками запропонована класифікація корупції, яка ґрунтується на історико-культурних відмінностях: західна, східна, латиноамериканська, африканська, соціалістична, пострадянська корупції [2, с.6-8].

Узагальнення літературних джерел дозволяє виділити типи корупції в залежності від типу корупційної поведінки, серед яких слід назвати хабарництво, відкат, підкуп, здирництво, непотизм, фаворитизм. Практичний досвід дає підстави стверджувати, що всі ці типи корупції достатньо поширені в Україні.

Подібні класифікації, віддзеркалюючи наші уяви про корупцію, водночас породжують сумніви в принциповій можливості сформулювати єдине визначення, яке адекватно розкривало б сутність цього явища. Тут ми погоджуємося з думкою російської дослідниці С.Барсукової, яка вважає, що «складність і неоднорідність явища ускладнюють його зведення до єдиної формули» [3, с.119]. Всі існуючі на сьогодні визначення корупції акцентують увагу на двох моментах: корупція є, по-перше, «перехід кордону» від суспільного (ресурсів, мотивів, цілей) до приватного; по-друге, це є «хвороба», відхилення від норми [3, с.120].

На основі узагальнення результатів дослідження сутності корупції можна зробити висновок, що загальна концепція корупційної парадигми передбачає три групи учасників взаємодії: принципал - агент - клієнт. В цій ідеальній моделі принципал (законо-

давча влада) формує правила, дотримання яких клієнтами (населенням, бізнесом) повинні контролювати агенти (чиновники). При цьому корупція виникає у стосунках клієнта (хабародавця) і агента (хабаротримувача), який допускає порушення правил або їхнє селективне використання.

Очевидно, що наведена аналітична конструкція є прийнятною для пояснення сутності корупції в умовах ідеального типу бюрократичного управління, дуже далекого від реалій постсоціалістичної економіки. Наведене позаісторичне розуміння корупції, на нашу думку, не відповідає умовам постсоціалістичних суспільств, зокрема України, де споконвіку була відсутня традиція «верховенству закону», а доступ до влади, ще з часів Російської імперії, сприймався як надійний і легітимний спосіб особистого збагачення. Достатньо пригадати систему «кормління», що існувала в Росії протягом XII – XV ст., коли чиновники отримували від населення все, що необхідно, тобто «кормилися» від свого місця в державній ієрархії. Слід нагадати, що ця система була скасована лише у 1555р. і на утримання чиновників населення почало сплачувати особливий податок. Тільки за часів Івана IV Грозного відбулася перша офіційна страта за отримання хабара, що підтвердило перевід корупційних практик до статусу незаконних.

Практика радянського буття також свідчить про те, що радянські люди оцінювали привабливість будь-якої роботи не тільки з точки зору офіційного заробітку, але й тих неформальних можливостей й доходів, що вона відкривала. Подібні неформальні практики сприймалися суспільством не як хабар, або корупція, а як форма додаткових доходів для певних професійних груп. В цьому плані докорінні зміни в суспільній свідомості українців все ще не відбулися.

Наведені міркування підтверджують необхідність дослідження корупції виключно в історичному й культурному контексті. Аналітичні підходи, що склалися в західній економічній думці, не завжди є адекватними культурній й інституціональній специфіці суспільства. Універсальне розуміння корупції ігнорує той факт, що вона завжди характеризується історичною і культурною визначеністю, укоріненістю. Досліджуючи ко-

рупцію, шукаючи способи її обмеження, не можливо ігнорувати фактор її суб'єктивної оцінки суспільством. Погоджуємося з висновком С.Барсукової і О.Леденьової, що «корупція – це не ситуація (або трансакція), а її інтерпретація з позицій правової й етичної перспективи» [3, с.121]. Там, де корупція – норма, її розуміння як «хвороби», відхилення від норми, втрачає сенс.

Розробка заходів щодо боротьби з корупцією передбачає визначення певних кількісних критеріїв, які давали б можливість оцінити результативність запропонованих кроків. Сучасна економічна наука пропонує використання різноманітних індексів і показників кількісної оцінки різних складових корупції, які можна звести до трьох груп показників.

По-перше, індекси на основі репрезентативних опитувань споживачів – підприємців або населення. Опитування підприємців визначають діловий клімат і адміністративний тиск на бізнес, а опитування населення віддзеркалюють суб'єктивну оцінку побутової корупції та ставлення до неї. Індекси Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) і Executive Opinion Survey (WEF) вимірюють «ділову» корупцію.

По-друге, індекси на основі опитування експертів, які визначають вплив корупції на бізнес. Прикладом може слугувати індекс Nations in Transit report (NIT), який демонструє вплив корупції на бізнес і має заполітизований характер, а також International Country Risk Guide (ICRG) – має прикладний

характер як своєрідний путівник для потенційних інвесторів.

По-третє, індекси, що інтегрують інформацію з багатьох джерел. Найвідоміший з таких індексів – Індекс сприйняття корупції, Corruption Perception Index (CPI), який фіксує оцінку рівня корупції з боку аналітиків, політиків, чиновників і бізнесменів. За цим індексом у 2013р. Україна посіла 144 місце зі 177, трохи покращивши свою позицію у порівнянні з 2011 р., коли Україна мала 152-ге місце з 178 країн. Україна «впевнено» перебуває у групі «високого ризику» (“high risk”) разом з такими країнами, як Камерун, Іран, Нігерія, Центральноафриканська Республіка та Папуа Нова Гвінея [5].

Ще один приклад рейтингової оцінки ключових інститутів наведено в таблиці 1, дані якої, на жаль, не демонструють позитивної динаміки. Наведена інформація щодо кількісної оцінки корупції викликає наступні принципи питання: наскільки отримані оцінки об'єктивні, адекватні й надійні. На жодне з них ми не можемо дати ствердної відповіді, адже всі індекси ґрунтуються на суб'єктивній оцінці респондентів. Всі кількісні оцінки стосуються не корупції як такої, а її суб'єктивного сприйняття респондентами, які можуть перебувати під впливом ЗМІ, залежати від стану антикорупційної політики в суспільстві, тощо. Зрештою відповідь респондента може визначатися бажанням легітимізувати власну, не завжди законну, поведінку, або навпаки, виражати протест, незадоволення владою й усталеною практикою.

Таблиця 1.

Рейтингова оцінка ключових інститутів у рамках глобального індексу конкурентоспроможності України, 2011-2014 рр. [6]

Індикатор	Роки			
	2011-2012		2013-2014	
	Бал (1-7)	Рейтинг зі 139 країн	Бал (1-7)	Рейтинг зі 139 країн
Довіра суспільства до уряду	2,0	120	2,2	117
Незаконні виплати і хабарі	2,7	133	2,8	130
Фаворитизм у рішеннях урядовців	2,5	128	2,3	133
Прозорість державної політики	4,0	126	3,5	130

Таким чином, подібні оцінки рівня корупції мають суто інформаційний характер, виступають певним «дороговказом» і орієнтиром для бізнесу, який планує робити інвестиції в ту чи іншу країну. За оцінкою фахівців, методологія цих індексів не дає достатніх підстав для аналізу динаміки корупції в конкретній країні [3, с.125], проте ці індекси, особливо СРІ (Індекс сприйняття корупції) регулярно публікуються в ЗМІ і суттєво впливають на сприйняття країни на світовій арені.

Існують дві альтернативні концепції щодо ролі корупції в економіці. Позитивна роль корупції відводиться у короткостроковому періоді, протягом якого вона може дещо підвищити ефективність економіки, виконуючи функції «змащування коліс», як спосіб уникнення надто жорстоких законодавчих норм або «мінімізувати середню вартість чекання у черзі» [1, с.20]. Проте негативний погляд на корупцію має набагато більше аргументів. Серед них: «перекручування» системи розподілу доходів, «підрив» бюджетної політики, завищення трансакційних витрат, що призводить до зростання цін на 10-100%, корупція стає джерелом подальшого розгортання й зростання корупції, викликає деградацію людського капіталу через ураження систем освіти, охорони здоров'я, людських цінностей.

Найбільш корумпованими сферами в Україні вважаються інвестиційні проекти, приватизація державних підприємств, державні закупівлі, питання землевласності та землекористування, дозвольно-реєстраційні процедури, надання податкових пільг і державних преференцій, освіта, охорона здоров'я, правоохоронні органи та судова система. Заважає корупція й аграрному сектору. Як показують результати опитування, проведеного на початку 2012 р. соціологічною службою Центру Разумкова, мешканці українських сіл серед проблем, що потребують першочергового розв'язання, називають необхідність соціального розвитку села (43 %), боротьбу з корупцією (31,6%) і тільки після цього розглядаються дотації з бюджету аграрним виробникам (31%) [4].

Міжнародні організації пропонують єдині для будь-яких країн рецепти антикорупційної політики. Йдеться про розвиток грома-

дянського суспільства, демократизацію політичного життя і лібералізацію економіки. Науковці виділяють два блоки вирішення проблем корупції – економічний та інституційний.

Перший блок складають заходи, спрямовані на зменшення дискретних функцій бюрократії, створення умов високого соціального забезпечення чиновників, втрата яких при можливому покаранні була б відчутною, формування широкого середнього класу й повноцінних власників. Сам по собі цей набір заходів не в змозі забезпечити обмеження корупційної поведінки.

За одним із визначень, корупція - є однією з форм адаптації до дефектів інституційного середовища. Тому не менш важливим є створення якісного інституційного середовища в країні, яке забезпечувало б удосконалення діяльності й посилення ролі інститутів громадянського суспільства (ЗМІ, профспілки, суспільні організації); гарантувало відкритість відомчих систем і належного громадського контролю; сприяло зниженню «хаборомісткості» чинного законодавства, гарантувало б забезпечення прав власності і незалежне судочинство.

Проте, на наше переконання, боротьба з корупцією повинна враховувати національний контекст, сформовані традиції, культуру й менталітет нації. Історичний досвід сформував суперечливе ставлення українців до корупції: всі від неї втомилися, проте навчилися отримувати від неї певну користь. Тому спостерігається бажання припинити корупційні практики для «інших», залишивши їх для «себе».

Досвід Грузії свідчить про виняткову роль у боротьбі з корупцією такого фактора як політична воля керівництва країни. Саме політична воля, підкріплена довірою громадянського суспільства до антикорупційних реформ, зміна кадрового складу найбільш «хабаромістких» служб у поєднанні з суттєвим підвищенням середньої заробітної плати в таких організаціях, широке впровадження систем електронного урядування, гласність і прозорість антикорупційних розслідувань дозволили країні досягти вражаючого успіху. Як результат, в 2010 р. тільки 2% громадян Грузії визнавали необхідність

сплати неофіційних платежів для отримання суспільних благ, гарантованих державою.

Сьогодні, коли корупція в Україні перетворилася на один з головних інструментів розв'язання проблем економічної (і не тільки) взаємодії, її обмеження можливе лише за умов, коли інші практики, не засновані на тінювих стосунках і корупції, постійно, протягом тривалого часу доводитимуть свою ефективність і здатність скоріше, дешевше, надійніше розв'язувати проблеми, що виникають. Ринкова поведінка – це раціональна поведінка. Люди будуть уникати корупції за умови наявності більш легкого, ефективного і дешевого шляху економічної взаємодії.

Висновки. Боротьба з корупцією вимагає комплексного підходу, який передбачає як економічні, так і заходи, спрямовані на відповідну зміну інституційного середовища: ліквідацію монопольного всевладного становища бюрократії, розвиток політичної і економічної конкуренції, становлення й розбудова інститутів громадянського суспільства, верховенство права, удосконалення застосування інструментів примусу. Однією з головних проблем є те, що витрати, необхідні для подолання корупції, сприймаються суспільством як такі, що суттєво перевищують поточні втрати від самої корупції.

Список літератури

1. Длугопольський О.В. Сучасні погляди на корупцію та мінімізацію її негативного впливу на економіку України/О.В. Длугопольський, Ю.П. Іващук// Економіка України. – 2012. - №9. - С.13 – 24
2. Левин М., Сатаров Г. Коррупция в России: классификация и динамика/ М. Левин, Г.Сатаров// Вопросы экономики. – 2012. - №10. – С.4 - 29
3. Барсукова С., Леденева А. От глобальной коррупционной парадигмы к изучению неформальных практик: различие в подходах аудсайдеров и инсайдеров/С.Барсукова, А.Леденева// Вопросы экономики. – 2014. - №2. – С.118 – 132.
4. Шангіна Л. Про землю, або нотатки на полях інтерв'ю президента. – Дзеркало тижня. – 2012. – 2 березня. -№8.
5. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/en/content/4053.html>
6. The Global Competitiveness Report 2011-2012, 2013-2014: Full Data Edition is published by the World Economic Forum within the framework of The Global Benchmarking Network / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin etc. Geneva, 2014.- P.354.

Summary.

Statement of the problem The ways to reduce corruption are based on global corruption paradigm. The current corruption paradigm must be supplemented and detailed in individual informal practices. The purposes of the study is clarify the nature, structure, methods of measuring corruption and determine conditions and prospects of its limitations in terms of post-socialist economy of Ukraine, taking into account the subjective perception of informal practices

Results of research It is concluded the need to study corruption in the historical and cultural context, taking into account informal practices typical for different societies. Emphasized that measure the level of corruption by indexes are subjective and are insufficient to assess the effectiveness of anti-corruption measures. Nonhistorical understanding of corruption does not meet the post-socialist societies, including Ukraine. The fight against corruption should take into account the national context, tradition, culture and mentality of the nation. The following measures are proposed to combat corruption: elimination of monopoly-powerful bureaucracy situation, the development of political and economic competition, formation and development of civil society, rule of law, improving the use of enforcement instruments.

Conclusions Fighting corruption requires a comprehensive approach that involves both economic and institutional measures to corresponding change in the institutional environment. People will avoid corruption behavior in existence easier, efficient and cheap way of economic cooperation.

Keywords: informal practices, corruption, ways of corruption measuring, corruption index, anti-corruption policy.

УДК 338.436

Яворська Т.І, д.е.н., професор,
кафедра економіки підприємств,
Таврійський державний агротехнологічний університет
Франчук І. Б., к.е.н., доцент
кафедра менеджменту,
Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій

ТРАНСФОРМАЦІЯ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІ СТРУКТУРИ

Анотація. Розглянуто соціально-економічні передумови становлення особистих селянських господарств як суб'єктів підприємницької діяльності. Виділено основні стримуючі чинники їхнього розвитку як повноцінної складової аграрного сектору. Показано приклад диференціації особистих селянських господарств за рівнем доходу від продажу сільськогосподарської продукції. Наведено основні напрями, інституційні передумови та можливості трансформації особистих селянських господарств у підприємницькі структури.

Ключові слова: особисті селянські господарства, підприємництво, особисті селянські господарства товарного спрямування, трансформація особистих селянських господарств.

Постановка проблеми. Аналіз довгострокової політики аграрного розвитку більшості розвинутих держав підтверджує, що така політика базується на концепції сталого розвитку, яка передбачає підвищення якості життя нинішнього і наступних поколінь, що оцінюється, виходячи із системи комплексних соціальних, екологічних й економічних показників. У цьому контексті треба визначити й ефективність функціонування усіх організаційно-правових форм сільського господарювання. Визнано, що у забезпеченні сталого розвитку сільського господарства України ключову роль відіграють малі форми господарювання, зокрема особисті селянські господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасних особливостей функціонування особистих селянських господарств, формування їх правового та соціально-економічного статусу знайшли своє відображення в працях таких вчених-економістів як В. К. Збарського, Ю. П. Макаренка, М. Й. Маліка, В. Я. Месель-Веселяка, І. В. Свиноуса, О. М. Онищенко, І. В. Прокопи, В. В. Юрчишина та ін.

Проте, на нашу думку, потребують подальшого вивчення сучасні тенденції розвитку особистих селянських господарств як сукупності неоднорідних господарюючих суб'єктів, вагома частка яких здійснює свою діяльність за принципами вільного підприємництва.

Формулювання цілей статті. Дослідження формування особистих селянських господарств вимагає визначення напрямів їх трансформації у відповідності до характеру виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції та можливості надання інших послуг. Мета роботи полягає у визначенні перспектив функціонування особистих селянських господарств як складової аграрного підприємництва та ролі державних інститутів у їхньому подальшому розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сучасна економічна політика в Україні, на противагу країнам з ринковою економікою, поки що спирається на ідеології, яка відображає інтереси монополістів і великих господарств. Тільки в останні роки держава почала декларувати розвиток сільського господарства за трьома напрямками. Першим напрямком залишався розвиток великотоварного виробництва, другим – фермерства і третім — господарств приватного сектору. Проте дієвих кроків щодо реалізації аграрної політики щодо другого та третього напрямків на практиці не відбувалося.

Між тим особисті селянські господарства, або ж господарства приватного сектору на сьогодні володіють багатьма господарськими характеристиками, що відображають їхній потенціал як товаровиробників і підприємців. По-перше, ділянки, які використовуються особистими селянськими господарствами перевищують встановлену Земельним

кодексом України граничну для сільських присадибних ділянок площу (0,25 га). По-друге, наприклад у 2012 році, 46,1 % цих господарств розширили своє землекористування понад граничну норму особистих селянських господарств, визначену Земельним кодексом України (2 га). По-третє, можливості зазначеного розширення площ супроводжуються певними ознаками капіталізації, представленими тенденцією до розширення власної технічної бази та використання сторонньої робочої сили. У 2012 році господарства населення виробили картоплі понад 90%, овочів – 86%, молока – 78%, м'яса яловичини – 75% та свинини – 57% [8]. У поєднанні зі зростанням товарності виробленої продукції та чисельності членів особистих селянських господарств, для яких вони стали єдиним видом зайнятості, це свідчить про наявність у частини з них складових підприємницької діяльності [1].

Водночас, особисті селянські господарства згідно Закону України «Про особисте селянське господарство» не є підприємницькими структурами. Вони у даному законі визначені як такі, що проводять господарську діяльність « без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму» [5].

Аналіз реальної практики функціонування особистих селянських господарств протягом останніх років дозволив виділити основні стримуючі чинники їхнього розвитку як повноцінної складової вітчизняного аграрного сектору. До них можна віднести низьку частку обстежених господарств, які займаються сільськогосподарською діяльністю; відсутність даних про економічну ефективність сільськогосподарської діяльності, що в поєднанні з першим чинником по суті переводить особисті селянські господарства в розряд тіньової економіки; залишки синдрому «підсобності», нав'язаного особистим

селянським господарствам за часів колгоспно-радгоспного господарювання; практичне витіснення їх із системи державної підтримки сільського господарства; ігнорування потреб особистих селянських господарств у процесі формування ринкової інфраструктури аграрного сектору; непорядкованість трудового статусу осіб, зайнятих в особистих селянських господарствах, виведення їх за межі системи державного соціального страхування.

Неоднорідність господарств населення щодо напрямів та мети господарської діяльності вимагає, на нашу думку, їхньої чіткої диференціації. У типології сімейних ферм США базовим критерієм визначення ферми є показник обсягу продажу сільськогосподарської продукції, згідно з яким фермою вважається господарство, виручка від реалізації сільськогосподарської продукції якого становить не менше 1 тис. дол. на рік.

За дослідженнями І.В. Прокопи, Т.В. Беркути та М. Г. Бетлій господарства сільського населення за рівнем доходу від продажу сільськогосподарської продукції розподіляються так: споживчі – 37%, товарні – 25, зі змішаним характером – 38%. За більш уточненим викладеним методичним підходом авторів можна оцінити частку господарств товарного типу на рівні 26–27%, частка споживчих господарств становить 47–50%, змішаного типу – 23–27% [3].

Отже майже половину селянських господарств можна розглядати як споживчі, понад 1/4 – як господарства товарного типу і ще близько 1/4 – як господарства змішаного типу. Напрями трансформації особистих селянських господарств у структури підприємницького типу наведено на рисунку 1.

Особисті селянські господарства споживчого типу, які в міру тих чи інших причин не можуть займатися сільськогосподарською діяльністю мають можливість, наприклад, надавати послуги у сфері сільського зеленого туризму. Право особистих селянських господарств займатися сільським зеленим туризмом, як уже згадувалося вище, визначено в статті 1 Закону України «Про особисте селянське господарство», № 742 від 15.05.2003 р. [5].

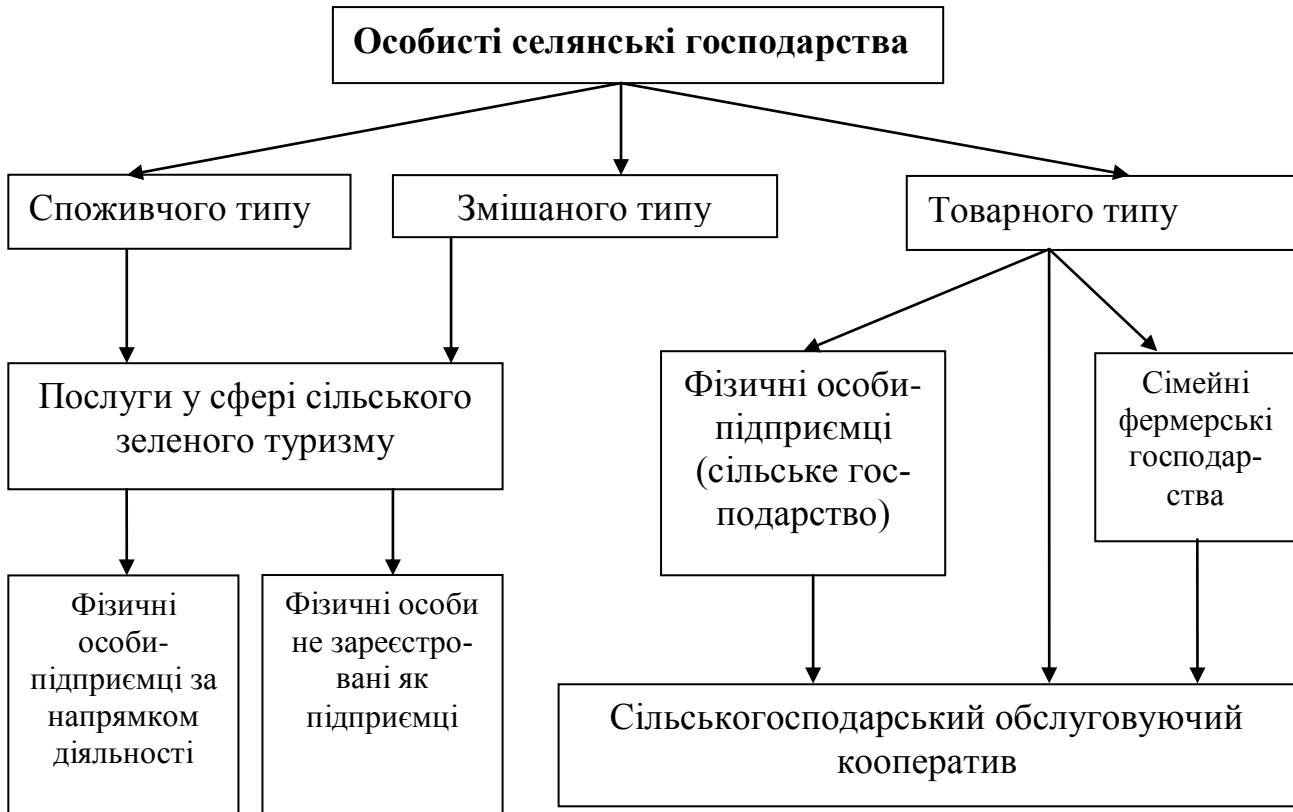


Рис. 1. Напрями трансформації особистих селянських господарств у підприємницьку структуру

Джерело: авторська розробка.

Сільський зелений туризм як вид діяльності, що не відноситься до підприємницької, включає, зокрема, надання послуг з розміщення та харчування туристів. Для надання послуг із розміщення та харчування туристів власнику садиби не обов'язково реєструватися як приватному підприємцю (стаття 9 Закону України «Про туризм») [6].

Особисті селянські господарства споживчого типу можуть зареєструватися як фізичні особи-підприємці і надавати ширше коло послуг у сфері сільського зеленого туризму, наприклад організувати туристичний супровід тощо. Наявність бізнес-плану надає можливість власникам таких господарств одержати дотацію безробітним на започаткування власної справи у сфері сільського зеленого туризму.

Особисті селянські господарства змішаного типу також можуть надавати послуги у сфері сільського зеленого туризму паралельно із виробництвом та реалізацією сільськогосподарської продукції. Оскільки поєднувати такі різні види діяльності важко, та-

ким господарствам доцільно об'єднуватися між собою, створювати обслуговуючі кооперативи.

Найбільше шансів трансформуватися у підприємницьку структуру мають особисті селянські господарства товарного спрямування. Дослідження свідчать, що особисті селянські господарства, які намагаються збути свою продукцію, втрачають 6-10 % доходу в порівнянні з фермерськими господарствами [9].

Найбільш реальним кроком у підвищенні ефективності діяльності особистих селянських господарств товарного спрямування є трансформація їх фермерські господарства та реєстрація приватними підприємцями. Такі господарства можуть вести свою діяльність без офіційної реєстрації, окремо, або через об'єднання у сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

Проте для повного використання потенціалу товарних особистих селянських господарств, заохочення їх до надання офіційного статусу, державою необхідно створити

сприятливі умови для їх нормального функціонування, основними з яких є:

надання товарним особистим селянським господарствам та фізичним особам-підприємцям можливості одержання пільгових кредитів на три роки. Для забезпечення кращого доступу до кредитних ресурсів створити спеціальні фонди (наприклад Європейський аграрний фонд розвитку сільської місцевості, який діє у європейських країнах);

звільнення новостворених сімейних фермерських господарств від сплати всіх податків терміном на п'ять років та надання їм одноразової допомоги;

надання законодавчої можливості функціонування товарних особистих селянських господарств зі статусом фермерських господарств як із створенням, так і без створення юридичної особи;

ухвалення державних програм підтримки розвитку сімейних фермерських господарств та передбачити законодавче трактування поняття «сімейне фермерське господарство», «сімейна ферма».

Висновки. Українські селяни завжди відзначалися працьовитістю та підприємницьким хистом. Проте вагома частка особистих селянських господарств навіть із явно вираженим підприємницьким напрямом діяльності сьогодні не вважають для себе привабливим одержання статусу офіційного підприємця.

Добровільність переходу особистих селянських господарств в офіційний підприє-

мницький статус має опиратися на забезпечення інституційних умов його привабливості. До них можна віднести в першу чергу поширення на особисті селянські господарства переваг спрощеної системи оподаткування й обліку, одержувача державної допомоги, учасника різного роду цільових програм, прозорих ринків продукції та засобів виробництва.

Для особистих селянських господарств споживчого та змішаного типів також мають бути передбачені спеціальні програми підтримки, незважаючи на те набули вони підприємницького статусу, чи ні. Такі програми мають бути направлені в першу чергу на кооперування таких господарств при організації пасовищ, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

Окремим напрямом для надання підприємницького статусу особистим селянським господарствам має стати розвиток сільського зеленого туризму. Для цього також необхідна розробка спеціальних програм підтримки, яка би передбачала наприклад субсидування державою процентних ставок по кредитах, залучення комерційних банків до кредитування, в тому числі через механізм мікрофінансування тощо.

Для прискорення процесу трансформації особистих селянських господарств у підприємницькі структури необхідне створення правових, економічних і соціальних передумов, і в першу чергу підготовка відповідних законодавчих і нормативно-правових документів.

Список літератури

1. Малік М. Й. Теоретичні засади та напрями трансформації особистих селянських господарств / М. Й. Малік, В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2013. - № 5. – С. 87-95.
2. Месель-Веселяк В. Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / В. Я. Месель-Веселяк // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матер. Дванадцятих річних зборів Всеукр. конг. економістів-аграрників (25-26 лют. 2010 р., м. Київ) / відп. ред. П. Т. Саблук ; ННЦ "ІАЕ". – К., 2010. – С. 11–36.
3. Прокопа І. В. Диференціація господарств населення за характером виробництва: наслідки ринкової трансформації / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута, М. Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 74–89.
4. Прокопа І. На яку модель аграрного сектора має орієнтуватися Україна у стратегічній перспективі? / І. Прокопа, О. Бородіна // Дзеркало тижня. Україна. - № 25 від 5 липня 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/promyshliennost/na-yaku-model-agrarnogo-sektora-maye-oriyentuvatisya-ukrayina-u-strategichniy-perspektivi-.html>
5. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 № 742-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=742-15>.
6. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
7. Рябоконт В.П. Розвиток сільських домогосподарств в умовах трансформації аграрного сектору економіки / В. П. Рябоконт // Економіка АПК. – 2013. - № 9. – С. 12-19.

8. Сільське господарство України за 2012 рік: Статистичний щорічник / Державна служба статистики України; під заг. ред. Н. С. Власенко. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – 402 с.
9. Тернівський Т. Український феномен: особисті селянські господарства мають змінити статус / Тарас Тернівський. - Національний прес-клуб з аграрних та земельних питань. - Рідне село від 13.12.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ridneselo.com/node/9781>.

Summary.

Problem. Areas of personal transformation farms according to the nature of the agricultural products production and marketing are explore.

Results. The socio-economic background of the formation of private farms as businesses: exceeding the limit for rural farmlands area (0.25 ha); tendency to expand subsistence agriculture land over Marginal (2 hectares); capitalization of certain signs and others are considered.

The main constraints of private farms as statistically low share of surveyed households; lack of data on the cost-effectiveness of agricultural activities; displacement of state support to agriculture; ignoring the need for the formation of market infrastructure of the agricultural sector; disorder employment status of people and so on are allocated.

An example of differentiation of private farms by income from the sale of agricultural products is shows. According to his personal farms can be divided into consumer, and mixed type of commodity areas. The main directions of transformation of private farms in different types of businesses are allocated.

Conclusions. Institutional preconditions for the transformation of private farms are: to allow reception of soft loans for three years; release of newly formed family farms from taxes for five years, providing a lump sum; decision-support program of family farms; provide a legal interpretation of the term "family farm", "family farm" and so on.

Keywords: *personal farms, businesses, personal farms commodity orientation, transformation of private farms.*

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 339.138

*Popovych M.I., Assistant
Sidnenko M.V., Senior teacher
International economics and economic theory department
Kremenchuk Institute of Alfred Nobel Dnipropetrovs'k University*

THE FORMATION OF COMMODITY MARKETING STRATEGY OF THE COMPANY IN THE CONTEXT OF INTERNATIONAL ECONOMIC TRENDS

Annotation. The article focuses on the features of international trade development strategies of the company in the context of current economic trends.

Key words: international product strategy, competitive products, efficiency, marketing complex, international market.

The problem. With the development of market relations in Ukraine that is primarily characterized as growing role of consumers, and the resulting increased competition on the markets for goods, especially urgent is the question of the formation of commodity strategy. Making any company successful in the international market it is required to elaborate product strategy. Therefore, a necessary condition for the effective operation of the business in a market economy becomes a commodity strategy development within commercial policy, which determines the direction and nature of the company both in domestic and in the foreign markets.

Analysis of the recent researches and publications. In modern economic literature, much attention is paid to the methodology of forming the international commodity strategy. Such investigations have dedicated research our scientists: M.Y. Antonenko, L.V. Balabanov, S.O. Garkavenko, V.J. Kardash, E.V. Saveliev, B.A. Soloviev, A.L. Shevchenko. Some problems of formation of international product strategy company studied foreign economists such as H. Assel, E. Dyhtl, P. Doyle, J. Prynhl, M. Thompson, Ph. Kotler, J. Hershgen and others.

The aim of the article. The purpose of writing this article is to study design and implemen-

tation of international product strategy in the process of access to the foreign market.

The main material of the research. Trading strategy is being developed for the future. The product strategy scarcity leads to loss of control of the competitiveness and efficiency of commercial goods. A clear determination as to which products pose to the market interest is the first and important step towards the development of products that have commercial success. Without accessing new products, the company cannot maintain a competitive position in the market.

New products can be classified as:

1. Product, that is unparalleled in the market, which is the original result of innovative discoveries and inventions, which is a consequence of qualitative breakthroughs in science.

2. Product, which is of fundamental qualitative improvement to the goods analogy available in the market, making significant changes to meet the quality requirements.

3. Product that has been on the market, and was then advanced so that its properties are essentially unchanged (more comfortable satisfaction of needs).

4. Product of the change in exterior design.

5. Product market innovation that is unique to this new market.

The strategy of developing a new product involves the calculation of the financial and economic indicators of the project on production of a new product. Technical and economic calculations are based on the determination of the need for material resources, the primary investment costs on the formation of fixed assets and depreciation deductions in the labor force and labor costs and so on.

Consequently, the international commodity strategy is the development of product range on the long period allowing for the foreign market and development stage companies. Given the rapid changes in tastes, technology, competition and state enterprise cannot rely only on existing products. Each company should have its own program to develop new products. New product development is the development of original products, product improvements and their modernization, new product brands. Reasonable and correct application of advanced techniques of international marketing allows creating and making competitive market appropriate products that ensure appropriate high-income producers. However, in the process of producing a new product, there are some risks for the company. Professionally conducted marketing activities and current calculation indicators for the development and implementation of product on the market can reduce the risks that are necessary in the production of a new product.

International commodity strategy is part of an international marketing policy of the company. International commodity strategy development is product range for a long time considering foreign market characteristics and stage of development of the company. International commodity policy as belonging to general corporate issues and problems of international marketing, one of whose functions is to develop product and assortment planning with a focus on the demands of the international market.

Current economic trends of the world economy require enterprises use the international marketing mix. Marketing strategy is the central construct in the standardization/adaptation debate and has traditionally been defined as the statement of how the company is going to achieve its marketing objectives. Adaptation of a marketing program is related to the adaptation of various aspects of the marketing mix such as product, promotion, price and distribution.

Each of the individual marketing mix-elements has unique characteristics that can make it differ in its needed level of adaptation in the international marketplace: product, pricing, place and promotion.

Therefore, the marketing mix is the combination of:

product – range, quality, design, features, brand name, packaging, service, warranty, return system;

price – price list, discounts, allowances, frequency of payments, loan terms;

place – distribution channels, market coverage, range, location, inventory management, transportation;

promotion – advertising, sales promotion, direct marketing (personal selling), public relations, marketing service.

The marketing mix elements are controllable variables, which must be carefully managed and must meet the needs of the target group. When launching a product into foreign markets a company can standardize or adapt marketing mix to the foreign market. But the management of any company should take into account some factors that could be really important.

International Product Strategy. The product aspects of marketing deal with the specifications of the actual goods or services, and how it relates to the end-user's needs. Adapting the product to local markets increases the cost of production process and weakens the brand on the global scale. In today's global world, where consumers travel more, watch satellite television, communicate and shop internationally over the internet, the world is becoming a lot smaller. Because of this there is no need to adapt products to local markets. Brands such as Coca-Cola, MTV, Nike, Levis are successful global brands where they have a standardized approach to their marketing mix, all these products are targeted at similar groups globally.

In many circumstances a company must adapt their product and marketing mix strategy to meet local needs and wants that cannot be changed. McDonald is a global player however; their burgers are adapted to local needs. In India where a cow is a sacred animal their burgers are served with chicken or fish. In Mexico burgers come with chili sauce. Coca-cola is some parts of the world taste sweeter than in others. It's disputable to say that standardization

is better for the organization because it reduces cost, however many organizations must “think global, but act local” if they want to be successful in foreign markets.

International Promotion Strategy. It is better to adapt promotional strategy and message, because of language barriers as the current advertising message used in the national market may be offensive to overseas residents. The use of certain colors may also need to be thought about. In India red is the color worn by the bride in weddings, white is the color for mourning in Japan.

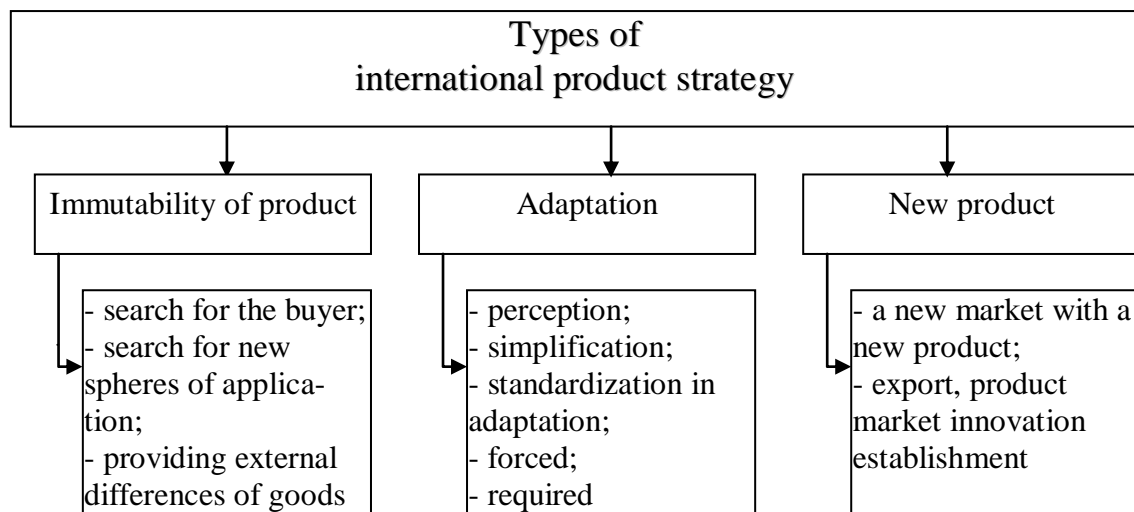
International Pricing Strategies. Pricing on an international scale is difficult. The following factors should be taken into account: fixed and variable costs, competition, company objectives, proposed positioning strategies, target group and willingness to pay, the costs of transport, any tariffs or import duties, price in home or international currency, exchange rate fluctuation, local incomes, general economic situation. Goods can be purchased online from any overseas organizations at local currency prices.

International Distribution Strategies. Placement (or distribution): refers to how the product

gets to the customer; for example, point-of-sale placement or retailing. This P refers to the channel by which a product or service is sold (e.g. online vs. retail), which geographic region or industry, to which segment (young adults, families, business people), etc. also refers to how the environment in which the product is sold in can affect sales.

A standard distribution channel is from a manufacturer, wholesaler, and retailer to consumer or direct from a manufacturer to a retailer. In an overseas market there may be more intermediaries. For example in Japan there are five different types. In international market, major retailers can dominate. Internet distribution can be common for a product. A company can sell more if it meets the needs of the target market, hi international markets consumers' cultural background, buying habits, levels of personal disposable income must be taken into consideration in order to deliver a tailored marketing mix program to suit their needs.

The choice of product strategy is the key international commodity policy of the company (Pct 1.).



Picture 1. Types and kinds of international product strategy

It is advisable to apply the theory of product life cycle in international marketing using immutability of the product strategy to find potential customers. This theory shows that in the same time around the same product is at different stages of the life cycle. Thus the country innovators that some period of time were the

only exporters on the world market, are net importers, and country-importers of followers converted to exporters, thus occupying the market place of innovators.

Depending on the different features of the product, adaptation strategy has several types. Although spread in the unchanged form and has

some benefits, excessive standardization can lead to a loss of competitive advantage compared to a certain kind of adaptation that can ensure greater conformity of the goods to local conditions and consumer response.

The strategy of developing a new product is the most difficult, but it is new products that successfully combine market needs and potential of the company, shall provide long-term competitive advantage.

International commodity strategy provides the solution of fundamental problems associated with the optimization of the structure of the proposed goods (services) in general, including in terms of their belonging to different stages of the life cycle; development and market introduction of new products-products; ensuring the quality and competitiveness of products; decision-making related to market goods attributes.

Conclusions. The reasonable and correct application of advanced techniques of international marketing allows you to create and make competitive market appropriate products that ensure appropriate high-income producers. A good product and the right strategy of enforcement, giving the company a significant competitive advantage. The enterprise must have, and constantly improve product strategy that will allow it to provide a stable structure product lines, continuous sales and stable earnings. Formation of international commodity business strategy should be based on an aggregate assessment of both internal and external business opportunities that are determined by its market potential. Such justification international commodity business strategy will form a substantiated proposal for further development of the company.

Literature

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс (2 изд-е) / Ф. Котлер / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг: Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен, пер. с франц. – СПб.: Наука, 2008. – 570 с.
3. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 1998. – С. 56.
4. Сасенко М. Г. Стратегія підприємства: підручник / М. Г. Сасенко. – Тернопіль: Економічна умка, 2006. – 390 с.
5. Kotler. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control. – 7th edition. – Prentice Hall, 1991.
6. Macmillan H., Tampoie M. Strategic management: Process, content, and implementation. – Oxford: Oxford UP, 2000. – 361 p.
7. Richard M.S. Wilson & Colin Gilligan. Strategic Marketing Management: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/danielbatistagalvao/richard-ms-wilson-colin-gilligan-strategic-marketing-management-3rd-ed>.
8. Пять «П» стратегии [Менеджмент.com.ua] [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://www.management.com.ua/strategy/str023.html>.

МОДЕЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Анотація. У статті представлено пропозиції щодо моделювання конкурентоспроможності продукції. Запропоновано модель оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, яка базується на методах системного аналізу.

Ключові слова: ринок, ціна, якість, попит, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. В умовах переходу до ринку успіх кожного конкретного товаровиробника оцінюється за рівнем ефективності виробництва, обумовленої в першу чергу ступенем задоволення потреб суспільства з найменшими витратами. При цьому в даний час визначальною характеристикою, яка формує суспільні потреби, стає якість і конкурентоспроможність продукції.

Актуальність проблеми полягає в тому, що в умовах відкритості економіки України після вступу в СОТ, посилення процесів глобалізації, загострення конкуренції, виникає необхідність пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. При цьому конкурентоспроможність підприємства залежить, у першу чергу, від його здатності задовольняти запити споживачів продукції, найважливішим параметром оцінки якої є якість. Рівень якості продукції не може бути постійною величиною. Вироби залишаються технічно прогресивними, зручними, красивими, модними до тих пір, доки їм на зміну не придуть нові, ще більш досконалі, що обумовлено науково-технічним прогресом в науці і техніці. Але на кожному часовому етапі якість продукції повинна бути оптимальною, тобто такою, що максимально задовольняє потреби споживачів при відносно мінімальних затратах на її досягнення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Про актуальність теми також свідчить велика кількість наукових праць з питань дослідження управління якістю продукції. Так, серед найбільш вагомих досліджень, які висвітлюють певні аспекти теорії і практики

забезпечення якості продукції, слід відзначити праці таких зарубіжних дослідників: Ф. Котлера, М. Портера [3], Дж. Харрінгтона, А. Фейгенбаума. Вагомий внесок у розвиток зазначених питань зробили вітчизняні науковці Н.П. Гончарова, Л.Є. Довгань, Г.Г. Кирейцев, В.Д. Немцов, П.Т. Саблук, А.О. Старостіна, І.В. Смолін [4], Р.А.Фатхутдинов [5] А.В. Шегда, Т.І. Щедрина, Б.І. Холод, В.Л. Якубовський та інші.

Однак, не зважаючи на велику кількість робіт, розроблені моделі і методи оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств є недостатніми, що і зумовило вибір напрямку даного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є розробка концептуальної моделі оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства, яка базується на методах системного аналізу.

Виклад основного матеріалу. Завданнями моделювання конкурентоспроможності продукції є: визначення найбільш значущих чинників, що мають вплив на конкурентоспроможність продукції підприємства; об'єднання їх в єдину модель; визначення і оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку; виділення закономірностей зміни окремих параметрів продукції, її конкурентоспроможності.

Моделювання конкурентоспроможності продукції підприємства зводиться до моделювання ринкового механізму розподілу ринку між продукцією підприємств-конкурентів. У основі цього лежить механізм формування конкурентоспроможності продукції (рис. 1).

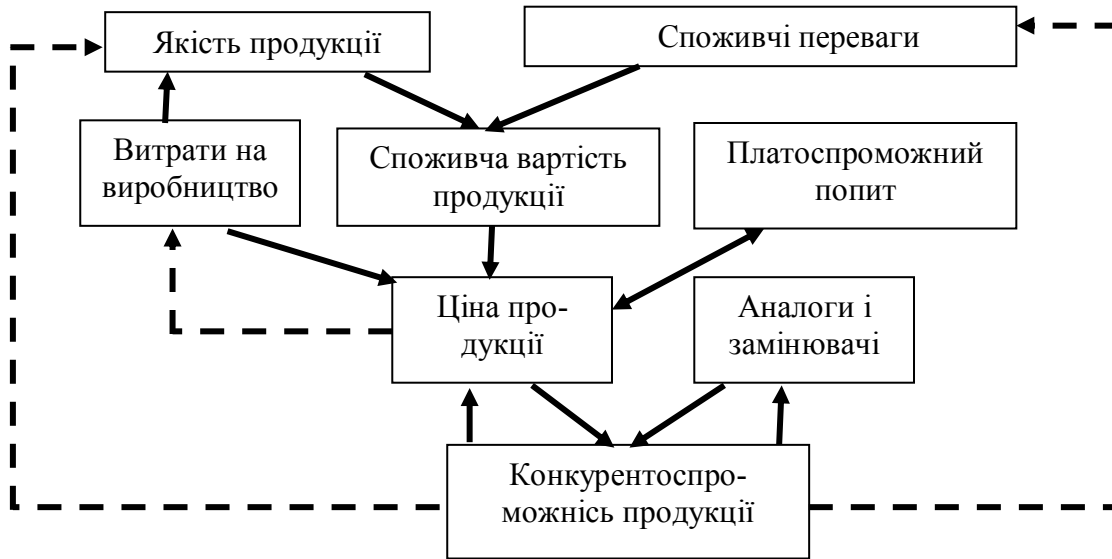


Рис. 1 Механізм формування конкурентоспроможності продукції

Початковим пунктом формування конкурентоспроможності продукції підприємства є її якість. Якість визначається мірою відповідності товарів, робіт, послуг умовам і вимогам стандартів, договорів, контрактів, запитів споживачів. Рівень якості продукції (Yq) є відносною характеристикою якості продукції і визначається за формулою (1):

$$Yq = \frac{Qb}{Q} \quad (1)$$

де Q - значення окремого (узагальненого або головного) показника якості оцінюваного виробу у відповідних одиницях виміру;

Qb - значення аналогічного показника якості еталонного (базового) виробу в тих же одиницях виміру.

Обов'язковим при моделюванні є облік чинника споживчих переваг. При оцінці покупцями якості продукції у поєднанні із споживчими перевагами проявляється така економічна категорія, що характеризує товар, як споживна вартість продукції. Вона встановлює, наскільки продукція задовольняє певну людську потребу.

Найважливішими чинниками, що визначають в сукупності із споживною вартістю таку характеристику продукції, як ціна, являються рівень платоспроможного попиту і витрати на виробництво продукції. Від рівня

платоспроможного попиту залежить, чи зможуть споживачі придбати запропонований товар.

Моделювання конкурентоспроможності продукції підприємства здійснюється у декілька етапів: моделювання приватних конкурентних переваг (ціна, якість, споживчі переваги). Наприклад, конкурентоспроможність i -ої продукції 1-го підприємства відносно j -ої продукції 2-го підприємства за ціною знаходиться в зворотній залежності від їх цін.

$$Ai1/j2 = Cj2 / Ci1, \quad (2)$$

де $Ai1/j2$ - конкурентоспроможність i -ої продукції 1-го підприємства відносно j -ої продукції 2-го підприємства за ціною;

$Cj2$ - ціна j -ої продукції 2-го підприємства;

$Ci1$ - ціна i -ої продукції 1-го підприємства.

Конкурентоспроможність продукції підприємства відносно продукції конкурентів за якістю має пряму залежність:

$$Bi1/j2 = Ki1 / Kj2 \quad (3)$$

де $Bi1/j2$ - конкурентоспроможність i -ої продукції 1-го підприємства відносно j -ої

продукції 2-го підприємства за вибраним кількісним критерієм якості;

K_{i1} - реальний рівень показника якості і-ої продукції 1-го підприємства;

K_{j2} - те ж j -ої продукції 2-го підприємства.

Аналогічно можуть бути змодельовані інші приватні показники конкурентоспроможності продукції (споживчі переваги, найбільш важливі якісні параметри, витрати експлуатації і так далі). Вони означають, що кількість використовуваних в моделі показників залежить від кількості значущих для споживачів параметрів конкурентоспроможності продукції.

Об'єднання приватних конкурентних переваг продукції підприємства в модель конкурентоспроможності.

$$J_{i1/j2} = a_{12} \beta_{12} \chi_{12} \dots \gamma_{12} \quad (4)$$

де $J_{i1/j2}$ - інтегральний показник конкурентоспроможності і-ої продукції 1-го підприємства по відношенню до j -ої продукції 2-го підприємства.

Розглянемо приклад моделювання конкурентоспроможності продукції за допомогою цієї моделі в спрощеному вигляді.

Предмет конкуренції - пшениця. Беруть участь два підприємства. Нехай пшениця підприємства (1) - «Еталон Агро-Плюс» має ціну 2900 грн./т і коефіцієнт якості 1,5; пшениця підприємства (2) - конкурента досліджуваного підприємства має ціну 2990 грн./т і коефіцієнт якості 1,3.

Щоб розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності, спочатку знайдемо приватні конкурентні переваги.

Конкурентоздатність продукції підприємства (1) відносно підприємства (2) за ціною:

$$\alpha = \frac{2900 \text{ грн./т}}{2990 \text{ грн./т}} = 0,97$$

Конкурентоспроможність продукції підприємства (1) відносно підприємства (2) за якістю:

$$\beta = \frac{1,5}{1,3} = 1,15$$

Інтегральний показник конкурентоспроможності продукції підприємства (1) відносно продукції підприємства (2) :

$$J = 0,97 * 1,15 = 1,1.$$

Таким чином, розрахований інтегральний показник конкурентоспроможності продукції підприємства (1) - ТОВ «Еталон Агро-Плюс» відносно продукції підприємства-конкурента дорівнює $1,1 > 1$, що свідчить про перевагу ТОВ «Еталон Агро-Плюс» відносно підприємства (2).

Висновки. Найбільш повне і всебічне оцінювання конкурентоспроможності продукції забезпечується, коли враховані усі властивості аналізованого об'єкта, які виявляються на всіх етапах його життєвого циклу. Оцінити рівень конкурентоспроможності продукції можна по кількісним і якісним ознакам. Моделювання конкурентоспроможності продукції на підприємстві не залежить від форми власності і масштабу виробничої діяльності. Воно, з одного боку, повинне оптимально сполучати дії, методи і засоби виготовлення продукції, що задовольняє поточні запити і потреби ринку; а з іншого боку – розробку нової продукції, здатної задовольняти майбутні потреби і майбутні запити ринку.

Список літератури:

1. Гринько Т.В. Фактори конкурентоспроможності підприємств / Т.В. Гринько // Держава та регіони. – 2004. – №2. – С.50–53.
2. Партин Г. Формування стратегічної моделі управління витратами підприємства. / Г. Партин // Фінанси України. – 2011. - №11. – С.124-133.
3. Портер Майкл Э. Конкуренция: навч. посіб. / Майкл Э. Портер. Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
4. Смолін І.В. Конкурентоспроможність підприємств: навч. посіб. / І.В. Смолін. Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2006. – 204с.
5. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебн. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Изд. Эксмо, 2004. – 544 с.

Summary

Problem. The success of each commodity producer is evaluated by the level of production efficiency. It is mainly due to the degree of social needs satisfaction at the lowest cost. Nowadays goods quality and competitiveness are the defining characteristics that form the social needs.

Under economy openness after Ukraine's accession to the WTO, strengthening the processes of globalization, increased competition, the need to find new ways for improvement of domestic enterprises competitiveness has become the most acute. The enterprise competitiveness depends on its ability to meet consumers' needs, the most important estimation parameter of which is quality. The level of product quality can not be constant. Products are technically advanced, comfortable, beautiful, fashionable till they won't be replaced by the new, more perfect ones. It is being presupposed by the technological progress in science and technology. But at each time stage the product quality should be optimal, to meet the consumers' needs at relatively low costs.

Results. The tasks for products competitiveness modeling are: identification of the most important factors that influence the competitiveness of enterprise products; their combining into a single model; products competitiveness definition and assessment at the market; distinguishing the trends in individual product parameters change and competitiveness.

Consideration of factor of consumer preferences is obligatory in modelling. Such an economic category, as use value of products is manifested in evaluation of product quality by buyers combined with its consumer benefits. It characterizes how products satisfy a human need.

The most important factors that determine price is the level of solvent demand and production costs. The level of solvent demand depends on whether consumers will buy the offered product.

Conclusions. The most complete and comprehensive evaluation of products competitiveness is being provided if all the characteristics of the test object under consideration have being identified at all the stages of its life cycle.

Keywords: market, price, quality, demand, competitive.

УДК 005.591.3:631.11

Вечера С.В.
аспірант кафедри менеджменту ім. проф. Й.С. Завадського
Національний університет біоресурсів і природокористування України

МОТИВАЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Обґрунтовано необхідність та сформульовано цільову спрямованість формування мотиваційного механізму відповідно до стратегій залежно від рівнів економічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: мотиваційний механізм, активізація діяльності, рівень економічного розвитку, результативність.

Постановка проблеми. Динамізм зовнішнього та внутрішнього середовищ сільськогосподарських підприємств вимагає від їх керівництва пошуку нових підходів до управління. Важливе місце серед факторів розвитку підприємства займає використання людських ресурсів. Наразі на перший план виступають такі трудові якості людини як самостійність, відповідальність, швидкість, здатність творчо мислити, ефективність [1, с. 3]. Активізувати потенційні можливості та якості людини покликана результативна система мотивації на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування мотиваційного механізму управління персоналом приділяло увагу наступні вітчизняні науковці: О.Д. Гудзинський, Г.А. Дмитренко, Й.С. Завадський, А.Л. Єськов, А.М. Колот, Л.О. Сасіна, М.В. Семикіна, Г.Л. Хаєт, Л.П. Червінська, Т.В. Штерма та ін. Потребує подальшого розвитку погляд на мотиваційний механізм як на динамічну складову системи управління, яка змінюється відповідно до цілей розвитку. Необхідною є диференціація цілей мотиваційного механізму залежно від рівнів розвитку підприємства, стратегій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є виділення груп підприємств за рівнем економічного розвитку, визначення пріоритетних стратегій та спрямованості мотиваційного механізму для кожної з груп.

Виклад основного матеріалу. Серед шляхів активізації діяльності підприємства важливе місце займає мотиваційний механізм управління трудової поведінкою працівників. Сільськогосподарські підприємства мають різні рівні розвитку, етапи життє-

вого циклу, напрями діяльності, потенціал розвитку та конкурентні переваги, підприємницький імідж, займають різну частку ринку. Важливою умовою побудови результативного мотиваційного механізму є врахування внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, стратегічної спрямованості, а також рівнів економічного розвитку підприємства. Запорукою досягнення підприємницького успіху є гнучкість та динамізм системи управління, структурним елементом якої є механізм мотивації персоналу.

Отже, кожен рівень розвитку підприємства має свої стратегічні цілі та відповідно свій механізм мотивації праці. «Стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його позицій та досягнення поставлених цілей» [2, с. 137].

При обґрунтуванні стратегій діяльності підприємства та надання рекомендацій щодо удосконалення системи управління мотиваційним механізмом, важливим етапом є оцінка рівня розвитку сільськогосподарських підприємств. Покращення виробничих або бізнес-процесів та управління ними ведуть до збільшення кількісного та якісного приросту корисного результату діяльності, тобто до розвитку [3, с. 7]. Показники кількісного та якісного приросту знаходять своє вираження в системі економічних, фінансових, соціальних показників, динаміка яких свідчить про ступінь ефективності та результативності діяльності підприємства.

Важливим для впровадження ефективних стратегій розвитку підприємств є виділення груп підприємств зі схожими показниками розвитку з метою подальшої розробки пріо-

ритетних цілей, стратегій та механізмів їх реалізації для кожної з груп. Поставлене завдання вимагає вибору показників, які найбільш об'єктивно характеризували б стан розвитку підприємства, а також методів, за якими буде проводитись оцінка.

Багато науковців при оцінці діяльності підприємства звертаються до показників фінансового стану [4, 5, 6, 8]. Це пояснюється доступністю даних для аналізу, та легкістю виміру.

Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк пропонують більш складну систему показників, яка, крім фінансової сфери, характеризує соціальний розвиток, матеріально-технічну базу та ін. Це наступні груп показників: ефективності, продукції, ресурсів (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, енергетичних, нематеріальних), операційної діяльності, системи менеджменту, рівня розвитку [7, с. 234-236].

А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін та Є.В. Негашев [6, с. 180] для побудови рейтингової оцінки підприємств пропонують чотири групи показників, що характеризують: прибутковість господарської діяльності, ефективність управління, оцінку ділової активності, оцінку ліквідності та фінансової стійкості.

Щодо методів комплексної оцінки діяльності підприємств, то виділяють наступні: метод сум; середня арифметична зважена; метод суми місць; метод бальної оцінки; метод приросту сукупного ресурсу на 1% приросту продаж продукції; метод знаходження долі впливу інтенсифікації на приріст продукції, взятий за 100%; метод суми відносних показників економії по виробничим і фінансовим ресурсам; метод відстаней [8].

На нашу думку, для визначення рівня розвитку підприємства потрібно підібрати такі показники, які, з однієї сторони, несли б максимальну інформацію про діяльність підприємства, а з іншої – були прості у розрахунках та включали в себе загальнодоступні дані. Ще однією важливою умовою має бути

порівняність показників для різних підприємств.

Отже, проаналізувавши літературні джерела, для оцінки рівня розвитку підприємств нами було обрано 10 показників, які характеризують ефективність системи управління, рентабельності, а також показники використання економічних і фінансових ресурсів: коефіцієнт ефективності управління (рентабельності діяльності), коефіцієнт рентабельності активів, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, коефіцієнт покриття (загальної ліквідності), коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт платоспроможності (автономії), коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача), коефіцієнт оборотності власного капіталу.

В ході дослідження було погруповано 26 підприємств Оріхівського та Пологівського районів. Джерелом даних для розрахунку показників служила фінансова звітність підприємств.

Як аналітичний інструмент для виділення груп застосовувався метод кластерного аналізу, що є ефективним індикатором оцінки рівня розвитку підприємств. Обчислення проводились за допомогою програми Statistica.

Методом кластеризації виступила деревоподібна кластеризація, об'єднання проводилось методом Варда. Мірою відстані слугувала евклідова метрика. Перед кластеризацією вихідні дані було стандартизовано.

За результатами кластерного аналізу були виділені три групи підприємств за рівнем розвитку: перший кластер – низький рівень розвитку, куди увійшло 3 підприємства; другий кластер – підприємства з високим рівнем розвитку, куди увійшло 10 підприємств; третій кластер – підприємства з середнім рівнем розвитку, куди увійшло 13 підприємств.

Графічну інтерпретацію результатів кластерного аналізу зображено на рис. 1.

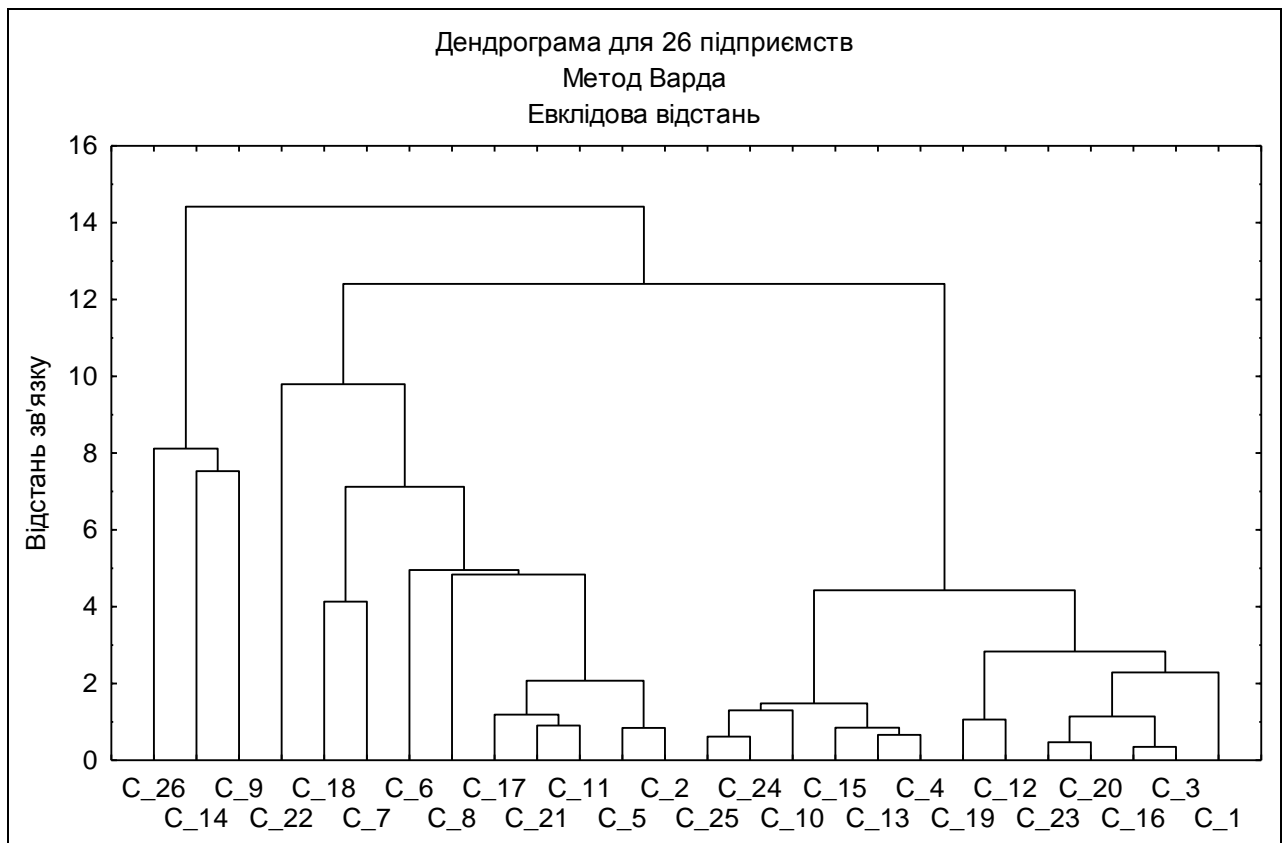


Рис. 1. Дендрограма розподілу підприємств на кластери

Для перевірки результатів розподілу підприємств на групи економічного розвитку було здійснено оцінку результатів діяльності ще за двома методами: відстаней та суми місць.

Детально методика побудови рейтингу підприємств за методом відстаней описана А.Д. Шереметом та Е.В. Негашевим [8]. Суть даного методу полягає в формуванні рейтингової оцінки підприємств на основі порівняння фактичних результатів з найкращими результатами по сукупності досліджуваних підприємств. Рейтингова оцінка показує відстань показників порівнюваного підприємства від показників еталонного підприємства. Таким чином, підприємства, що найменш віддалені від еталона, тобто отримали в розрахунках найменшу рейтингову оцінку, мають найкращі результати діяльності.

Формула рейтингової оцінки [8].

$$\rho_j = \sqrt{\sum_i \zeta_i (1 \pm k_{ij})^2}, \quad (1)$$

де ρ_j - рейтингова оцінка кожного порівнюваного j -ого підприємства;

k_{ij} - матриця порівнянь j -ого підприємства по i -тим показникам;

ζ_i - коефіцієнти вагомості показників, визначені експертним шляхом.

Згідно методики, було знайдено найкращі результати по кожному з 10 показників та стандартизовано дані, діленням кожного показника на найкращий.

Експертним шляхом кожному з показників було присвоєно ступінь значущості: коефіцієнт покриття (загальної ліквідності) – 2; коефіцієнт абсолютної ліквідності – 5; коефіцієнт платоспроможності (автономії) – 3; коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами – 4; коефіцієнт оборотності активів – 1; коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) – 1; коефіцієнт оборотності власного капіталу – 1; коефіцієнт рентабельності активів – 4; коефіцієнт рентабельності власного капіталу – 4; коефіцієнт рентабельності діяльності – 4.

Далі за формулою 1 для кожного підприємства було знайдено значення його рейтингу.

гової оцінки. Отримані показники були про-ранжовано в порядку зростання. Найкращі результати отримали ті підприємства, що отримали найменший бал.

За результатами рейтингової оцінки підприємств за методом міри відстаней були виділені три групи підприємств за рівнем розвитку: перша група – низький рівень розвитку, куди увійшло 3 підприємства; друга група – підприємства з середнім рівнем розвитку, куди увійшло 12 підприємств; третя група – підприємства з високим рівнем розвитку, куди увійшло 11 підприємств.

На нашу думку, результати рейтингової оцінки за методом А.Д. Шеремета та Е.В. Негашева є досить інформативними та мають важливе значення в прийнятті управлінських рішень, оскільки показують, скільки фактичному підприємству потрібно часу та ресурсів, щоб досягти результатів підприємства-еталона. Отже, вважаємо методіку такою, що заслуговує на увагу.

Наступним методом, яким визначався рейтинг успішності діяльності підприємств, був метод суми місць. Згідно з цим методом, для підприємств було визначено місце підприємства в рейтингу по кожному з 10 показників. Далі складанням суми балів по кожному показнику виводився загальний рейтинг. Найвище місце в рейтингу зайняли ті підприємства, які отримали найвищий бал.

За результатами рейтингової оцінки підприємств за методом суми місць розподіл підприємств по групах за рівнем розвитку виглядає наступним чином: перша група – низький рівень розвитку, куди увійшло 7 підприємств; друга група – підприємства з середнім рівнем розвитку, куди увійшло 10 підприємств; третя група – підприємства з високим рівнем розвитку, куди увійшло 9 підприємств.

Як бачимо з результатів групування, лише третина підприємств потрапляє в зону успіху. Еталонна ділянка потребує більших затрат енергії людей з високим рівнем інтелектуального потенціалу, ширшого використання інновацій. Чим далі від еталону знаходиться підприємство в рейтингу, тим важче йому досягти успіху.

Отримані нами результати ділення підприємств на групи за рівнями розвитку показали, що за різними методами в основному прослідковується загальна закономірність у розвитку і можливість віднесення досліджуваних підприємств в дані групи ризику. Однак, нашими дослідженнями підтверджений факт неспівпадання у віднесенні підприємств до виділених нами трьох груп ризику.

Тобто, за різними методиками ми отримуємо різну інформацію, а відповідно і обґрунтування стратегій розвитку, критеріїв оцінки діяльності підприємств та формування мотиваційного механізму будуть відрізнятися залежно від вибраної методики. Отже, для підвищення рівня обґрунтованості рішень дуже важливо зважено підійти до вибору методики оцінки діяльності підприємств.

Таким чином, визначивши рівень розвитку досліджуваних організацій, потрібно визначитись зі стратегічною спрямованістю та мотиваційним механізмом, що забезпечили б найкращу результативність для різних етапів розвитку сільськогосподарських підприємств.

Для підвищення якості підприємницьких рішень щодо формування результативної системи управління активізацією діяльності сільськогосподарських підприємств нами було узагальнено стратегії та розроблено систему напрямків реалізації мотиваційного механізму управління трудовою поведінкою працівників відповідно до рівнів економічного розвитку підприємств (табл. 1).

Таким чином, в основі побудови мотиваційного механізму мають бути індивідуальні стратегічні цілі підприємства. Запропоновані напрямки реалізації мотиваційного механізму не є сталим явищем та підлягають процесу постійного коригування.

Висновки. Результативність діяльності сільськогосподарських підприємств залежить від мотивування працівників. Спрямованість механізму мотивування обирається залежно від рівня розвитку підприємства, факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, напряму діяльності підприємства.

Таблиця 1

**Мотиваційний механізм управління трудовою поведінкою працівників
в залежності від рівня розвитку сільськогосподарських підприємств**

Рівень розвитку	Зона ризику	Стратегії, що пропонується застосовувати	Реалізація стратегій через мотиваційний механізм
Високий рівень розвитку	Безризикова зона	Стратегія орієнтації на якість товару; цінних уступок; експортна стратегія; розширення географічних сегментів ринку; стратегія конкурентних переваг; соціальної відповідальності; лідерства у галузі; інноваційна; сталого розвитку.	Мотивація підвищення якості товарів та обслуговування. Мотивація інноваційної активності персоналу. Мотивація, спрямована на пошук нових клієнтів та ринків збуту. Мотивація професійного та особистісного розвитку персоналу. Мотивація екологічно безпечного ведення виробництва. Мотивація новаторських пропозицій.
Середній рівень розвитку	Допустимий ризик	Стратегія інтенсифікації комерційних зусиль; удосконалення якості товарів; максимізації поточного прибутку; диверсифікації; наслідування лідера; збалансованого розвитку рослинницьких та тваринницьких галузей; стратегія підвищення організаційно-технічного рівня виробництва	Мотивація збільшення прибутку. Мотивація створення позитивного іміджу фірми. Мотивація підвищення якості товарів та обслуговування. Мотивація на результат. Мотивація розширення ринку та збільшення продажів товару. Мотивація розвитку сильних сторін підприємства. Мотивація відданості через формування міцної корпоративної культури.
Низький рівень розвитку	Критично-катастрофічна	Стратегія виживання; стратегія захисту; зниження витрат та економії; «збору врожаю»; вибіркового скорочення; стратегія реорганізації та реструктуризації	Мотивація на скорочення витрат. Мотивація до економії ресурсів. Побудова позитивного організаційного клімату. Мотивація, спрямована на утримання ключових спеціалістів. Мотивація відданості через формування міцної корпоративної культури.

Узагальнено та доповнено [9, с. 174-175; 10]

Список літератури

1. Хаєт Г. Л. Управление мотивацией труда и оптимизацией его среды / Г. Л. Хаєт, А. Л. Еськов. – Донецк : ІЗП НАН України, 2000. – 554 с.
2. О. Б. Моргулець. Менеджмент у сфері послуг : Навчальний посібник / О. Б. Моргулець. – К. : КНУУТД, 2009. – 335 с.
3. Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия : Монографія / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудыка. – Х. : ІД "ИНЖЭК", 2002. – 184 с.
4. Покропивний С. Ф. Підприємництво : стратегія, організація, ефективність : навч. посіб. / С. Ф. Покропивний, В. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.
5. Терещенко О. О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О. О. Терещенко // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 38-44.
6. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 208 с.
7. Фещур Р. В. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2010. – №691 – С. 231-239

8. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – [2-е изд., перераб. и доп.] [Електронний ресурс] / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 208 с. – Режим доступу: <http://www.alleng.ru/d/econ-fin/econ-fin322.htm>. – Назва з екрану.
9. Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
10. Клівець П. Г. Стратегія підприємства : Навч. Посіб / П. Г. Клівець. – К.: Академвидав, 2007. – 320 с.

Summary. *The purpose of this article is the categorization of groups of the enterprises from the level of economic development and the identification of priority strategies and the direction of motivational mechanism for each group.*

The dynamism of the external and internal environment of the agricultural enterprises demands from their leadership searching for new approaches to management. An important place among the ways to stimulation the business activity occupies the motivation mechanism of management labor behavior of employees.

Needed further development perspective on motivation mechanism as a dynamic component of the management system that varies according to the development goals. An important condition for constructing an effective motivation mechanism is the consideration of internal and external factors of influence, the strategic direction and the levels of economic development of the enterprise.

During the research was conducted a grouping of 26 enterprises of Zaporozhye region by the level of economic development. The grouping was carried out by three methods: a method of cluster analysis, a ranking by method of distance, a ranking by method of the amount of places.

Our results of distribution enterprises into groups according the levels of development showed that from different methods mainly traced the general pattern of development. However our research confirmed the fact of a mismatch in the classification of enterprises dedicated to our three risk groups.

That is by, different methods we get different information and, therefore, the justification strategies, criteria evaluation of enterprise formation and motivation mechanism will differ depending on the selected method. Therefore to improve the validity of decisions is very important to choose carefully the methods of evaluation of enterprises.

To improve the quality of business decisions we have summarized the strategy and developed the system directions of the motivation mechanism for managing labor behavior of employees according to the level of economic development of enterprises.

Productivity of the agricultural enterprises depends on the motivation of employees. The direction of the motivation mechanism is chosen depending on the level of economic development of the enterprise, the factors of internal and external environment, the direction of the activity.

Keywords: *motivation mechanism, stimulation of activity, the level of economic development, productivity.*

УДК 330.101(075.8)

Габор В.С.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКУ

Анотація. У статті висвітлено основні питання функціонування дієвого господарського механізму в аграрному секторі, розкрито погляди вітчизняних економістів щодо сутності господарського та інших механізмів в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: механізм, підприємництво, ефективність, господарський механізм, регулювання, ринковий механізм, організаційно-економічний механізм, ринок.

Постановка проблеми. Розвиток економіки і задоволення потреб людей у вітчизняних продуктах харчування, а переробних галузей промисловості – у сільськогосподарській сировині великою мірою залежить від конкурентного розвитку агропромислового виробництва. На початку перебудовного процесу передбачалось, що зміна форм власності, вільний та самостійний вибір селянами способів господарювання сприятимуть піднесенню аграрного виробництва.

Проте перехід до ринкових відносин не забезпечив належного розвитку та підвищення ефективності сільського господарства. Не дивлячись на призупинення спаду та поступове нарощення виробництва сільськогосподарської продукції за останні роки в Тернопільській області, обсяг її у 2012 році становив тільки 84,4 % досягнутого рівня в 1990 році [7].

Відсутність належного впливу механізму господарювання в аграрній сфері призвела до негативних структурних змін виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. Так, виробництво сільськогосподарської продукції в області перемістилось в особисті селянські господарства, на які припадало у 2012 році 53,3% загального обсягу валової продукції області.

Створення в процесі реформування нових агроформувань ринкового типу, проведення роздержавлення і приватизації, реформування земельних відносин, прийняття інших важливих актів вимагають більш досконалих господарських і економічних важелів регулювання економікою. Необхідне втручання держави, спрямоване на сприяння та

підтримку сільськогосподарських товаровиробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення, формування та регулювання ринкових відносин, застосування дієвого механізму господарювання, необхідності державної підтримки розвитку агропромислового виробництва присвячені наукові праці вітчизняних вчених В. Амбросова, В. Андрійчука, А. Гальчинського, О. Гудзинського, М. Демяненка, О. Єрмакова, Ю. Лузана, В. Месель-Веселяка, С. Мочерного, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Терещенка, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін. Отже, економічна наука надає великої уваги розв'язанню цих проблем. В сучасних умовах виникає потреба узагальнення наукових напрацювань в цьому напрямі та проведення подальших досліджень з урахуванням вимог цивілізованого ринку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є опрацювання теоретичних і методичних засад ефективного господарювання сільськогосподарських підприємств на основі формування дієвого господарського механізму в агропромисловому виробництві та необхідності посилення державного регулювання і підтримки аграрних товаровиробників у сучасних ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Ринкова економіка пройшла різні етапи розвитку, зазнавши якісних та сутнісних змін. Сучасні ринкові відносини є продуктом тривалої еволюції товарно-грошових відносин та держави як одного з найважливіших інститутів регулювання суспільних відносин. На першому етапі розвиток економічних систем регулювалися, за образним висловом А. Сміта,

"незримою рукою" ринкових сил, тобто саморегулюванням. Загальновідомо, що складовими ринкового механізму є конкуренція, прибуток, ціна, попит, пропозиція. Конкуренція вирівнює попит і пропозицію, відновлює пропорційність, тобто здійснюється саморегулювання економіки.

"Незрима рука" ринку об'єднує виробництво і споживачів в єдину економічну систему, підпорядковує виробництво задоволенню особистих та суспільних потреб у формі платоспроможного попиту. Ринкові механізми спрямовують обмежені ресурси суспільства на виробництво тих товарів, яких воно найбільше потребує, примушує виробників застосовувати найефективніше поєднання засобів виробництва і робочої сили, сприяє використанню сучасних досягнень науково-технічного прогресу, розробці та впровадженню нових технологій. На нашу думку, тільки в ідеальних умовах механізми ринкового саморегулювання економіки забезпечують ефективний розподіл обмежених ресурсів.

В міру розвитку товарного виробництва, його монополізації регулюючі можливості ринкового механізму є недостатні. У цих умовах виникла об'єктивна необхідність активізації ролі держави у регулюванні економіки. До такого висновку привела велика криза 1929 – 1933 рр., яка остаточно розвіяла авторитет ринкової конкуренції і довела, що ринковий механізм для забезпечення макроекономічної стабільності повинен доповнюватися регулюванням [2, с 85].

Важливим фактором у цей період є кейнсіанська модель регулювання, засновником якої є англійський економіст Дж. М. Кейнс. Йому належать ідеї ринкового регулювання. Він спростовує теорію, згідно з якою ринковий механізм автоматично забезпечує рівність попиту і пропозиції, обґрунтовує об'єктивну необхідність і практичне значення державного регулювання ринкової економіки

Ринок відкриває великі можливості економічного розвитку, але він не усе може та у певних ситуаціях вимагає дієвого регулювання і йому необхідно допомагати. У сучасних умовах акценти зміщуються від переважно монетаристських до новокейнсіанських інструментів економічної політики,

яка означає відмову від політики невтручання в механізми ринкових регуляторів [3, с 6].

Підприємницька діяльність у сільському господарстві здійснюється за загальними принципами. Але, на відміну від інших галузей, слід врахувати ту обставину, що вона спрямована на всебічне і найбільш повне використання сил природи та живих організмів. У цій галузі технологія виробництва ґрунтується на використанні біологічних законів розвитку рослин і тварин. Тому підприємець завжди має брати до уваги ту обставину, що його діяльність у сільському господарстві має бути спрямована на підвищення життєдіяльності живих організмів. Все більшого впливу на результати підприємницької діяльності набувають інноваційні та екологічні аспекти сільськогосподарського виробництва.

Значні труднощі з якими зустрічаються в цій ситуації аграрні підприємства пов'язані з існуванням підвищеного ризику недооцінки готової продукції через незалежні від виробника несприятливі погодні – кліматичні умови.

Серед об'єктів підприємницької діяльності є такі, які мають пріоритетне значення для її здійснення. У сільському господарстві до них належить земля. Спостерігається складна ситуація щодо формування і розвитку ринку землі без якого не може успішно функціонувати ринкова система загалом. Організація і функціонування цивілізованого ринку землі з України повинна орієнтуватись на створення відповідної правової бази, необхідної ринкової інфраструктури, раціоналізацію форм землекористування і землезбереження та запровадження механізму державного регулювання земельного ринку.

Ситуація, що склалась в аграрному секторі, значною мірою спричинена недосконалою організацією виробництва та управління, допущеними помилками в проведенні аграрних реформ, недостатнім забезпеченням ресурсним потенціалом, відсутністю ефективного господарського механізму тощо.

Механізми регулювання процесів відтворення в АПК мають важливе значення для забезпечення стабільного і ефективного аграрного виробництва. В Економічній енциклопедії механізм тлумачиться як система,

пристрій, спосіб, що визначають порядок певного виду діяльності [4, с.355].

Отже, механізм являє собою об'єктивну категорію, що є характерна для всіх явищ та процесів і особливо у сфері виробничо-господарської діяльності, яка формується на дотриманні відповідних принципів ведення господарства.

В управлінській діяльності у сфері виробництва особливе місце посідає господарський механізм, або механізм господарювання.

Вітчизняна наука почала активно досліджувати процеси, пов'язані з формуванням господарського та інших механізмів в 60-х роках минулого століття.

Категорія «господарський механізм» існувала в умовах командно-адміністративної господарської системи для якої характерним був високотратний метод господарювання, оскільки в сільському господарстві темпи затрат істотно випереджали темпи збільшення виробництва продукції.

Система господарювання у той період базувалася на державному плануванні і регулюванні при ігноруванні ролі ринку, що зумовило низьку ефективність економіки.

У перші роки незалежності все було спрямовано до ринку при недооцінці економічної ролі держави, що й призвело до утворення системи господарювання, яка неспроможна не тільки збільшити, але навіть використати існуючий виробничий, науково-технічний та інтелектуальний потенціал. Відповідно дещо односторонньо трактувався механізм господарювання, оскільки усе зводилось до механізму ринку, а державний вплив недооцінювався. Разом з тим не слід переоцінювати значення надмірного державного впливу на економіку.

Практика підтверджує необхідність встановлення оптимального співвідношення між ринковим і державним регулюванням економіки, які доповнюють одне одного і створюють сприятливі умови для економічного і соціального зростання [7, с.62]. Виходячи з цього, досить змістовним є трактування господарського механізму як способу організації та управління виробництвом з притаманними йому формами, методами і засобами, які реалізують соціально-економічні, організаційно-економічні та науково-технологічні

принципи й відносини в інтересах задоволення потреб як кожного господарюючого суб'єкта, так і суспільства в цілому.

Заслугує уваги визначення господарського механізму як системи управління народним господарством за допомогою основних форм, методів і важелів використання економічних законів, розв'язання суперечностей суспільного способу виробництва, реалізації власності а також всебічного розвитку людини і узгодження економічних інтересів основних класів, соціальних груп.

Отже, в умовах ринку господарський механізм необхідно розглядати як систему об'єктивно існуючих, так і свідомо регульованих економічних, організаційних, соціальних відносин у процесі господарської діяльності, спрямованих на підвищення економічної ефективності ведення господарства. Сучасна економіка регулюється ринковим і державним механізмом. У сукупності вони становлять господарський механізм [7, с.62]. Поширюється дія цього механізму на всі аграрні підприємства, незалежно від форм власності та господарювання, оскільки він створює однакові умови для всієї системи агробізнесу.

Найбільш повно до господарського механізму наближається організаційно-економічний механізм, який розглядається як сукупність організаційних і економічних форм і методів ведення господарства, спрямованих на досягнення високого кінцевого результату.

Формування організаційно-економічного механізму у 90-ті роки минулого століття пов'язано з такими аспектами макро- і мікроекономіки, як фінансування, страхування, оподаткування, управління, регулювання. В економічній літературі організаційно-економічний механізм розглядається як засіб забезпечення реалізації вимог об'єктивних законів у процесі суб'єктивної людської діяльності. У його складі виділяються самостійними об'єктами такі сфери, як державно-правова, господарсько-правова, адміністративно-виконавча, державного і господарського управління, самоуправління, самоврядування та ін. Водночас кожна із цих сфер має свій механізм.

Висновки. У сучасній економіці ринкові відносини існують у взаємодії і взає-

мозв'язку з неринковими. Тому і механізм господарювання має також органічно поєднувати ринковий механізм та економічне регулювання держави. Держава виконує ті функції, які не може виконувати ринок. Державний механізм включає законодавчу базу, регулює трудові відносини, здійснює економічну, фінансово-бюджетну і грошово-

кредитну політику та забезпечує макроекономічний розвиток, розширене відтворення суспільного виробництва. Отже, господарський механізм є багатогранною категорією, яка поєднує ринкове і державне регулювання і охоплює всю систему ринкових і неринкових відносин.

Список літератури

1. Гальчинський А. Україна пройшла точку неповернення / Інформаційно-аналітичний тижневик Дзеркало тижня. Україна, 2014, № 23 (169) 28 червня С. 6.
2. Животенко В. О. Шляхи усунення наслідків кризових явищ на аграрних підприємствах / В. О. Животенко // Соціально-економічна політика держави в умовах трансформаційних змін: макро- та мікроекономічні аспекти: матеріали Міжнародного науково-практичного конференції, (Полтава, 12 квітня 2011 р.). – Полтава: РВВ ПДАА, 2011. – С. 158–160.
3. Економічна енциклопедія у 3 т, т. 1. – К.: Академія, 2000. –863 с.
4. Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічні аспекти /Економіка АПК, 2011, № 2. С. 3-12.
5. Скоробогатов М.М., Куцербубова О.І. Диверсифікація як один із шляхів підвищення ефективності діяльності підприємств у сучасних умовах / М. М. Скоробогатов, О. І. Куцербубова // Економічний вісник Донбасу : науковий журнал. - Луганськ : Луганський національний університет імені Тараса Шевченка, - 2011.
6. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2012 рік. Головне управління статистики в Тернопільській області. – Тернопіль. – 2113.-439 с.
7. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. /Економіка України політико-економічний журнал К.: «Преса України», 2007, №3, С. 60 – 67.

Summary.

The article highlights the key issue of the effective economic mechanism in agriculture, domestic economists reveals views of the nature of economic and other mechanisms under current market conditions.

The situation prevailing in the agricultural sector, largely caused by imperfect organization of production and management, the mistakes made in the agrarian reform, inadequate provision of resources, lack of effective economic mechanism and so on.

The aim of the paper is to study the theoretical and methodological principles of effective management of agricultural enterprises on the basis of the formation of an effective economic mechanism in agriculture production.

On the basis of the dialectical method study highlights the need for the formation of the economic mechanism in market conditions and the need to establish a balance between market and state regulation of the economy.

In the early years of independence, it was sent to the market in an underestimation of the economic role of the state, and led to a system of management that is unable to not only increase, but even use an existing industrial, scientific, technical and intellectual potential. Under a somewhat one-sided economic mechanism was interpreted as everything came down to the market mechanism and state influence underestimated. However, one should not overestimate the importance of excessive state influence on the economy.

Practice confirms the need to establish a balance between market and state regulation of the economy, which complement each other and create favorable conditions for economic and social growth.

Key words: *mechanism, entrepreneurship, efficiency, economic mechanism of regulation of the market mechanism, organizational and economic mechanism, market.*

УДК 338.435

Кальченко С.В.,
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

НАПРЯМИ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ В ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

***Анотація.** Проведено аналіз перспектив розвитку кооперації в особистих селянських господарствах. Вивчено історичні особливості розвитку кооперації в Україні. Доведено необхідність посилення інтеграційних зв'язків між науковим і виробничим секторами аграрної сфери України.*

***Ключові слова:** селянські господарства, обслуговуючий кооператив, аграрне підприємництво.*

Постановка проблеми. Розвиток кооперативної ідеї в Україні проходив в складних умовах, на зламі епох, і ставлення до неї було неоднозначним як з боку прихильників, так і з боку навколишнього середовища. В сучасних економічних умовах існує нагальна потреба у впровадженні кооперативної моделі господарювання на селі, зокрема у формі споживчої кооперації. Селянські домогосподарства самотійно не здатні вирішувати весь комплекс завдань, пов'язаних із організацією товарного виробництва. Але, консолідуючи свої зусилля, за допомогою кооперації, індивідуальні виробники мають змогу суттєво підвищити економічну ефективність господарської діяльності, покращити рівень доходів та створити передумови для якісно нового за характером функціонування селянських домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням позитивного соціально-економічного ефекту від впровадження кооперативної форми організації в системі аграрного бізнесу займалися цілий ряд вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, М. Туган-Барановський бачив в кооперації не лише шлях до створення справедливого суспільства, але і засіб розвитку національної самосвідомості [1, с.162].

Значний внесок в розвиток кооперації як Радянської Росії, так і на світовому рівні вніс О.В. Чаянов, що проаналізував практичний досвід організації кооперативів в сфері сільгоспвиробництва. Його бачення майбутнього кооперації було побудоване на результатах досліджень реального становища селянства в умовах монопольного диктату з боку дрібних крамарів і гострої необхідності координації дій між малоземельними селя-

нами, що відчували дефіцит засобів виробництва. Сформульована О.В.Чаяновим теорія "сімейно-трудоного господарства", особливості його економічної діяльності продовжує залишатися актуальною на сьогоднішньому етапі розвитку вітчизняної аграрної сфери.

Створення системи кооперативних об'єднань актуальне не лише для малих форм аграрного бізнесу, але і для всіх видів сільгоспідприємств, особливо в умовах формування в Україні системи інформаційного суспільства, яка базується на активному використанні інформаційного капіталу і передбачає вільний обмін даними між учасниками господарських процесів. Ліквідація стихійності у формуванні попиту на товар, зниження ризиків при здійсненні виробничо-фінансової діяльності, - все це і багато що інше здатні здійснювати кооперативи і кооперативні об'єднання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження перспектив розвитку кооперативних організацій на базі особистих селянських господарств як основного селоутворюючого фактору.

Виклад основного матеріалу. Однією з особливостей діяльності даного типу господарюючих суб'єктів є відсутність належного обсягу ресурсів для здійснення господарської діяльності згідно принципів товарного виробництва. При цьому слід відмітити не тільки факт нестачі засобів виробництва, а й відсутність практичних навиків у веденні подібного бізнесу. Дрібні одноосібні господарства самотужки не здатні вийти на ринок в якості повноцінних учасників, а організувати взаємовигідну співпрацю на принци-

пах кооперації заважає нестача професійних знань та взаємна недовіра.

Одним з напрямів розвитку для дрібно-варних сільгоспвиробників може стати налагодження стабільного збуту вирощеної продукції оптом і у роздріб, причому в останньому випадку необхідно прагнути до максимальної ліквідації посередницьких структур між кінцевим споживачем і виробником. Як зразок для організації такої інтеграційної структури нами була прийнята модель "кооперативної лавки", цілі, завдання і принципи функціонування якої були сформульовані О.В. Чаяновим в його роботі "Основи кооперації".

Особливістю даної моделі є обов'язкова наявність серед структурних елементів маркетолога, який повинен узяти на себе питання забезпечення реалізації продукції членів кооперативу. У його обов'язку, крім іншого, також входить постійний моніторинг ринкової кон'юнктури, підтримка ділових контактів із споживачами, прийом і передача замовлень. Питання обліку і звітності покладаються на бухгалтера, який в невеликих кооперативах (до 50 чоловік) виконує роль ра-

хівника на громадських засадах. Слід зазначити, що ведення звітності по вказаних напрямках для малих кооперативів не вимагає особливої підготовки і може здійснюватися особою, що не має економічної освіти, але що володіє необхідними навиками.

Головним завданням рахівника-діловода, як фактично слід називати цю посаду на ранніх стадіях становлення кооперативу, є систематизація даних про рух товарів, ведення відомості замовлень і інформування правління, а також загальних зборів щодо поточного стану справ у сфері збуту продукції. Слід зазначити, що невелика кількість членів кооперативу і відносно незначний обсяг товарообігу роблять обов'язковим наявність спеціальної освіти у особи, що виконує обов'язки бухгалтера. В той же час, за умови розширення бізнесу як маркетолог, так і бухгалтер будуть зобов'язані постійно підвищувати свій професійний рівень, щоб відповідати новим економічним реаліям. На відміну від моделі, запропонованої О.В. Чаяновим (табл. 1), даний проект не передбачає обов'язкового використання найманої робочої сили.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика кооперативних моделей*

Функції	Кооперативна лавка	Сучасний кооператив	Пропонована модель
Стратегічне керівництво	Загальні збори, збори уповноважених	Загальні збори	
Тактичне керівництво	Правління, голова		
Господарські функції	Закупник, відповідальний прикажчик	Виконавчий директор	Маркетолог, рахівник (бухгалтер)
Контроль	Спостережна рада, ревізійна комісія (ревізор)		

*Узагальнення автора

Передбачається, що на ранніх стадіях становлення маркетолог і бухгалтер виконуватимуть свої функції, використовуючи власний багаж знань і навиків, тому вони обираються з числа членів кооперативу. У разі розширення діяльності і ускладнення системи збуту вказані фахівці повинні будуть отримувати відповідні знання в системі вищої школи, при цьому, будучи вимогливішими до якості наповнення учбових програм, ніж більшість студентів.

В результаті побудови такої системи створюються передумови для якісного оновлення вищої школи, її адаптації до сучасних умов, коли учбове навантаження відповідає практичним вимогам представників аграрного підприємництва. Таким чином, запропонована модель збутового кооперативу дозволить не тільки налагодити взаємодію між дрібними селянськими господарствами, але і створює передумови для якісного розвитку підприємницької діяльності в даному сегменті аграрного виробництва. Необхідно

відзначити, що розвиток кооперативної системи на базі особистих селянських господарств має багатовекторне спрямування, яке передбачає можливість створення як виробничих, так і обслуговуючих кооперативів різних напрямів спеціалізації (Рис. 1). При цьому поєднання членства у виробничих та обслуговуючих кооперативах є абсолютно природним і сприяє розвитку особистих се-

лянських господарств, що є членами обох типів кооперативів. Одним із шляхів еволюції дрібнотоварного сектору аграрного підприємництва є створення на базі особистих селянських господарств кооперативного середовища, яке має включати в себе максимально широке коло організацій відповідного типу.

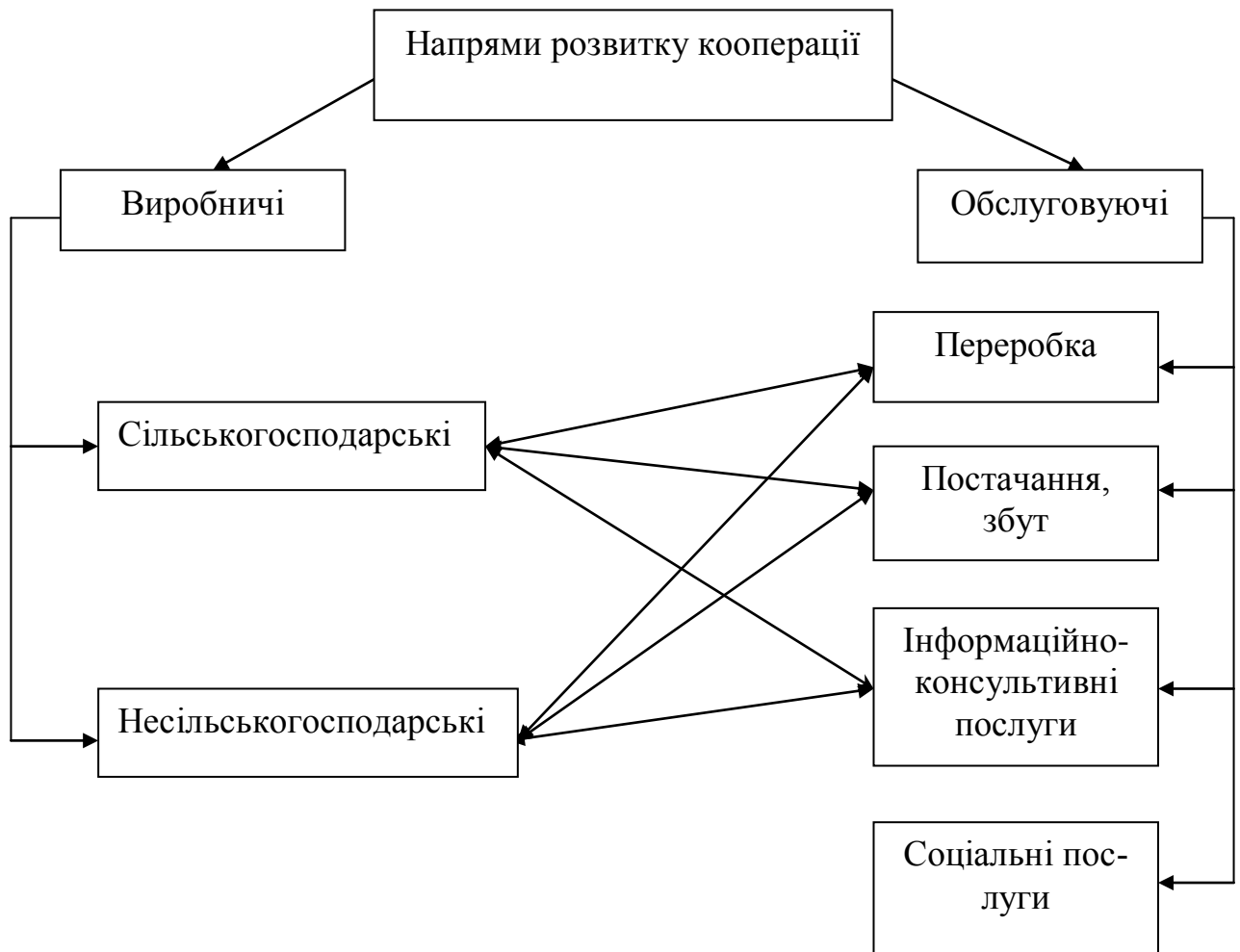


Рис. 1 - Напрями кооперативного будівництва особистих селянських господарств [Авторська розробка]

Наступним етапом має стати процес ускладнення кооперативної системи за рахунок створення кооперативних об'єднань, як за галузевою, так і за територіальною ознакою. Необхідно відзначити, що на даний момент першочерговим завданням є створення системи постачальницько-збутових кооперативів на базі особистих селянських господарств, як найбільш прийнятної та реальної форми консолідації ресурсного потенціалу мешканців сільських тери-

торій. Стимулювання збільшення обсягів виробництва та підвищення рівня товарності продукції за рахунок забезпечення гарантованого збуту має стати основою для підвищення привабливості участі в кооперативній організації серед селян.

В той же час, як свідчить опитування, переважна більшість селян слабо орієнтується в специфіці кооперативного будівництва, оформленні необхідних документів для реєстрації, обранні стратегії розвитку коопера-

тивної організації на початку його становлення. Також значною мірою гальмує процес розвитку сільськогосподарської кооперації відсутність ініціативних кадрів, які здатні не тільки створити кооператив як юридичну особу, а й залучати до нього нових членів з числа сільської громади.

Наявність таких ініціаторів, що на своєму прикладі доводять доцільність участі у кооперативній організації, рекламуючи її сусідам та знайомим, є необхідною умовою для функціонування кооперативу. Забезпечити підготовку "кооператорів-засновників", а також надання необхідної інформаційної допомоги для функціонування кооперативів можливо на базі регіональних науково-навчальних центрів шляхом проведення

тренінгів, круглих столів, навчальних курсів з відповідних напрямів.

Висновки. Як бачимо, розвиток конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах вимагає науково обумовлених заходів щодо оптимізації використання матеріальних та трудових ресурсів. Також важливу роль у переході селянських домогосподарств на товарний спосіб функціонування має відігравати створення системи кооперативних організацій на базі суб'єктів дрібного аграрного підприємництва. Особливе значення в цьому зв'язку має відповідне інформаційне забезпечення, яке здатні надавати представники регіональних науково-навчальних центрів.

Список літератури.

1. Пантелеймоненко А.О. Перспективність використання досвіду кооперативних організацій сфери послуг в українській практиці / А. О. Пантелеймоненко // Українська кооперація. – 2011. - №4. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/num/pantelejmonenko.htm>.
2. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации./М.И. Туган-Барановский. – М.: Экономика, 1989. – 496с. – (Экон. наследие).
3. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація./О.М. Бородіна, В.М. Геєць, А.О. Гуртов та ін. - К., 2012 - 56с.
4. Федоров М.М. Концептуальні напрями стратегії розвитку АПК та сільських територій України на період до 2020 року / М.М. Федоров М.М., П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк і ін. // Брошура. – К.: ННЦ "ІАЕ", 2008. – 46с.
5. Чаянов А. В. Краткий курс кооперации / А.В. Чаянов// Брошура. - М.: Кооперативное товарищество, 1925. – 80с.

Summary. *The analysis of the prospects for development of cooperation in private farms. Explore the historical features of the development of cooperation in Ukraine. Defined unexplored theoretical and practical issues of cooperative construction in Ukraine. The theoretical aspects of development cooperation in the farms. The necessity of changing scientific approaches to determining the directions of development of cooperation in the farms. The urgency to develop models of cooperative organizations for small forms of agrarian business. We propose a model based on service cooperative farms. The necessity of the evolutionary development of cooperative construction for personal farms. Analyzed the development of service cooperatives on the basis of individual farms. The necessity of differentiation in the cooperative construction of personal peasant farms. The main problems of service cooperatives in the agrarian sector. Proved the importance of the system of science-based approaches to the development of agricultural cooperatives. The necessity of forming a system of training of qualified personnel for the development of cooperation on the basis of rural areas. The necessity of strengthening integration ties between the scientific and industrial sectors of the agrarian sector of Ukraine.*

Keywords: *farms, service cooperative, agricultural enterprise.*

УДК 636.22/28.34

Караба, В. И., к. биол. н., доцент
Петрович, Э. А., к. с.-х.н., профессор,
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

ПРОДУКТИВНОСТЬ ПЕРВОТЕЛОК В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ВОЗРАСТА И ЖИВОЙ МАССЫ РЕМОНТНОГО ПОГОЛОВЬЯ

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы комплектации новых молочно-товарных ферм с беспривязной технологией производства молока высокопродуктивными первотелками

Ключевые слова. Коровы первотелки, живая масса, продуктивность по первой лактации, плодотворное осеменение, молочно-товарные фермы, эффективность, модернизация.

Постановка проблемы. В Беларуси проводится активная работа по строительству и модернизации молочно-товарных ферм (МТФ). Реконструировано более 1600 молочно-товарных ферм, а также вновь построено и оснащено современным оборудованием около 600 ферм. По расчетам специалистов для строительства и технического оснащения молочно-товарных ферм современным доильным оборудованием требуется затратить около 1600 евро в расчете на одно скотоместо. При таких затратах достижение нормативного срока окупаемости возможно только при удое 8–9 тыс. кг на корову. Такая продуктивность достигается только при системном подходе к инновационным затратам, предполагающим одновременно с вводом ферм улучшение племенных качеств коров и полное обеспечение их полноценными кормами.

К сожалению, зачастую на местах подходят к строительству без учета всей суммы факторов – корма, качество стада, технология, кадры. При опережающем вводе новых молочно-товарных ферм отстает работа по интенсивному выращиванию ремонтных телок, в результате чего нередко новые МТФ комплектуются низкопродуктивным поголовьем коров.

По данным Генерального директора НПЦ НАН Беларуси Николая Попкова [3], только 18 % современных ферм с промышленной технологией работают на уровне «очень хорошо» и «хорошо», 62 % – «удовлетворительно» и 20 % – «плохо». Из 1335 сельскохозяйственных организаций, которые занимаются производством молока, при среднем

удое 4570 кг, 40 % имеют продуктивность меньше 4000 кг, а у 12 % хозяйств продуктивность дойного стада менее 3000 кг.

Среди факторов и причин неэффективного использования, новых МТФ, сдерживающих переход отрасли к индустриальным технологиям, наиболее существенное место принадлежит проблемам интенсивного выращивания высокопродуктивных ремонтных телок и наращивания живой массы коров к продуктивному периоду. Это связано с тем, что выбраковка коров из стада по различным причинам при беспривязном содержании возрастает на 5-10 % и составляет 30-35%. При недостаточном обеспечении стада ремонтными первотелками собственного производства в таком количестве возникает необходимость в закупках в других аграрных предприятиях или даже импортного дорогостоящего поголовья [6]. Данная ситуация может возникнуть при интервале между отелами в стаде ≥ 13 месяцев, сохранности телят $\leq 90\%$, и возрасте первого отела ≥ 29 месяцев. Известно, что оптимальный возраст для первого отела наступает в 26-28 месяцев, соответственно плодотворное осеменение в 17-19 месяцев. Однако до настоящего времени возникают различные мнения по поводу возраста телок для осеменения и их живой массы при первом отеле.

Основная часть. Проведенные в Беларуси исследования показывают, что в одном и том стаде разница удоев в зависимости от живой массы коров может достигать 1000 и более кг. В среднем увеличение живой массы коров до оптимального уровня на каждые 10 кг приводит к повышению удоя за

лактацию на 100-120 кг [4]. Наиболее интенсивно используются коровы, первый отел которых проходит в возрасте до 27 месяцев. При одинаковой живой массе плодотворного осеменения, удой коров за 4 года жизни составил у коров 8673 кг при отеле в 26 месяцев, 7250 кг при отеле в 31 месяц и 6788 кг при отеле в 34 месяца [2].

На первотелках айрширской породы установлено, что при их живой массе до 400 кг удой составил 3994 кг, при 401-450 кг удой составил 4235 кг при 451 и (выше) – 4585 кг [1].

В целом по популяции молочного и молочно-мясного скота фенотипическая корреляция между живой массой и надоем по данным Л. С. Жебровского, является положительной и находится на уровне 0,02–0,65 [8].

При выращивании телок необходимо учитывать также и генотип животных так как породная принадлежность животных имеет одну из важнейших онтогенетических особенностей.

Для проведения исследования нами использовались племенные карточки белорусской черно-пестрой породы (БЧП) в количестве 62 головы и голштинофризской (ГФ) 52 головы. Из данных карточек была взята необходимая информация: живая масса при первом осеменении, живая масса при первом отеле, возраст первого осеменения, продуктивность по первой лактации.

Результаты исследований показывают, что основное поголовье (68 %) ремонтных телок белорусской черно-пестрой породы достигает необходимой живой массы и плодотворно осеменяется в возрасте 16-19 месяцев, остальное поголовье в 13-15 месяцев (23%), и в 20-22 месяца (9%). По голштинофризской породе большинство телок осеменяются в возрасте 16-17 месяцев (50%) имеют более высокую интенсивность роста во все возрастные стадии до осеменения.

Для характеристики молочной продуктивности коров-первотелок за лактацию и ее взаимосвязи с живой массой при отеле, нами было сформировано 6 групп животных с разностью между каждой в 15 кг. В I группу вошли животные с живой массой 465-480 кг, во II 481-495 кг, в III 496-510 кг, в IV 511-

525 кг, в V 526-540 кг, в VI 541-555 кг. Данные представлены в таблице 1.

Исходя из данных таблицы видно, что наибольшее количество животных при первом отеле белорусской черно-пестрой породы относятся к первой группе 465-480 кг. Наивысшая продуктивность за лактацию была получена от коров у которых средняя живая масса была 510-525 кг (четвертая группа) удой за лактацию составил 6530 кг, молочный жир 3,97% и 259,2 кг, что выше чем у коров первой группы на 560 кг (9,4%), второй группы 639 кг (15,9%) и шестой группы на 191 кг (3%). У голштино-фризской породы наибольшее количество телок отнесено к первой и третьей группе. Наивысшей продуктивностью за лактацию обладают животные четвертой группы с живой массой 510-525 кг. Удой за лактацию составил 6466 кг, молочный жир 4% и 258 кг, что по удою на 64 кг, по молочному жиру 0,7 % меньше чем у белорусской черно-пестрой, но по молочному жиру на 0,03 кг или 0,75% больше чем у белорусской черно-пестрой. Животные голштино-фризской породы отличаются стабильным ростом и продуктивностью при увеличении их живой массы при первом отеле. Повышение удоев на каждые 10 кг увеличения живой массы при первом отеле составляет 161,8 кг.

Заключение. К возрасту плодотворного осеменения 15-17 месяцев наиболее оптимального для высокого уровня ремонта стада (30-35%) ремонтные телки достигают необходимой живой массы как белорусской черно-пестрой 370-385 кг, так и голштинофризской породы 375-405 кг.

Возраст первого отела животных белорусской черно-пестрой породы не оказывает влияния на показатели молочной продуктивности коров. Животные голштинофризской породы были более продуктивны при отеле в 25-26 месяцев.

Установлена значительная взаимосвязь между живой массой при первом отеле и молочной продуктивностью коров за первую лактацию. При повышении живой массы (до оптимальной) на каждые 10 кг удой возрастает на 127,3 кг по белорусской черно-пестрой породе и 161,8 кг по голштинофризской породе.

Таблиця 1

Молочная продуктивность коров в зависимости от живой массы при первом отеле

Группы	Показатели	БЧП	ГФ	Разница БЧП-ГФ	
				абс.	%
I	n	19	15	-	-
	Ср. живая масса, кг	476±1,8	476±2,44	0	0
	Удой, кг	5970±135,9	5754±255,6	217	3,63
	Жир, %	3,9±0,6	3,85±0,01	0,05	1,28
	Жир, кг	235,9±6,3	221,8±51,7	14,1	5,97
II	n	14	11	-	-
	Ср. живая масса, кг	489±1,24	490±0,8	-3	-0,61
	Удой, кг	5891±415,4	6098±120	-207	-3,51
	Жир, %	3,89±0,06	3,84±0,05	0,05	1,28
III	n	16	15	-	-
	Ср. живая масса, кг	501±0,83	502±1,2	-1,2	-0,23
	Удой, кг	5937±294,6	6042±141	-105	-1,76
	Жир, %	3,98±0,022	3,94±0,02	0,04	1
	Жир, кг	224,2±22,4	233,74±5,29	-9,5	-4,23
IV	n	11	11	-	-
	Ср. живая масса, кг	520±0,54	520±0,34	0	0
	Удой, кг	6530±78	6466±112	64	0,98
	Жир, %	3,97±0,01	4±0,02	-0,03	-0,75
	Жир, кг	259,24±6,12	258,54±8,15	0,7	0,27
V	n	0	0	-	-
VI	n	2	0	-	-
	Ср. живая масса, кг	552,5±2,5	0	-	-
	Удой, кг	6339±243,8	0	-	-
	Жир, %	4,05±0,12	0	-	-
	Жир, кг	257,86±14,62	0	-	-

Список литературы

1. Власов, В. Живая масса первотелок и уровень их продуктивности / В. Власов, Е. Пичугина // Молочное и мясное скотоводство. – 1987. – №3 – С. 49–50.
2. Выращивание телок / А.П. Голубицкий, В.К. Казакевич, В.Т. Сидоров, А.Ф. Трофимов. – Минск: Ураджай, 1988. – 184 с.
3. Зачем нам пена в бидоне?: Интервью генерального директора НАП НАН Беларуси по животноводству Николая Попкова // Сельская газета. – 2014. – №77
4. Основы интенсификации производства продуктов животноводства / В.Л. Владимиров, Ю.Н. Григорьев, А.М. Жиряков : М.: Изд-во «Агропромиздат», 1987. – 255 с.
5. Петрович, Э. А. Молочное скотоводство Беларуси: достижения и приоритетные направления дальнейшего роста эффективности / Э.А. Петрович // Вестник БГСХА. – 2007. – №2. – С. 49–53.
6. Савченко Ю.Ф. Выращивание ремонтного молодняка в молочном скотоводстве / Ю.Ф. Савченко // Наше сельское хозяйство. – 2011. – №4. – С.44–50.
7. Святогор, А. Резервы эффективности молочной отрасли / А. Святогор, А. Горбатовский, В. Шварацкий // Аграрная экономика. – 2010. – №9. – С. 35–40.
8. Экологические и селекционные проблемы племенного животноводства / Е.Я. Лебедевко.–2010. – №5. – 98 с.

Summary.

The problem. In article problems of a complete set of new dairy and commodity farms with the loose housing production technology of milk highly productive firstcalf heifers are considered.

Analysis of the recent researches. Belarus is actively working on the construction and modernization of dairy farms (ITF). Reconstructed over 1,600 dairy farms, as well as newly built and equipped with modern facilities about 600 farms. According to specialists for construction and equipment of dairy farms with modern milking equipment is

required to spend about 1,600 euros per one skotomesto. At this cost, achieve regulatory payback period is only possible when milk yield of 8-9 thousand kg per cow. This efficiency is achieved only with the systemic approach to innovation expenses, which involves simultaneous with the introduction of improved farm breeding qualities of cows and full maintenance of their complete feed.

Conclusions. Established a significant relationship between body weight at first calving and milk yield of cows during the first lactation. With an increase in live weight (up to optimal) for every 10 kg of milk yield increased by 127.3 kg Belarusian black-motley breed and 161.8 kg holstein-friesian breed.

Key words: *cows heifers, live of weight, productivity in the first lactation, fruitful insemination, dairy farms, effectiveness, modernization.*

УДК: 631.1.005

Колос З.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
ВП НУБіП України "Бережанський агротехнічний інститут"

УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Дано оцінку сучасного стану матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Запропоновано шляхи удосконалення системи матеріального і технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: Сільське господарство, матеріально-технічне забезпечення, енергетичні ресурси, сільськогосподарська техніка, агрохімічне обслуговування, організаційно-економічний механізм.

Постановка проблеми. Розвиток сільського господарства, рівень і темпи зростання виробництва, підвищення продуктивності праці значною мірою залежать від стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Аграрна політика держави в сучасних умовах не забезпечує повне оснащення агропромислового комплексу засобами механізації, хімізації та енергетичними ресурсами, асортимент, якість і надійність яких відповідали б досягненням науково-технічного прогресу та забезпечували своєчасне виконання усіх технологічних процесів виробництва продукції з найменшими витратами праці і коштів. А тому питання пошуку шляхів забезпечення сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними ресурсами та ефективного їх використання є досить актуальним.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженням проблем матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств займалися такі вчені, як В. Г. Андрійчук [1], М. Я. Дем'яненко [2], П. М. Макаренко [3], Л. Ю. Мельник [3], С. А. Нестеренко [4], Г. М. Підлісецький [5], О. А. Плаксін [6].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка сучасного стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств та розробка заходів щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Головною передумовою підвищення ефективності виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників є достатнє забезпечення тракторами і комбайнами різних модифіка-

цій та іншим необхідним обладнанням. Зменшення обсягів виробництва засобів механізації для сільського господарства та зростання цін на них при відсутності коштів у сільськогосподарських підприємств призводять до збільшення строків експлуатації наявних засобів, а це знижує їх технічну готовність, призводить до порушення агротехнічних строків виконання сільськогосподарських робіт. Недостатня кількість технічних засобів є однією з головних перешкод на шляху до інтенсивного їх розвитку. В динаміці наявності тракторів у сільськогосподарських підприємствах зменшилася на 27,3%, зернозбиральних комбайнів – на 27,0%, бурякозбиральних комбайнів – на 33,4%, картоплюзбиральних комбайнів – на 50,0%, порівняно з 2009 роком (табл. 1).

Разом з тим, зменшення кількісного складу технічних засобів супроводжувалось збільшенням середньої потужності двигуна. За аналізований період цей показник зріс на 30,8% і на кінець 2012 року становив 98,6 к.с.

Загалом, слід відмітити тенденцію до зменшення рівня забезпеченості енергетичними ресурсами сільськогосподарських підприємств Тернопільської області. Так, в порівнянні з 2009 роком, обсяг енергетичних потужностей з розрахунку на 100 га посівної площі зменшився на 20,5%, а з розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві зменшився на 10,9%. Проведені дослідження показали, що близько 45-50% техніки відпрацювала свій ресурс, що потребує додаткових витрат на її утримання та ремонт.

Таблиця 1

**Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей
у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області**

Показник	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2012 р. до 2009 р. у %
Трактори всього, шт.	4202	3289	3101	3054	72,7
Трактори з розрахунку на 1000 га ріллі, шт.	10	7	7	7	70,0
Середня потужність двигуна, кВт	75,4	93,6	98,4	98,6	130,8
Комбайни, з них:					
– зернозбиральні	1018	840	757	743	73,0
– на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи)	3	3	3	3	100,0
– бурякозбиральні	210	168	152	142	67,6
– на 1000 га зібраної площі	6	3	3	4	66,7
– картоплезбиральні	18	10	8	9	50,0
– на 1000 га зібраної площі	11	5	2	2	18,2
Наявність енергетичних потужностей усього, тис. кВт	944	818	795	813	86,1
– на 100 га посівної площі, кВт	190	161	151	151	79,5
– на одного середньорічного працівника, зайнятого в сільськогосподарському виробництві, кВт	6,4	7,4	6,7	5,7	89,1

Технічні засоби в більшості випадків були придбані десятки років тому. Вони вже морально та фізично застаріли й не дають змоги вчасно і якісно виконати запланований комплекс робіт.

Модернізація машинно-тракторного парку відбувається надзвичайно повільно. Так

протягом 2012 року у сільськогосподарські підприємства Тернопільської області надійшло 187 тракторів, а вибуло 234, зернозбиральних комбайнів 1 і 65, кормозбиральних 1 і 6, кукурудзо-збиральних 1 і 1, картоплезбиральних 1 і 0, бурякозбиральних машин 2 і 12 (табл. 2).

Таблиця 2

**Рух окремих видів техніки у сільськогосподарських підприємствах
протягом 2012 року, шт.**

Вид техніки	Наявність на початок року	Надійшло протягом року		Вибуло протягом року		Наявність на кінець року
		усього	у т.ч. куплено	усього	у т.ч. списано	
Трактори всього, шт.	3101	187	158	234	48	3054
Комбайни						
зернозбиральні	757	51	21	65	15	743
кукурудзо-збиральні	19	1	1	1	1	19
кормозбиральні	117	1	1	11	6	107
картоплезбиральні	8	1	–	–	–	9
Бурякозбиральні машини	152	2	–	12	7	142

Найбільша частка виробничих послуг у сільському господарстві належить агрохімічному обслуговуванню. Основним в організації виробничого обслуговування агрохімічними підприємствами сільськогосподарських товаровиробників є розроблення економічного механізму взаємовідносин між партнерами. Визначення обсягів робіт і послуг з агрохімічного обслуговування та їх розподіл не завжди забезпечують вимоги обох сторін.

Одним із визначальних елементів у системі заходів щодо нарощування обсягів і пі-

двищення врожайності сільськогосподарських культур є застосування добрив. Під урожай 2012 р. сільськогосподарськими підприємствами на площі 485,2 тис.га (92,5% посівних площ) внесено 62,9 тис.т мінеральних добрив (у поживних речовинах), що на 4,0% більше рівня 2011 р. У середньому на 1 га загальної посівної площі вносили 120 кг мінеральних добрив проти 118 кг у 2011р. (рис. 1.).

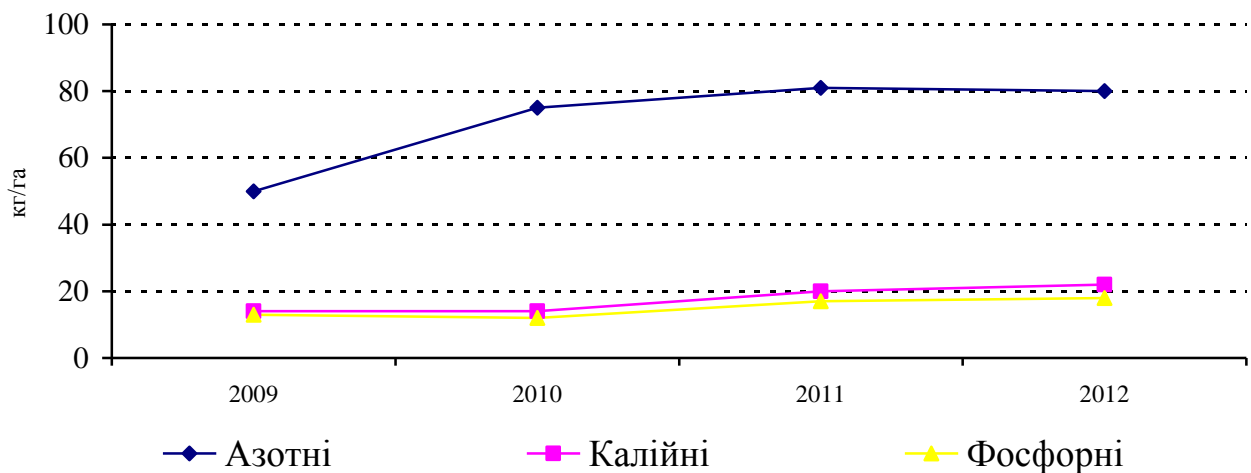


Рис. 1. Динаміка внесення мінеральних добрив сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області.

Органічні добрива (219,8 тис.т, або на 14,5% менше рівня 2011р.) внесені на площі 5,4 тис.га, що складає лише 1,0% загальної площі посівів. На 1 га посівної площі в 2012р вносили по 0,4 т органіки проти 0,5 т у 2011р.

Висновки. Удосконалення системи матеріального і технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників має ґрунтуватися на створенні розгалуженої мережі підприємств з надання технічних послуг, а також розвитку прямих зв'язків між виробниками та споживачами матеріальних і технічних засобів, створення кооперативів зі спільного використання техніки. Одним із основних шляхів поліпшення негативної динаміки забезпеченості сільськогосподарських підприємств енергетичними ресурсами є розвиток державної фінансової підтримки та розробка системи відносин між ви-

робниками матеріально-технічних ресурсів та споживачами.

Створення ринку мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин має передбачати налагодження прямих зв'язків між виробником і споживачем, що передбачає не лише поставки мінеральних добрив, пестицидів та інших агрохімікатів, а і забезпечення машинами та обладнанням для їх приготування і внесення, надання сільськогосподарським підприємствам технічної і наукової допомоги.

Світовий досвід показує, що цей процес здійснюється за допомогою економічних методів управління та стимулювання і являє собою організаційно-економічний механізм з відновлення матеріально-технічної бази сільського господарства. Ефективне функціонування даного механізму є однією з передумов успішної діяльності сільськогосподарських товаро-виробників.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на системне вивчення і удосконалення механізму надання державної підтри-

мки на купівлю вітчизняної техніки та матеріальних ресурсів через стимулювання вітчизняного товаровиробника.

Список літератури.

1. Андрийчук В. Г. Современная аграрная политика: проблемные аспекты / В. Г. Андрийчук, М. В. Зубец, В. В. Юрчишин. – М.: Аграрная наука, 2005. – 140 с. – С. 281-283.
2. Дем'яненко М. Я. Стан державної фінансової підтримки сільського господарства / М. Я. Дем'яненко, Ф. В. Іванина // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – С. 233 – 235.
3. Мельник Л. Ю. Колективні форми сільськогосподарського виробництва: економічний потенціал і проблеми ефективного функціонування / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. – № 7. – 2003. – С. 23 - 28.
4. Нестеренко С. А. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект: монографія / С. А. Нестеренко. – К. : Компанія ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 483 с.
5. Підлісецький Г. М. Економічні проблеми технічного забезпечення сільського господарства / Г. М. Підлісецький // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 81 – 87.
6. Плаксін О. А. Матеріально-технічне забезпечення підприємств АПК в сучасних умовах / О. А. Плаксін // Економіка АПК. – 2004. – № 8. – 63–68 с.

Summary

The ways to improve the system of material and technical support of agricultural producers are offered. One of the main ways of improvement of the negative dynamics of agricultural enterprises security by energy resources is the development of state financial support and the development of the system of relations between producers and consumers. The creation of the market of mineral fertilizers and chemical plant protection means should include the establishment of direct links between producers and consumers. This implies not only the supply of mineral fertilizers, pesticides and other agrochemicals, but ensuring by machines and equipment for their preparation and application, providing of agricultural enterprises with technical and scientific assistance. World experience shows that this process is carried out using economic methods of management and represents the organizational-economic mechanism for restoration of material-technical base of agriculture. The effective functioning of such a mechanism is one of the prerequisites of successful activities of agricultural producers.

Further researches would be directed to the systemic study and improvement of the mechanism of providing the state support for purchase of domestic machinery and material resources through the stimulation of domestic producers.

Keywords: *Agriculture, logistics, energy equipment resources, agricultural machinery, agrochemical service, organizational ekonomichesky mechanism.*

УДК 339.337:338.439.5

Куліш Т.В.,
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ

Анотація. Розкрито актуальність створення мережі оптової торгівлі в системі АПК для удосконалення просування сільськогосподарської продукції. Виявлено основні переваги оптової торгівлі для аграрних товаровиробників. Визначено особливості функціонування та принципи праці оптового ринку на основі кооперації. Розраховано витрати на створення оптового ринку та економічний ефект його діяльності.

Ключові слова: оптовий ринок, інфраструктура аграрного ринку, система збуту, аграрні підприємства, кооператив.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування аграрного сектору України неможливе без наявності прозорих каналів просування сільськогосподарської продукції від виробника до кінцевого споживача на вигідних для всіх учасників процесу умовах. Сьогодні переважають численні посередницькі структури та діють непрозорі схеми збуту сільськогосподарської продукції. Тому актуальним питанням є створення мережі оптової торгівлі з метою скорочення втрат аграрної продукції та формування ринкових цін на неї.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблем формування та розвитку аграрних ринків відображені у наукових працях таких вчених, як В.Я. Амбросова, П.І. Гайдучього, І.Г. Кириленка, Ю.С. Коваленка, П.М. Макаренка, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та інших. Окремі проблеми функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції досліджені І. Апоп'єм, Б. Губським, Б. Дмитруком, О. Погрібним та іншими вченими.

Формулювання цілей статті. Мета статті – обґрунтувати необхідність створення оптової торгівлі на основі кооперації для оптимальної організації роботи сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. При здійсненні реалізаційної діяльності перед аграрними виробниками постає низка серйозних економічних проблем, зокрема: відсутність інформації про ринки; низькі реалізаційні ціни та низький споживчий попит; нездатність організувати виробничий процес у часі

таким чином, щоб максимально відповідати потребам ринку; обмежена конкурентоспроможність на ринку; незначний досвід у галузі створення кооперативів; недостатня поінформованість про системи планування бізнесу та маркетинг; відсутність впевненості у точному виконанні угод, що перешкоджає налагодженню довгострокових стосунків із покупцями та клієнтами; відсутність ефективно організованих оптових ринків та біржової торгівлі у великих містах; незначна кількість приватних оптовиків у збутових мережах; незначна кількість закупівельних організацій; обмежений доступ до конкурентних пропозицій щодо постачання продукції та нерозвинена інфраструктура, яка може забезпечити збереження належної якості продукції, зокрема відповідне транспортування, складування, обробку, пакування та інші послуги [1].

З точки зору оптимальної організації роботи сільськогосподарських підприємств буде створення оптової торгівлі на основі кооперації. Оптовий ринок – це не просто місце, де здійснюється купівля-продаж сільськогосподарської продукції, це один із найважливіших елементів аграрної інфраструктури, завдяки якому здійснюється прозоре ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, розподіл потоку продовольчих товарів. Це також важливий механізм забезпечення продовольчої безпеки країни, розвитку конкуренції, підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників, зменшення рівня тінізації економіки [3].

Цей вид торгівлі надає власникам сільськогосподарських підприємств наступні можливості:

дозволяє власникам сільськогосподарських підприємств працювати в групах – на даний момент вони побоюються об'єднуватися, а цей вид торгівлі створює передумови для створення груп з метою формування великих партій продукції;

створює передумови для підвищення якості продукції, але й дає можливість реалізувати не першосортну продукцію, на відміну від торгівлі на контрактній основі, яка вимагає попередньої домовленості по кількості та якості;

створює можливості для маркетингового вибору товаровиробника, тому що він має можливість вибирати покупця;

приваблює покупців та створює конкуренцію серед них, на відміну від тієї ситуації яка існує зараз, коли є конкуренція серед товаровиробників, що дозволяє оптовим покупцям занижувати ціну закупки;

створює місця для реалізації надлишкової продукції, яка є після виконання контрактних зобов'язань [6].

Крім цих можливостей створення кооперативних оптових ринків дозволяє забезпечити правовий захист сільськогосподарських підприємств і уникнути ситуацій в яких покупець затримує виплати за отриману продукцію, тому що в цьому випадку ринок бере на себе функцію правового супроводження операцій «купівлі-продажу».

Оптова торгівля дозволить товаровиробникам продавати продукцію в групі, але без налагодження маркетингових контактів які вимагають певної якості та кількості продукції.

На відміну від звичайних оптових ринків, які набувають популярності в Україні, кооперативні оптові ринки дозволять створити сприятливі умови саме для дрібних товаровиробників сільськогосподарської продукції та сприяють насиченню ринку якісною продукцією. З одного боку вони створюють «конкуренцію ціни» серед покупців, які мають змогу купити високоякісну продукцію, але у випадку якщо запропонують ціну вищу ніж ціна їх конкурентів (рис.1). А з іншого боку ринок створює умови для підвищення якості продукції, що вирощується в

сільськогосподарських підприємствах через створення «конкуренції якості» серед товаровиробників, бо вони знають, що пропозиція не дуже якісної продукції сприяє отриманню доходу їх конкурентами, які пропонують продукцію більш високої якості [4].

Створення оптового ринку на основі кооперації типу має важливе значення для держави, тому що вони дають змогу отримувати інформацію про рух сільськогосподарської продукції, що виробляється в сільськогосподарських господарствах, сприяє зміцненню продовольчої безпеки країни та дозволяє отримувати непрямі податки з операцій купівлі-продажу сільськогосподарської продукції підприємствами.

Якщо розрахувати витрати, які понесе оптовий ринок на основі кооперації в процесі своєї діяльності, це дасть змогу визначити той розмір витрат, який входить до витрат сільськогосподарських підприємств і який буде включатися ними у собівартість своєї продукції при розрахунку ефективності її вирощування.

Оптовий ринок на основі кооперації не потребує великого штату працівників. Це в пояснюється тим, що оптовий ринок такого типу не виконує більшості функцій звичайного ринку сільськогосподарської продукції, а ті види та обсяги робіт, що виконуються його працівниками, дозволяють їм виконувати декілька функцій. Так, директор може мати юридичну освіту та здійснювати юридичне супроводження операцій купівлі-продажу, що здійснюються на ринку. Робота маркетолога буде полягати в тому, щоб перше формувати ім'я ринку, а по-друге, для провадження роботи з потенційними покупцями продукції. Підрахувавши витрати на оплату праці персоналу маркетингового кооперативу, складемо калькуляцію витрат на утримання цього ринку сільськогосподарськими підприємствами в таблиці 1.

Найбільша питома вага в цій калькуляції становлять витрати на оплату праці – понад 82,9%, або 112,53 тис.грн., в цілому витрати на утримання кооперативу в розрахунку на весь період його дії становитиме 135,75 тис. грн, а в розрахунку на 1 ц сільськогосподарської продукції, що планується реалізувати через цей ринок сільськогосподарськими підприємствами становитиме 7,53 грн/ц.



Рис. 1. Особливості функціонування оптового ринку на основі кооперації

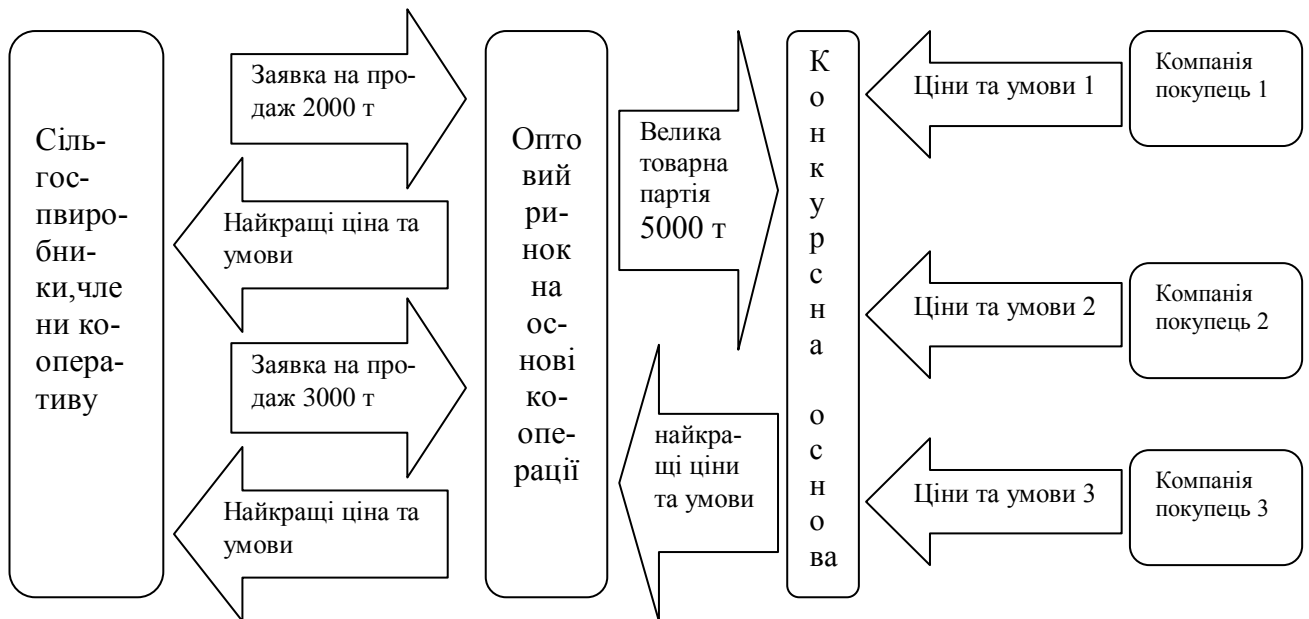


Рис. 2 Принципи праці оптового ринку на прикладі реалізації зерна

Таблиця 1

Структура витрат на створення оптового ринку на основі кооперації

Статті витрат	Сума витрат, тис. грн.		В тому числі в розрахунку на 1 ц зерна, грн
	Всього	Питома вага, %	
Заробітна плата,	112,53	82,9	6,24
Утримання основних засобів	6,39	4,7	0,35
- в т.ч. амортизація	4,2	3,1	0,23
Інші витрати	12,63	9,3	0,7
Всього витрат	135,75	100,0	7,53

*При реалізації 18028т за рік

Таблиця 2

Порівняна оцінка діяльності сільськогосподарських підприємств до і після реалізації продукції через оптовий ринок на основі кооперації

Показники	Сільськогосподарські підприємства		
	До створення	Після створення	Відхилення, +,-
ПП «Агро-Південь»			
Собівартість 1 ц, грн.	96,5	93,6	-2,9
Ціна реалізації, грн./ц.	213	235	22
Кількість реалізованої продукції, ц.	1687,6	1687,6	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	359,5	396,6	37,1
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	162,9	158,0	-4,9
Прибуток, тис. грн.	5,9	27,6	21,7
Рівень рентабельності, %	120,7	151,1	30,3
ПП «Деметра»			
Собівартість 1 ц, грн.	97,5	94,9	-2,6
Ціна реалізації, грн./ц.	220	235	15
Кількість реалізованої продукції, ц.	1281,9	1281,9	-
Виручка від реалізації, тис. грн.	282,0	301,2	19,2
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	125,0	121,7	-3,3
Прибуток, тис. грн.	1,3	19,3	18,0
Рівень рентабельності, %	125,6	147,6	22,0

При створенні оптового ринку на основі кооперації по збуту зерна всі сільськогосподарські господарства будуть мати додатковий прибуток. Цей прибуток господарства отримують за рахунок того, що витрати на реалізацію зерна через кооператив становитиме 7,53 грн/ц. А, завдяки сформованій партії зерна та встановлення максимально високої ціни – 235 грн/ц, кожне господарство зможе отримати додаткову виручку від реалізації.

Висновки. Таким чином, впровадження кооперативних оптових ринків дає змогу вирішити відразу декілька дуже важливих для всіх суб'єктів сучасного аграрного ринку завдань: забезпечення умов при яких виступають у якості реальних суб'єктів аграрного ринку; надання товаровиробникам необхідних умов для реалізації сільськогосподарської продукції, що була вирощена в їх господарствах; створення умов для проведення сертифікації продукції, яка надходить на споживчий ринок; упорядкування системи доведення товарів до споживачів; створення конкурентного середовища не тільки з боку товаровиробників, але й з боку покупців; прискорення процесів обігу товарів, взаєморозрахунків і платежів між суб'єктами аграрного ринку, сприяє розвитку сільських територій.

Список літератури:

1. Білоусов О.М. Напрями вдосконалення інфраструктури споживчого ринку сільськогосподарської продукції / О.М. Білоусов, О.В. Орленко // Бізнес-навігатор. – 2012. – № 3. – С. 26-31.
2. Діяльність підприємств оптової торгівлі України за 2013 рік : [статистичний щорічник]. – К. : Держкомстат України, 2014. – 34 с.
3. Музика П.М. Формування гуртових (оптових) ринків в контексті створення інфраструктури аграрного ринку України / П.М. Музика, Р.С. Федашин, С.І. Баран, Г.І. Дутка // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 171-179.
4. Оптові та оптово-роздрібні ринки сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minagro.gov.ua
5. Про оптові ринки сільськогосподарської продукції: закон України від 25.06.2009 р. № 1561-VI [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1561-17>.
6. Федорчук О.М. Щодо функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції / О.М. Федорчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2012. - №2. – с.70-75.

Summary. *Effective functioning of the agrarian sector of Ukraine requires transparent channels of promotion of agricultural products from the producer to the final consumer on beneficial for all participants in the process conditions. Therefore, an important issue is to create a network of wholesale trade in order to reduce losses of agricultural products and the formation of market prices for it.*

The wholesale market is the most important element of agricultural infrastructure. Have advantages: transparent pricing of agricultural products, the flux distribution of food products. It is also an important mechanism for ensuring food security of the country, the development of competition, improve the efficiency of agricultural producers, reducing shadow economy.

The features and principles of operation of the wholesale market on the basis of cooperation. Calculated cost of creating a wholesale market and economic impact of its activities.

Keywords: *wholesale market of agricultural market infrastructure, marketing, agricultural enterprises, cooperative.*

УДК:631.115

Нестеренко С.А.
д.е.н, доцент,
Кафедра організації та управління
соціально-економічними системами ТДАТУ

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СИСТЕМНА ЦІЛІСНІСТЬ

Анотація: в статті розглядається дослідженні актуальних питань щодо формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств як цілісності в гармонійній єдності, направленої на стабільний економічний розвиток господарюючих суб'єктів.

Ключові слова: управління, розвиток, система, механізм господарювання, функціональна цілісність, системний підхід

Постановка проблеми. В період становлення в Україні ринкових відносин відбувається процес розвитку, посилення конкуренції між товаровиробниками в різних галузях, при різних умовах господарювання. Трансформація організаційно-правових механізмів господарювання в аграрному секторі економіки неможлива без гармонійної системи управління.

Модель функціональної цілісності підприємства є надзвичайно складним динамічним об'єктом функціонування. Тому його аналіз вимагає застосування цілого комплексу показників, досить повно і що об'ємно відбивають усі функції управління. Спосіб відбору показників повинен визначатися безліччю ознак і забезпечувати цілісність і в той же час цільову спрямованість практичного дослідження і аналізу, тому тема статті є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідженні проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств зробили вітчизняні та зарубіжні вчені такі як: Г. Азоев, І. Ансофф, О. Гудзинський, С. Судомир, А. Томпсон, А. Юданов, Р. Фатхутдинов та інші. Разом із тим, у вітчизняній практиці не існує єдиного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємств як системної цілісності.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в дослідженні актуальних питань щодо формування системи управління конкурентоспроможністю підприємств як цілісності в гармонійній єдності, направленої на стабільний економічний розвиток господарюючих суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. Зазвичай під системою показників функціонування господарюючих суб'єктів розуміють сукупність управлінських рішень, структурованих підрозділами і ланками на підприємстві. Слід сказати, що суть вибудовування системи показників управлінських функцій, що зводиться до управлінських рішень, полягає в розумовому розчленуванні предмета дослідження на безліч елементів (управлінських дій) і перетворенні їх у вимірювані показники при відтворенні.

Ця система не зводиться до екстенсивного розширення статистики, яка функціонує у сфері управління, і покликана фіксувати найнеобхідніші показники функцій планування, організації, мотивації і контролю. Зміст цих функцій не може бути наведений лише простим рядом показників, не дозволяє адекватно виявити характеристику кожної функції, а також занадто складним, оскільки це утруднить евалентність розділення істотних і несуттєвих функціональних ознак. Така система має бути багатовимірною. Міра і характер багатовимірності при цьому варіює залежно від конкретних завдань і цілей оптимізації структурної цілісності підприємства.

Функціональна цілісність підприємства є складно-організованими зв'язками і управлінням ними в господарюючих суб'єктах ринкової економіки, впорядковані у своїй суті, якості, призначенні і багатифункціональні в силу складності і багатозначності організаційних систем. Процеси взаємовідносин рівнів управління, а також розділення і кооперації праці в діяльності підприємства

як системи функцій обумовлені об'єктивними закономірностями і ґрунтуються на певних принципах цілісності підприємства.

Під управлінням підприємством, на власну думку автора – це виділення функціональних областей і здійснення функцій підприємства, які забезпечують умови для ефективною праці працівників підприємства. При управлінні господарським об'єктом, на нашу думку, слід правильніше говорити не про єдиний, а про переважаючий метод управління або про певне поєднання методів, направлених на досягнення мети [6].

Головним системоутворюючим критерієм є цілеспрямованість, яка пов'язана з метою. Мета – одне з базових понять в системному підході до виявлення взаємозв'язків категорій теорії управління. Цілі можуть бути різними. Вони залежать від зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на об'єкт управління. Теоретичне значення для аналізу і вдосконалення функціональної цілісності підприємства як важливий частині науки управління в ринкових умовах мають пізнання і детальний розгляд складових його основних компонентів (принципів, функцій і інших елементів) і розробка методики її кількісної і якісної бази.

Оптимізація функціональної цілісності пояснюється:

ефективністю технічних, технологічних, соціальних, економічних, інформаційних і інших процесів функціонування на підприємстві;

природою управлінської праці, його якістю: знанням керівників причинно-наслідкових зв'язків і стосунків на підприємстві і поза ними, впорядкованістю знань про управління господарюючими суб'єктами в ринкових високотехнологічних і високоінформативних умовах, а також практичними навичками і уміннями в області розподілу праці і сфери контролю по спеціалізованих лініях.

Система функціональної цілісності підприємства є безліччю елементів, що знаходяться в зв'язку один з одним, утворюють певну єдність в результаті координації і управління підприємством. Функціональна цілісність господарюючого суб'єкта в рин-

кових умовах «виростає» з певної мети і принципів, функцій і норм, методів і інструментів делегування повноважень і відповідальності між працівниками підприємства. Вона виступає засобом перетворення теорії управління в практичний засіб гармонії розвитку персоналу з умовами відтворення, де цілі, цінності і норми управління розкривають суть активності працівника. Функціональну цілісність підприємства утворюють два аспекти: структурний і управлінський.

Обидва аспекти розглянуті в науковій літературі достатньою мірою, проте проблематичним залишається питання оцінки їх якісної характеристики, тобто методичного підходу до визначення ефективності їх складу і застосування в ситуації орієнтації підприємств на зовнішнє середовище, зокрема, на споживача.

Багато науковців [1, 2, 3, 14, 7, 9], системний підхід до функціональної цілісності підприємства розглядають в комплексі емпіричні показники управління підприємством, що враховує розвиток технологій, інформаційних потоків, а також стосунки як зв'язки між людьми і групами людей, що беруть неоднакову участь в економічному, духовному, політичному житті підприємства. Зміни характеру стосунків обумовлюються змінами в соціальному положенні і соціальному вигляді тих, що взаємодіють. На відміну від процесного підходу, який науково пояснює природу управлінської праці і причинно-наслідкові зв'язки, представлені у вигляді розвитку теорій і механізмів, пропонуємо використати саме системний підхід до функціональної оптимізації. Так, це складний процес, який базується на наукових знаннях, враховує систему складних взаємовідносин, на якові впливають численні і різноманітні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища.

Основними цілями управління об'єктами господарської діяльності слід назвати найбільш типові: мета підтримки функціонування системи; мета виходу з небажаного стану системи; цілі розвитку системи (таблиця 1).

Управління конкурентоспроможністю підприємств як система

Підсистема	Загальна характеристика
Обґрунтування цільової спрямованості діяльності підприємства як головного системо утворюючого критерію	Забезпечення: результативного функціонування підприємств, їх стратегічного розвитку; реальної та потенційної конкурентоспроможності
Цільова спрямованість управління поточною та стратегічною конкурентоспроможністю	1. Формування системних засад реалізації цільової спрямованості діяльності підприємств, адекватним цілям і задачам їх стратегічного конкурентоспроможного розвитку. 2. Формування системи управління адаптованої цілям, які необхідно досягти і задачам які необхідно розв'язати в поточному і стратегічному плані
Об'єкти управління конкурентоспроможністю	<ul style="list-style-type: none"> – цілі функціонування і розвитку соціально-економічних систем; – задачі по зміцненню конкурентоспроможності підприємств; – фактори забезпечення конкурентоспроможності підприємств; – стратегії розвитку підприємств; – конкурентні переваги, пріоритети; – процеси, технології; – потенціали; – маркетингові комунікації; – споживачі; – функціонально-забезпечуючі підсистеми; – конкуренти; – продукти, товари; – людський, технічний, фінансовий та інші капітали; – складові організаційного розвитку підприємств (цінності, організаційна культура, культура організації; управлінський профіль; організаційна поведінка); – працівники підприємств, колективи; – центри відповідальності.
Суб'єкти управління конкурентоспроможністю	<ul style="list-style-type: none"> – лінійний і функціональний апарат управління; – колективи підприємств; – формальні і неформальні інститути.
Методологічний інструментарій управління конкурентоспроможністю підприємств	Теорії: конкуренції, конкурентоспроможності, систем розвитку організацій, гнучкості, маркетингових комунікацій, управління та ін. Засоби розвитку соціально-економічних систем, й принципи формування конкурентного потенціалу та системи управління конкурентоспроможністю, методичний інструментарій дослідження та оцінки діяльності підприємств
Механізми управління конкурентоспроможністю підприємств	Сформована і діюча система організаційного, економічного, соціально-психологічного і правового впливу на керовані об'єкти при досягненні цілей забезпечення конкурентоспроможності підприємств
Ресурсне забезпечення	Інформаційне, фінансове, біологічне, техніко-технологічне, кадрове, інтелектуальне, організаційне, інноваційне

Джерело: Власна розробка

Мета системи реалізуються через функції управління, що представляють суть процесу управління. Побудова емпіричної моделі функціональної цілісності підприємства дозволить з науковою обґрунтованістю судити про реальний характер і зміст змін, виробляти практичні рекомендації для коригування управління підприємством відповідно до основних завдань і мети суспільства. Порівняння змін, що відбуваються, в практиці побудови функціональних структур підприємств, дозволить здійснювати управління господарськими суб'єктами, планувати і прогнозувати динаміку їх розвитку.

Розвиток – це процес переходу з одного стану в інший, досконаліший, перехід від старого якісного стану до нового якісного стану, від простого до складного, від нижчого до вищого [8, с.590].

Функціональна цілісність системи емпіричних показників підприємства виростає з

ознак соціально-економічної сфери, потреб і поведінки населення, в основі якого лежать норми і цінності, властиві конкретному суспільству. Тільки в цьому випадку вона перетворюється на засіб економічного розвитку підприємства і підтримки гармонії його розвитку з умовами відтворення, де соціальні цінності і норми не вступають в протиріччя з економічними цілями підприємства.

Економічна модель управління функціональної цілісності підприємства з виділенням чотирьох складових (виробничою, соціальною, маркетинговою і культурно-духовною) враховує не лише особливості ринкової економіки, мети менеджменту підприємства; її своєрідність полягає в тому, що первинне значення надається функції активізації людського потенціалу в управлінні підприємством.



Рис. 1. Система показників управлінської моделі функціональної цілісності конкурентоспроможного підприємства

Цілком очевидно, що знайти абсолютно емпіричні еквіваленти моделі функціонування господарюючого об'єкту - складне завдання. Така модель покликана інтегрувати в собі системну безліч показників, причому ця множина представляється в моделі ізоморфними найважливішими своїми характеристиками: як реального об'єкту дослідження, так і теоретичним сутнісним уявленням про нього. Модель покликана реалізувати принцип цілісності функцій управління. Тільки це дозволить забезпечити несуперечність наукової мети і методу. Функціональні моделі – це організації, що організуються,

регульовані, динамічні, усі компоненти яких взаємодіють і прагнуть до досягнення в цілому результатів, корисних для системи.

Системний підхід – методологія дослідження об'єктів як систем складається з двох складових: первинна – зовнішнє оточення, що включає вхід і вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотній зв'язок (погляд у середину); вторинна – внутрішня структура – сутність взаємозалежних компонентів, що забезпечують процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу у вихід і досягнення цілей системи (погляд з середини).

Цільове управління аграрним виробництвом у централізованій господарській системі зводилося до забезпечення погодженої роботи всіх підрозділів підприємства у виконанні державного плану виробництва продукції. Відсутність завершеності в досягненні мети і результатів діяльності по критерію ефективності використання ресурсного потенціалу і задоволенню економічних інтересів учасників привела до витратної економіки і розпаду системи управління. У ринковій системі господарюючий суб'єкт є самостійним у обранні засобів і відповідальним за результати діяльності. Це змушує його виробити мету і пріоритети власного розвитку. Вони мають бути орієнтовані на стійкість організації в конкурентній боротьбі.

Б. Карлофф [5], підрозділяючи функції підприємства на розвиток, маркетинг, виробництво і управління, основними показниками вважає інтереси людей (керівників, акціонерів, персоналу і споживачів) і рух ресурсів. Як бачимо, класифікації функцій підприємства, представлені безліччю окремих ознак, можуть бути виражені різними системами показників залежно від того, яка ознака буде взята до системи що утворює. При цьому слід мати на увазі, що показник є суб'єктивним образом змісту вимірюваної ознаки підприємства. Його суб'єктивність визначається тим, що він є продуктом розумової діяльності менеджера, з одного боку, і несе в собі зміст ціннісних установок, представлень і норм, з іншою.

Структурна природа підприємства, сукупність його функцій обумовлюють проблему виявлення і визначення основних компонентів функцій управління. Головні з них – забезпечення відтворення, подальший розвиток підприємства (планування), регуляція і саморегуляція поведінки персоналу (орга-

нізація, самоорганізація, мотивація), регуляція взаємодії у виробництві (планування, організація, мотивація, контроль).

Висновки. Модель функціональної цілісності підприємства є надзвичайно складним динамічним об'єктом функціонування. Тому його аналіз вимагає застосування цілого комплексу показників, досить повно і що об'ємно відбивають усі функції управління. Таким чином, в основу виділення і систематизації функціональних показників пропонуємо покласти наступні методологічні підходи:

чітке виділення сфери певній функції оптимізації структурної цілісності підприємства як системного об'єкту, у рамках якого повинні «працювати» економічні і соціальні показники, забезпечуючи адекватне відображення статичної і динамічної проявів сфери, складової, суть функції;

виділення системи економічних і соціальних показників, їх диференціація згідно природі вимірюваних ними об'єктів;

виділення системо-утворюючої основи усіх показників, визначення методичного, інструментального підходу до виміру функцій управління;

облік динаміки і виміру саме економічних і соціальних показників;

визначення головних і додаткових методів отримання даних.

Система управління повинна реалізовуватися в конкретних функціях, а ухвалення управлінських рішень ґрунтуватись на інформації про об'єкти управління, яка залежить від функціонування інформаційної системи. Її структура і зміст інформації має бути направлена на якісне виконання функцій в оперативному, адміністративному і стратегічному управлінні господарською діяльністю.

Список літератури:

1. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, Н. В. Гайдамак, С. М. Судомир, Т.О. – К.: 2011. – 175 с.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 384 с.
3. Завьялов П. С. Конкуренция в условиях развитого рынка: возможности и пределы / П. С. Завьялов // Современный цивилизованный рынок: зарубежный опыт и его распространение в СНГ / Под ред. А. М. Алексеева и др. – М.: « 2 Д студия Сентябрь», 1995. – С. 319.
4. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений : Монография / Ю. Б. Иванов. – Харьков : ХГЭУ, 1997. – 246 с.
5. Карлофф Б. Деловая стратегия. Концепция, содержание, символы / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.

6. Нестеренко С. А. Управління конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів в аграрній сфері економіки / С. А. Нестеренко // Вісник Харківського національного аграрного університету: Зб. наук. праць. Серія: Економіка АПК і природокористування. – 2009. – Вип. 12. – С. 96–104.
7. Нестеренко С. А. Концепція управління конкурентоспроможністю підприємств / С. А. Нестеренко // Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 4 (16). – С. 290–303.
8. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
9. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – 544 с.

Summary: *The article considers the study of current issues in the formation of the system of management of competitiveness of enterprises as integrity in harmonious unity, aimed at sustainable economic development entities.*

The purpose of the system is being realized by means of managerial functions representing the essence of the managerial process. Designing the empirical model for the enterprise functional integrity will enable on the basis of scientific substantiation to estimate the real character as well as the content of changes, work out the practical recommendations for correcting enterprise management in accordance with basic tasks and society goals. Comparing changes taking place in practical building up the enterprise functional structures will make it possible to realize the management of farming subjects as well as to plan and forecast the dynamics of their development.

Thus, it is proposed to use as the basis for distinguishing and systematizing the functional indices the following methodological approaches:

- distinct segregation of the sphere to the certain function of enterprise functional integrity optimization as the system object in the frameworks of which economic and social indices should “work” providing the adequate reflection of the sphere statics and dynamics developments, being constituent, the function essence;

- economic and social indices segregation, their differentiation according to the nature of the objects being measured by them;

- system constructing basis distinguishing for all the indices; defining methodological and instrumental approach to managerial function measuring;

- dynamics and measuring accounting the very economic and social indices;

- major and optional methods for obtaining data defining.

The managerial system should be realized in certain functions while managerial decision making should be based on the information on the objects of management being dependent on the informational system functioning in operative, administrative and strategic management in farming activities.

Key words: *management, development, system, farming mechanism, functional integrity, system approach.*

УДК [005.336.1:658.51]:339.372.84

Пісарюк С.М.
здобувач кафедри маркетингу ТГАТУ,
асистент кафедри менеджменту і
економіко-математичних методів СевНТУ

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

Анотація. У статті визначаються фактори, що впливають на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж в сучасних умовах, розкриваються особливості деяких внутрішніх факторів.

Ключові слова: фактори впливу, торговельна мережа, економічна ефективність операційної діяльності.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, що забезпечує ефективне управління операційною діяльністю і внаслідок конкурентоспроможністю підприємства. Визначення та розуміння факторів що впливають на економічну ефективність операційної діяльності має суттєву роль оскільки вони дієво впливають на результат діяльності підприємства.

Оскільки природа внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на економічну ефективність операційної діяльності підприємства є різноманітною та залежить від галузі та специфіки діяльності підприємства, керівникам слід виділяти певні фактори які впливають на специфіку операційної діяльності їхнього підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний базис і прикладний інструментарій вирішення актуальних питань визначення факторів що впливають на ефективність діяльності підприємств постійно знаходяться в центрі наукових досліджень вчених. Різноманітні аспекти цієї проблематики досліджено в наукових працях вітчизняних та закордонних вчених, таких як А.Г. Войтов [1], І.В. Гондарева [2], Т.Г. Гурнович [3], А.С. Безлепко, Р.А. Кузнецов, Д.А. Карх [4], Т. Кент, О. Омар, Дж.К. Лафта, О.В. Лексакова [5], В.С. Марцин, В.Б. Малицька, А.Е. Метліна [6], С.Н. Нечаєва [7], Т.А. Нікуліна, І. Прокопенко, К. Норта, М.В. Чернова [8]. Разом з тим залишається значна частина проблемних питань, обумовлених постійною динамічною зміною

середовища та галузевою специфікою підприємств, наявність яких актуалізує необхідність розширення та уточнення факторів впливу на економічну ефективність операційної діяльності.

Не дивлячись на глибокі наукові дослідження окремі питання у сфері факторів, що впливають на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж, ще недостатньо розроблені та обумовлюють необхідність їх розширення та уточнення.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є визначення факторів, що впливають на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних моментів в управлінні економічною ефективністю операційної діяльності є визначення факторів, що впливають на об'єкт управління, тобто економічну ефективність. Ефективність торгівлі можна охарактеризувати порівняно невеликою кількістю показників, кожен з яких у свою чергу зазначає впливу системи факторів. З'ясування факторів та сили їх впливу на показники ефективності дають можливість реагувати на їх рівень за допомогою управління з метою пошуку резервів і підвищення економічної ефективності торгівлі.

Сучасні підприємства можуть мати багатоаспектні завдання і стратегії їх реалізації, яким повинна відповідати класифікація факторів ефективності. У теорії менеджменту існують різні підходи до класифікації факторів ефективності [1-8].

В умовах ринкової економіки на ефективність торгівлі впливають найрізноманітні-

ші чинники, які класифікують за різними ознаками. Залежно від місця виникнення по відношенню до торгової мережі виділяють зовнішні та внутрішні фактори.

Зовнішні фактори – це що впливають на ефективність торгової мережі й не можуть бути об'єктом контролю або впливу з боку керівництва. До них належать процеси, що не залежать від діяльності підприємства, однак побічно впливають на його ефективність. Зовнішні фактори також поділяють на фактори прямого (безпосередньо впливають

на ефективність) і непрямого впливу. Зовнішні фактори у свою чергу можна розділити на фактори макросередовища і мікросередовища. Зважаючи на реалії сьогодення неможливо управляти економічною ефективністю підприємства, не враховуючи змін зовнішніх факторів. Їх розуміння дає можливість керівництву стимулювати певні дії, спрямовані в довгостроковому плані на зміну поведінки підприємства та його ефективності табл.1.

Таблиця 1

Зовнішні фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж

Група факторів		Фактори впливу
Макросередовище	Демографічні	- чисельність населення; - структура населення (стать/вік); - міграційні потоки (сезонність); - частка працездатного населення.
	Економічні	- рівень добробуту населення; - вартість споживчого кошика; - рівень податків і мит; - рівень інфляції; - співвідношення експорт/імпорт товарів; - економічне стимулювання; - доступність для населення споживчих кредитів.
	Соціальні	- рівень освіти населення; - структура купівельних переваг.
	Науково-технічні	- поява нових моделей і стандартів обладнання; - модернізація торгового обладнання; - виникнення нових методів одержання, зберігання, обробки інформації; - рівень розвитку транспортної системи; - поява нових способів доставки товару; - нові технології та підходи в управлінні товарним асортиментом.
	Природні	- специфіка кліматичних умов
	Політико-правові	- закони, що регулюють торгівлю; - політична ситуація в країні; - міжнародні відносини; - природоохоронне законодавство; - наявність адміністративних бар'єрів.
Мікросередовище	Споживачі	- лояльність споживачів; - сезонність попиту; - незадоволеність споживачів існуючими торговими мережами.
	Конкуренти	- рівень конкуренції; - динаміка розвитку ринку; - прибутковість галузі; - ризик появи на ринку іноземних торговельних мереж.
	Виробники	- прямі відносини з виробником.
	Поставщики	- відносини з постачальниками; - чисельність постачальників; - закупівельна ціна; - сировина та енергоносії.
	Посередники	- доступність кредитів; - ціна на розробку і виготовлення рекламної продукції; - доступність транспортних послуг (авто, залізниця, авіа і т.д.).

Результати дослідження консалтингової компанії McKinsey показали, що 85% факторів, які впливають на ефективність світових компаній, є внутрішніми.

Внутрішні чинники залежать від діяльності самого підприємства і контролюються керівництвом, здійснюють прямий і значний вплив на економічну ефективність операційної діяльності торгової мережі табл. 2.

Таблиця 2

Внутрішні фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж

Фактори	Особливість впливу внутрішніх факторів на ефективність торговельних мереж
Тип роздрібно-торгівельної мережі	- розмір торгової площі; - форми і методи торгівлі.
Спеціалізація роздрібно-торгівельної мережі	- вузькоспеціалізовані (асортимент з певної товарної групи); - спеціалізовані (асортимент товарів однієї товарної групи); - комбіновані (асортимент кількох товарних груп); - універсальні (асортимент з багатьох товарних груп); - неспеціалізовані (асортимент з різних продовольчих або непродовольчих товарів що мають «повсякденний попит»).
Структура управління	- централізація; - децентралізація.
Якість персоналу	- загальноосвітній та професійно-кваліфікаційний рівень; - мотивація, підготовка і перепідготовка кадрів; - службове просування.
Організаційні фактори	- кадрова політика; мотивація і стимулювання; - структура чисельності працівників; - плинність кадрів; - рівень трудової дисципліни; - скорочення втрат і оптимізація робочого часу; - форма оплати праці; - умови праці та відпочинку; - соціальне обслуговування персоналу.
Зворотний зв'язок	- вимірювання і аналіз. (впливає на якість прийняття управлінських рішень)
Формат роздрібно-торгівельної мережі	- магазини - супермаркети - гіпермаркети; - дискаунтери; - торгові комплекси; - торговельно-розважальні центри.
Розмір роздрібно-торгівельної мережі	- кількість торговельних підприємств у мережі.
Позиціонування	- продаж продукції преміум класа; - соціальні пакети для соціально незахищених верств населення.
Бренд, імідж	- споживча лояльність; - стабільність продажів; - конкурентні переваги; - суспільне сприйняття.
Маркетинг і логістика	- ефективність рекламної діяльності; - скорочення кількості посередників при закупівлі товарів; - використання системи знижок при закупівлі товарів.
Стан матеріально-технічної бази	- використання прогресивних предметів праці; - проведення модернізації і реконструкції матеріально-технічної бази (дозволяє підвищити продуктивність, знизити витрати)
Асортимент продукції	- наявність товару; - диверсифікація асортименту взаємодоповнюючими і взаємозамінними товарами.
Власне виробництво	- наявність цехів власного виробництва (виробництво напівфабрикатів і готової продукції).
Цінова політика	- встановлення різних знижок; - наявність дисконтних карт; - проведення акцій, система накопичення бонусів і т.д.
Сервіс та якість обслуговування	- спектр надаваних послуг (пакування товару, слайстер (нарізка), розігрів продукції і т.д.); - організація роботи кафетеріїв в магазинах; - рівень культури продажу товарів.
Транспортних засобів	- наявність власних транспортних засобів.
Торгова площа	- викладка товару; - асортимент товарів;
Площа складів	- забезпеченість товарами (впливає на товарні запаси).

Розглянемо особливості деяких з внутрішніх факторів, що впливають на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж належать:

- тип роздрібно-торговельної мережі визначається асортиментним профілем магазинів, розміром торгової площі, формами і методами торгівлі, цільовими функціями торговельної мережі;

- спеціалізація роздрібно-торговельної мережі, при виборі спеціалізації необхідно вивчити особливості попиту на продовольчі та непродовольчі товари. Рівень спеціалізації впливає на асортимент товарів, спектр надаваних послуг торговельної мережі, на роботу з постачальниками і рівень культури продажу товарів, що робить прямий вплив на рівень економічної ефективності торговельної мережі;

- структура управління торговельною мережею припускає централізацію або децентралізацію. При централізованому управлінні з'являється можливість скоротити апарат управління в розрахунок на один магазин і містити більш висококваліфікованих фахівців. Переваги мережевої структури можуть бути цілком реалізовані лише при централізованому управлінні, але проблема полягає в тому, як оптимально розподілити функції між центром і підрозділами з тим, щоб розвивати ініціативу внизу з повним контролем зверху;

- якість персоналу, його чисельність та якісний склад впливають на рівень обслуговування споживача і на виконання плану за обсягами продажів. Персонал магазину, безпосередньо спілкуючись з покупцем в процесі продажу товарів, визначають обсяг і характер споживчого попиту, впливають на формування асортиментної політики;

- формат або сукупність форматів роздрібно-торговельної мережі. В даний час спостерігається тенденція коли, компанії, що володіють мережами супермаркетів відкривають «магазини біля дому», тим самим розширивши ринок збуту. Найперспективнішими форматами роздрібних торговельних мереж з продовольчим асортиментом товарів є супер- і гіпермаркети а також мінімаркети (магазини біля будинку). Наявність в мережі магазинів різних форматів істотно ускладнює управління логістикою в торговельній

компанії. Для різних форматів магазинів властива різна номенклатура, однак з'являється можливість охопити значно ширші верстви покупців;

- позиціонування, розшарування населення за можливості придбання товарів (умовно можна розділити на 3 групи: споживачі з доходами значно перевищують прожитковий мінімум; споживачі з доходами на рівні прожиткового мінімуму; споживачі з доходами нижче прожиткового мінімуму) визначає тенденцію до розвитку торговельних мереж, спеціально орієнтованих на обслуговування споживачів однієї з цих груп;

- бренд, повноцінний бренд дозволяє торговельній мережі виділитися серед конкурентів, зайняти певну позицію у свідомості покупців. Ясна покупцеві позиціонування дозволяє сформувати купівельну лояльність, і як наслідок – стабільні продажі торговельної мережі. Слабка лояльність до мережевих брендів і легкість, з якою покупці змінюють звичний мережевий магазин на інший, є серйозною проблемою для продовольчих мереж. Бренд формується думками, почуттями, емоціями та уявою в свідомості споживача [1]. Грамотно керовані бренди забезпечують торговельним мережам значні конкурентні переваги на ринку (ідентифікують компанію і її товари на ринку; створюють єдиний цілісний образ товару; створюють цінову премію і забезпечують додатковий прибуток; забезпечують хороший збут і стимулюють повторні покупки; формують споживчу лояльність; забезпечують високі дивіденди і збільшують ринкову капіталізацію компанії; полегшують вихід на нові ринки);

- імідж – це суспільне сприйняття магазину, позитивний імідж підвищує конкурентоспроможність, приваблює покупців і партнерів, прискорює продажі й збільшує їх об'єм. Хороший імідж знижує у покупця чутливість до ціни; сильний імідж зменшує замінюваність товарів, захищає від атак конкурентів; позитивний імідж полегшує доступ торговельної мережі до ресурсів різного роду: людським, фінансовим, інформаційним, адміністративним і т.д.;

- стан матеріально-технічної бази (технології, ноу-хау, модернізація, реконструкція) використання прогресивних предметів праці, застосування продуктивного технологіч-

ного устаткування, проведення модернізації і реконструкції матеріально-технічної бази дозволяє підвищити продуктивність, знизити витрати і підвищити економічну ефективність;

- асортимент продукції (наявність товару в будь-який час, диверсифікація асортименту взаємодоповнюючими і взаємозамінними товарами). Одним з основних умов здійснення для споживача є комплексність асортименту, так як це дозволяє значною мірою скоротити витрату часу, що витрачаються на покупки, тому споживачі більш схильні здійснювати покупки в магазинах з універсальним асортиментом товарів - супермаркетах і гіпермаркетах;

- власне виробництво (різні цехи з виробництва напівфабрикатів і готової продукції). Один з найбільш перспективних факторів, який сприяє підвищенню економічної ефективності операційної діяльності. Продукція власного виробництва дає значний економічний ефект (оскільки володіє більшою прибутковістю в середньому 2-5 разів більше, ніж реалізовані товари зовнішньої поставки). Виробництво найефективніше для роздрібних мереж супер-, гіпермаркетів і торгових комплексах. Продукція власного виробництва розширює асортимент товарів і послуг (можливість використання відділу замовлень). Останнім часом все більш затребуваною стає продукція кулінарії, а також робота кафетеріїв особливо в передсвяткові дні;

- цінова політика політика розробляється виходячи з позиціонування та загальної цінової стратегії, при цьому слід враховувати ціни конкурентів, закупівельні ціни товарів, витрати магазину, чутливості покупців до ціни. Застосування різних прийомів (зрівняльних цін - розміщення поруч схожих товарів із значно розрізняються цінами стимулює зробити покупку більш дешевого товару, «ламаних» цін - нижче круглої цифри, змушує покупця віднести товар до більш низького діапазону, встановлення різних знижок, продаж у кредит і т. д.) дозволяє впливати на покупця з метою здійснення покупки;

- сервіс, якість обслуговування та їх рівень є для покупця одними з основних чин-

ників які впливають на вибір магазину в якому будуть здійснюватися покупки;

- наявність власних транспортних засобів у ряді випадків дозволяє мінімізувати витрати на транспортування, доставити товари від постачальників і розподілити їх по магазинах оптимальними партіями. Причому обсяги цих партій повинні задовольняти потреби конкретного магазину в конкретному асортименті на конкретний період часу, і забезпечувати ефективну завантаження транспорту. Наявність свого транспортного господарства створюють передумови істотного скорочення площі підсобних приміщень і відповідно товарних запасів в магазинах, а також знижують витрати і витрати на передпродажну підготовку товарів;

- торгова площа, її зменшення або збільшення в загальній площі магазину впливає на зменшення / розширення асортименту товарів та кількості послуг, що надаються, що впливає на привабливість магазину для споживача і як наслідок на економічну ефективність операційної діяльності. В площах відведених під складські, підсобні та адміністративні приміщення можуть бути укладені значні резерви збільшення торгових площ, що є винятково важливо для вбудованих магазинів.

- площа складів впливає на забезпеченість товарами, наявність свого центрального складу, дозволяє створювати товарний буфер, компенсуючи неритмічність і порушення строків поставки товарів зовнішніми постачальниками. Площа складу впливає на скорочення площі підсобних приміщень і відповідно товарних запасів в магазинах, і знижують витрати на передпродажну підготовку товарів.

Висновки. Проаналізовано фактори макро- та мікросередовища які впливають на економічну ефективність операційної діяльності торговельної мережі. До основних внутрішніх факторів, що впливають на ефективність торговельних мереж, належать: сервіс, якість обслуговування, організаційні чинники, цінова політика; асортиментна політика, торгова площа, стан матеріально-технічної бази, розмір мережі, якість персоналу, структура управління. Спираючись на перелічені чинники можна зробити висновок, про те, що необхідно оцінювати особ-

ливості факторів внутрішнього середовища і враховувати їх при оцінці економічної ефективності операційної діяльності торговельної мережі.

Список літератури

1. Войтов А.Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки / А. Г. Войтов. – М.: Дашков и К., 2012. – 232 с.
2. Гонтарева И.В. Системная эффективность предприятия: сущность, факторы, структура. / И.В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев. – Москва-Киров: ВСЭИ, 2012. – 152 с.
3. Гурнович Т.Г. Основные факторы устойчивого и эффективного развития сельскохозяйственного производства / Т.Г. Гурнович, А. С. Безлепко, Р.А. Кузнецов // Вестник Адыгейского государственного университета: реф. науч. журнал / Адыгейский гос. ун-т. - Майкоп, 2010. – №4. – С.124-130.
4. Карх Д. А. Экономическая и социальная эффективность услуг розничной торговли: автореф. дис. на соискание уч. степени докт. экон. наук: специальность 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством / Д.А. Карх. – Екатеринбург, 2010. – 39 с.
5. Лексакова О. В. Системный подход к управлению эффективностью торговли / О.В. Лексакова // Проблемы современной экономики. – 2012. – №4. – С. 65-68.
6. Метлина А. Е. Факторы, определяющие экономическую эффективность развития предприятия / А.Е. Метлина // Вестник Томского государственного педагогического университета: науч. журнал / Томский ГПУ. – Томск, 2003. – №5. – С.75-76.
7. Нечаева С.Н. Оценка факторов экономической эффективности на микро-уровне / С.Н. Нечаева, В.Б. Малицкая // Вестник Адыгейского государственного университета: реф. науч. журнал / Адыгейский гос. ун-т. - Майкоп, 2010. – №4. – С.124-130.
8. Чернова М.В. Факторы, влияющие на эффективность управления предприятием в конкурсном производстве / М.В. Чернова // Вестник ТГЭУ: межвуз науч. Журнал / Тихоокеанский государственный экономический университет – Владивосток, 2012. – №2. – С.69-78.

Summary

Problem Statement. *Determination and understanding of the factors that influence on the economic efficiency of operational activity has a significant role because they are influence on results and consequently the competitiveness of enterprises.*

Statement of the basic material of research. *Today enterprises have multifaceted objectives and strategies for their implementation, which must correspond to the factor classification.*

In a market economy on the trade economic efficiency impact variety of factors, which are classified according to various criteria. Depending on the place of origin in relation to the retail chain allocated external and internal factors.

External factors have influence on the effectiveness of a retail chain and can not be the subject of control or influence by management. These are processes that are independent from the enterprise, but impacting indirectly on economic efficiency. In turn the external factors, can be divided on factors of macro and microenvironment. Taking into account realities of today, nowadays impossible to manage the economic efficiency of enterprises, without considering changes in external factors. Their understanding makes it possible to stimulate certain management actions aimed at the long term behavior change of company and its efficiency.

Results of the consultancy MsKinsey research showed that 85% of the factors that influence the effectiveness of global companies are internal.

Internal factors depend on the enterprise activity and controlled by management, have direct and significant impact on the economic efficiency of retail chain operational activity

Conclusions. *Defined factors of macro and microenvironment that impact on the economic efficiency of operational activity retail chains.*

Main internal factors that influence on the economic efficiency of retail chain operational activity are: service, service quality, organizational factors, pricing policies; assortment policy, trade area, material and technical base, the size of the retail chain, the quality of personnel, management structure. Based on the listed factors it can be concluded that it is necessary to evaluate the features of the internal environment factors and take them into account when assessing the economic

Keywords *factors of influence, retail chain, economic efficiency of operational activity.*

РИНКОВИЙ АСПЕКТ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті розглянуто проблему набору високо кваліфікаційних кадрів на підприємства. Досліджено взаємозв'язок між сегментом менеджменту та ринкового механізму. Виявлено необхідність постійного удосконалення механізму менеджменту на підприємствах.

Ключові слова: менеджмент, господарський механізм, ринковий механізм, державне регулювання економіки, підприємство, маркетинг.

Постановка проблеми. В українській економіці з самого початку ринкової трансформації одержавленої економічної системи і дотепер одна з найбільш вагомих проблем – забезпечення ефективного управління на рівні первинних господарських одиниць. У вітчизняних наукових джерелах наводилися дані, які підтверджують тезу, згідно з якою організаційний чинник, менеджмент підприємств зокрема, займає чільне місце у системі внутрішньогосподарських чинників, що впливають на економічну стійкість, ефективність й конкурентоспроможність підприємств. Нині за рахунок організаційних факторів досягається 30% економії живої праці. В розвинутих країнах раціональна організація виробництва забезпечувала 20-50% приросту національного доходу [1]. А окремі науковці, посилаючись на спеціалістів із менеджменту, стверджують, «...що ефективність економіки лише на третину зумовлюється вкладенням в обладнання, техніку. Все інше залежить від інтелектуального потенціалу, зокрема від кваліфікації керівників, рівня їх компетентності, вміння передбачати і приймати обґрунтовані рішення» [2, с. 72]. Успіх будь-якої господарської справи зможуть забезпечити тільки високопрофесійні управлінські кадри і тому *формуванню й ефективному використанню кадрово-управлінського потенціалу* «...слід приділити належну увагу» [6, с. 15].

На відміну від країн з високорозвинутою ринковою економікою, у яких накопичений великий практичний досвід управління та розвинені наукові школи з цього питання, вітчизняним менеджерам приходилося починати, образно кажучи, з нуля. Адже управління підприємствами в колишньому СРСР, в Україні зокрема, істотно відрізня-

ється від того, яке притаманне ринковій економіці. Управлінці держпідприємств і колгоспів здійснювали організацію й управління на засадах централізованих директивних завдань, які вони мали втілити у господарській діяльності. Ринковий механізм практично був демонтований.

На будь-яких підприємствах ринково-підприємницького типу, навпаки, першочерговим завданням управлінців є врахування кон'юнктури того ринку, на якому вони будуть здійснювати реалізацію вироблених товарів. Звідси витікає актуальність досліджень, присвячених вивченню теоретичних і практичних проблем ринкового аспекту менеджменту підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме цьому питанню не приділяється належна увага з боку тих науковців, які займаються проблематикою господарського механізму у цілому та його окремих складових. Йдеться про наукові праці таких вітчизняних науковців, як В.Я. Амбросов, М.Х. Корецький, А.П. Макаренко, Т.Г. Маренич, Л.Л. Мельник, Л.Ю. Мельник, І.С. Михасюк, С.В. Мочерний, М.М. Павлишенко, П.Т. Саблук, А.А. Чухно та інших вчених-економістів.

Формулювання цілей статті. Метою запропонованої публікації є визначення сутності менеджменту підприємств, його місце у господарському механізмі і головне – зв'язок з ринковим механізмом.

Вихідним пунктом дослідження є визначення змісту низки взагалі визнаних положень економічної теорії, які є основою дослідження змісту «ринкового» менеджменту.

Виклад основного матеріалу. Виробництво в господарських одиницях за будь-якої економічної системи здійснюється певною

спільнотою людей, а це потребує організації й управління їхньою виробничою діяльністю. При цьому ставляться і вирішуються такі відомі завдання: що, як, скільки і для кого і з ким виробляти? Зрозуміло, що нестаток ресурсів змушує управлінців підприємства усіх рівнів перейматися питаннями вибору та ефективного використання обмежених виробничих ресурсів.

Виробництво на підприємстві, як відомо, – це трансформація природних ресурсів у певні матеріальні блага, що придатні задовольняти ті чи інші потреби людей. У цілому воно охоплює потік «природа – виробництво – готова продукція». Відповідно організація й управління виробництвом складне завдання, яке пов'язано з вирішенням низки техніко-технологічних і економіко-організаційних, а також соціально-правових питань. Усі вони є прерогативою менеджменту і тих, хто його персоніфікує на рівні первинних господарських одиниць. Функції менеджменту можуть здійснюватися однією особою або певною їхньою кількістю. До речі, менеджери підприємства за критерієм соціально-економічного статусу можуть бути як власниками-господарями (або співвласниками-господарями), так і найманими працівниками.

Важливо зазначити, що менеджмент притаманний усім господарським одиницям за будь-якого типу економічної системи. Разом з тим у кожному з них він має істотні особливості. Деякі науковці [5] у зв'язку з цим обґрунтовано виділяють такі етапи розвитку господарського механізму у цілому й менеджменту підприємств зокрема (відповідно до типу економічних систем).

Першим типом економіки було натуральне господарство. Національної економіки (господарства) у сучасному розумінні цього слова не було, оскільки між окремими виробничими одиницями економічні зв'язки були відсутні. За таких умов господарський механізм був одноелементним і регулював усі господарські рішення, пов'язані з виробництвом, розподілом і споживанням результатів виробництва, виходячи із потреб членів натурального господарства і виробничих можливостей останнього. «Замкнутість» натуральних господарств – головна їхня ознака, тобто незалежність господарської діяль-

ності від зовнішніх чинників. Такі загальновідомі організаційні питання: що, як, скільки і для кого виробляти, які є прерогативою господарського механізму, вирішувалися свідомо на рівні виробничої одиниці її власником-господарем безпосередньо чи спільно з іншими суб'єктами господарювання. Тобто господарський механізм обмежувався менеджментом у первинній виробничій одиниці.

Суперечність між зростанням потреб людей й обмеженими виробничими можливостями економічно ізольованої виробничої одиниці для їхнього задоволення, зумовили виникнення й поглиблення суспільного поділу праці. З його появою виробництво стає товарним, а господарські одиниці набувають двоїсту природу. З одного боку, вони як і натуральні мають приватний характер, економічно суверенні. Водночас товарні господарства – це праця на інших, окрема ланка в системі суспільного поділу праці. Із цих позицій вони є суспільними. Їхня економічна самостійність втрачає абсолютність, набуває відносний характер. Йдеться про економічний суверенітет, образно кажучи, як «усвідомлену необхідність». Іншими словами, власник-господар товарного підприємства як і в натуральному з огляду на свої професійні і виробничо-фінансові можливості самостійно обирає сферу і місце господарської діяльності, відповідні техніку й технологію, систему й форми організації виробництва, вирішує з ким здійснювати виробництво (самому чи об'єднатися з іншими). Але, оскільки виробляються товари і появилася спеціалізація, то виникла поряд з господарською комерційна діяльність, необхідність купівлі засобів виробництва і реалізації продукції. Відповідно кожний товаровиробник зважає на кон'юнктуру двох ринків – засобів виробництва і виробленої продукції. Якщо на першому він є покупцем і в нього є вибір, то на другому ринку він має зважити на жорстку конкуренцію і вибір покупців.

Отже, в умовах ринкової економіки у менеджменті підприємств появилася й у певній мірі уособилися два взаємопов'язаних сегмента: 1) внутрішньогосподарська організація й управління виробництвом; 2) ринковий сегмент (купівля засобів виробництва й реалізація продукції). Тобто менеджмент

підприємств став двоелементним. А в господарському механізмі з'явилася така складова як ринкове саморегулювання або ринковий механізм.

У зв'язку з цим логічно виникає питання щодо взаємозв'язку та «ієрархії» ринкової складової менеджменту підприємств та ринкового механізму. Згідно класичної економічної теорії основним регулятором ринкової економіки є ринковий механізм, передусім тому, що саме згідно з ним господарська одиниця вирішує питання: що, як, скільки і для кого виробляти, за якою ціною продавати свої товари й купувати засоби виробництва. Іншими словами, менеджмент підприємства фактично віддзеркалює «вимоги» того ринку, учасником якого є уже дане підприємство, або намагається ним стати.

В останні роки з'явилися твердження, згідно з якими нині питання вільного ринку не слід ототожнювати зі стихійним ринком конкуренції. В сучасних умовах стихійний ринок, як ринок вільної конкуренції, стає дедалі керованішим і розглядається вже як вторинний [3]. Практично ж епоха вільного ринку вже відійшла в минуле. Суспільний розвиток привів до появи так званих «керованих ринків», де ефективно використовується державне регулювання [9].

На думку інших науковців, ринок – це об'єктивна реальність щодо ринкової економіки. Якщо його розглядати як вторинний, то й вторинними мали б бути ринково-підприємницькі принципи й закони господарської діяльності. Іншими словами, йшлося б про новий тип економіки. Такою була одержавлена економіка в колишньому СРСР й інших соціалістичних країнах. В них визначальною складовою господарського механізму було державне регулювання економікою. Ринковий механізм у значній мірі був демонтований. Він діяв лише на «колгоспному» ринку і в деякій мірі на ринку життєвих благ.

Разом з тим в останні десятиліття появились можливості не «керувати» ринком, а більш точно, своєчасно пізнавати його кон'юнктуру, певною мірою впливати на неї з метою збалансованості попиту і пропозиції. Саме це і видається за управління ринковим механізмом. В дійсності останнім (як об'єктивною реальністю, яка спонтанно

здійснює саморегуляцію економіки) «керувати» не можна подібно тому, як не можна керувати «законом всесвітнього тяжіння». Доки будуть збережені умови для функціонування ринку, а саме: суспільний поділ праці і економічний суверенітет господарюючих суб'єктів, ринок залишиться основним регулятором зв'язків між ними [5].

Узагальнення і критичний підхід до викладених вище поглядів, зарубіжний та вітчизняний досвід, логіка, а також об'єктивний аналіз дають підстави сформулювати такі висновки.

В економічній системі ринкового типу, за будь-якої її моделі, ринок є головним регулятором економічних взаємозв'язків між економічно суверенними товаровиробниками.

Водночас у процесі формування й розвитку сучасних моделей ринкової економіки з'явилося чимало обставин, які дають змогу, не порушуючи взагалі об'єктивних засад ринкового механізму, істотно підвищити роль регулятивної дії зовнішнього сегменту менеджменту підприємств. Йдеться передусім про дію таких процесів.

По-перше, у класичній моделі ринкової економіки менеджмент підприємств об'єктивно не мав можливості більш-менш точно вирішити питання скільки і для кого виробляти, і взагалі передбачити кон'юнктуру того ринку, на якому має намір реалізувати свою продукцію, а тим більше впливати на неї. А це і обсяги попиту, і ринкові ціни, і можливі дії реальних та потенційних конкурентів. Зрозуміло, що за таких умов рівень наукової обґрунтованості бізнес-планів підприємств був відносно низьким, а підприємницькі ризики досить високі.

В умовах функціонування сучасних моделей ринкової економіки, передусім «змішаної» й «соціально ринкової економіки», менеджмент підприємств піднявся на якісно новий щабель, дякуючи використанню маркетингу, бізнес-планування, розвитку кооперативних і контрактних зв'язків між господарськими одиницями. Усе це дало можливість вивчати кон'юнктуру ринку, а через рекламу навіть формувати попит на певні товари.

У цьому ж напрямі діють установи ринкової інфраструктури і передусім біржі. На

них відбувається оптова торгівля за стандартами, зразками і пробами, як правило, великими партіями. Сенс і мета такої торгівлі – забезпечити найбільш можливу «прозорість» ринку певних товарів стосовно співвідношення попиту і пропозиції на нього у певному регіоні, країні і нерідко у світовому масштабі. Біржа – це ринок досконалої конкуренції, оскільки тут зосереджуються значні обсяги попиту і пропозиції певних груп товарів (частіше всього однорідних), суб'єкти такого ринку мають «вибір», ціни складаються під впливом попиту й пропозиції, публікуються на початку й в кінці робочого дня. Тобто біржа виконує роль особливого ціноутворюючого механізму, сприяє більш швидкій реалізації товарів з меншими витратами. Зрозуміло, що біржа не регулює ринок, а сприяє більш прозорій його дії [4].

Особливо слід підкреслити значення маркетингу, який є якісно новим елементом сучасного ринкового менеджменту підприємств. Його мета якомога більше узгодити попит і пропозицію, регламентування діяльності підприємства щодо захоплення, а по можливості розширення й утримання своєї ніші на ринку своїх товарів. Саме маркетингові установи є базою розробки науково обґрунтованих бізнес-планів. Наголосимо також, що в сучасних умовах за допомогою реклами підприємства мають можливість не тільки вивчати кон'юнктуру ринку, але й впливати на неї, формувати не існуючий раніше попит на певний товар.

По-друге, важливим завданням сучасного менеджменту є перехід від традиційних ринкових угод, тобто купівля-продаж товарів на ринку без попередніх домовленостей до різного роду замовлень на зразок торгівлі на товарній біржі за зразками. Об'єкт такої угоди – домовленість під майбутній товар (контрактно-замовна форма їхньої реалізації). У економічно розвинених країнах нині через механізм т.зв. сліпого ринку реалізується лише 10-15% засобів виробництва, а всі інші – через систему торгових контрактів, державні замовлення тощо.

В-третьє, удосконаленню ринкового менеджменту підприємств в значній мірі сприяла поява і розширення ще однієї складової господарського механізму – державного регулювання економіки (ДРЕ). При цьому

держава зосереджує увагу тільки на регулюванні тих процесів, які менеджмент підприємств і ринок не можуть вирішувати взагалі або вирішують порівняно з більшими витратами. На сьогодні це насамперед «захист» ринку від монополізму шляхом прийняття ефективного антимонопольного законодавства і контролю за його виконанням.

Ось чому надзвичайно важливим для ДРЕ є, наскільки це можливо в умовах ліберальної економіки, не допустити монополізму, забезпечувати конкурентне середовище. І не випадково у зарубіжній спеціальній літературі існує застереження, що соціально ринкову економіку невірно розглядати як ринкову економіку плюс соціальну політику. Для неї найбільш характерна риса – забезпечення державою рівних можливостей для всіх суб'єктів економіки, яка функціонує на засадах конкуренції, а остання – це чесне їх змагання з додержанням справедливих «правил гри». Саме це і виступає потужним важелем, який забезпечує НТП і впровадження його досягнень у виробництво. Водночас не виключається певна допомога тим, хто занадто відстав у економічному змаганні. Головною турботою держави є забезпечення високого рівня загальної й економічної освіти населення. Саме це певною мірою вирівнює вихідні позиції тих, хто виходить на старт економічної боротьби.

Отже, головним завданням ДРЕ є не «керування» дії ринку, а сприяння його прозорості, конкурентоспроможності, демократизму, вільному економічному змаганню за більш-менш рівних вихідних умов щодо підприємницького професіоналізму [4].

Крім того, держава приймає участь у вирішенні проблеми забезпечення високоефективного менеджменту підприємств. Особливе значення має підготовка державою управлінських кадрів: «Підбір кадрів управління, особливо керівників – здібних менеджерів, і в ринковому середовищі має бути об'єктом впливу органів державного управління. Зважаючи на те, що в нових умовах підбір керівних кадрів господарського управління є винятковим правом власника (власників) підприємства, а наслідки неефективного управління породжують соціальні проблеми, державна кадрова політика має здійснюватися опосередковано, шляхом фо-

рмування кадрово-управлінського потенціалу та створення умов для його ефективного використання» [6, с. 15].

Висновки. Виходячи з контексту порушеної проблеми, можна зробити узагальнені висновки щодо змісту менеджменту підприємств у цілому і ринкового сегменту зокрема, та взаємозв'язку останнього з ринковим механізмом.

Більшість вітчизняних науковців вважають, що економіка у цілому регулюється «господарським механізмом» (нерідко його називають «економічним»). У ньому поряд із іншими сегментами присутня і його державна складова. «У всіх розвинутих країнах базовими елементами механізму координації системи господарства є ринок і держава» [7, с. 20].

Напевне, слід погодитися з думкою тих науковців, які стверджують, що не обґрунтованим є ігнорування такої важливої складової господарського механізму як менеджмент в первинних виробничих одиницях, або він зводиться до монополістичної (у тому числі олігополістичної) плановірності [5]. Адже як загальновідомо, макроекономіка – це агреговані господарські одиниці, їхня сукупність, основа. Вона об'єднує «економіки фірм». А тому у будь-якій економічній системі має місце організація й управління (менеджмент) на рівні первинної господарської одиниці. Ті науковці, які виділяють регулятивний механізм на рівні первинних виробничих одиниць, називають його «внутрішньогосподарським» або «госпрозрахунок»: «Це не просто зіставлення витрат виробництва з його результатами, як сприймається в економічній літературі, а цілісна, самовідтворювальна підсистема виробничих відносин, побудована виключно на матеріальному і моральному стимулюванні розвитку виробництва, що здійснюється на основі економічної відокремленості підприємств, творчої ініціативи у використанні на-

явних чинників виробництва з відповідною винагородою за це тощо, подібно до приватної форми господарювання» [10, с. 75].

Можна дискутувати з приводу змісту поняття «менеджмент» підприємства. Для нас важливо підкреслити, що він є складовою господарського механізму. На відміну від ринкового, який діє по типу саморегуляції, ця складова створюється людьми свідомо. Його «об'єктивні» засади заключаються у тому, що ринковий сегмент менеджменту базується на об'єктивних економічних законах ринку. Водночас досягнення сучасного менеджменту, розвитку ринкової інфраструктури, посилення державного регулювання економіки дають можливість істотно зменшити відомі негативні наслідки дії «саморегулятивного» механізму – ринку.

Перехід вітчизняних державних підприємств на ринкові умови зумовив ту обставину, що виник, сформувався і діє ринковий сегмент менеджменту підприємств (купівля засобів виробництва й реалізація виробленої продукції). Напевне, цей сегмент останнього є не менш складним, ніж безпосередня організація й управління підприємством. Практика свідчить, що у цьому відношенні є чимало проблем. Можна лише сподіватися, що з часом вони будуть вирішені. Сприятим цьому має становлення цивілізованого ринково-підприємницького середовища, аналогічного сучасним моделям ринкової економіки, ефективна економічна політика держави.

І насамкінець наголосимо, що менеджмент підприємств у цілому – це свідомо сформований регулятивний механізм, а тому він не є сталим і консервативним, а повинен постійно удосконалюватися у міру зміни й ускладнення економічних процесів та явищ. При цьому ще раз підкреслимо, що ефективний менеджмент – обов'язкова умова забезпечення стійкості, ефективності й конкурентоспроможності господарської діяльності підприємств.

Список літератури

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 15-18.
2. Завадський Й.С. Державне регулювання економіки АПК / Й.С. Завадський // Економіка АПК. – 1999. – № 1. – С. 69-72.
3. Кащенко О. Про ринок землі та його інфраструктуру / О. Кащенко // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 50-54.
4. Макаренко А.П. Регуляторна роль механізмів ринку і держави / А.П. Макаренко, Л.Ю. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 13. – С. 22-27.

5. Мельник Л.Л. Господарський механізм у системі ринкової економіки / Л.Л. Мельник, Ю.Є. Осацька // Економіка і держава. – 2012. – № 6. – С. 19-21.
6. Мельник Ю.Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3-15.
7. Михасюк І.С., Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: підручник. – Л. «Магнолія плюс», 2006. – 438 с.
8. Мочерний С. Предмет економічної теорії / С. Мочерний, О. Устенко // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 4-10.
9. Осташко Т.О. Ринкова трансформація аграрного сектора / Осташко Т.О. – К.: Фенікс, 2004. – 280 с.
10. Павлишенко М.М. Госпрозрахунок як основа ринкової економіки / М.М. Павлишенко // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 70-79.

Summary.

In the Ukrainian economy from the beginning of market transformation of the state economic system and to this day one of the most ponderable problems is providing of effective management at the level of primary economic units.

In domestic scientific sources cited data, which confirmed a thesis, in obedience to which an organizational factor, management of enterprises in particular, occupies a main place in the system of economic factors, which influence on economic firmness, efficiency and competitiveness of enterprises. Presently due to organizational factors arrived at a 30% economy of living labor. In the developed countries rational organization of production provided a 20-50% increase of national income. And separate research workers, alluding to the specialists from a management, assert, «... efficiency of economy only on the third is predetermined an investment in an equipment, technique. All other depends on intellectual potential, in particular from qualification of leaders, level of their competence, ability to provide for and accept the grounded decisions».

On any enterprises market enterprise to the type, opposite, the near-term task of administrative is an account of the state of affairs of that market on which they will carry out realization of mine-out commodities. Actuality of researches, devoted the study of theoretical and practical problems of market aspect of management of enterprises flows out from here.

Keywords: *management, economic mechanism, market mechanism, government control of economy, enterprise, marketing.*

УДК 330.322:631.1

Судомир С.М.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіПУ «Бережанський агротехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. В статті розглядаються методологічні підходи до формування стратегій інвестиційного забезпечення розвитку соціально – економічних утворень.

Ключові слова: стратегія, підприємство, інвестиція, розвиток, інновація.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку соціально – економічних систем аграрного сектора економіки знаходиться під впливом процесів, які здійснюються в глобальному світовому просторі внаслідок: розвитку інтеграційних, комунікаційних зв'язків; посилення конкурентного тиску на господарюючі структури; зміни пріоритетів в стратегічному розвитку аграрного сектору економіки; зростання ролі інноваційного фактора в забезпеченні успіху в діяльності підприємств та ін.

Все це потребує нового методологічного підходу до формування стратегій та систем управління інвестиційно – інноваційним стратегічним розвитком підприємницьких структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі формування стратегій інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств присвячені наукові праці багатьох вчених, а саме: Гудзинського О.Д. [1], Савчука В.К. [1], Гайдуцького А.П. [2], Гуткевич С.А. [3], Захарченко В.І. [4] та ін. Розкриті різні аспекти розв'язання названої проблеми, однак, в сучасних умовах розвитку ринкових відносин виникає об'єктивна необхідність нового підходу до формування механізмів інвестиційного забезпечення стратегічного розвитку аграрного сектору економіки та безпосередньо сільськогосподарських підприємств, як системної цілісності.

Формулювання цілей статті. Обґрунтувати методологічні підходи до формування стратегій інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку внутрішньо суспільних

та міждержавних інтеграційних процесів посилюється конкурентний тиск на підприємницькі структури аграрного сектора економіки. Конкурентоспроможність підприємств як соціально-економічних систем в таких умовах їх функціонування можливо забезпечити лише при певних обставинах, а саме:

- створенням передумов забезпечення стратегічного розвитку підприємницьких структур, адекватних їм стратегічним цілям, стадіям розвитку, типам поведінки та реакціям дій, стратегіям, пріоритетам та ін.;

- сформованим потенціалом соціально-економічних систем гармонійно спрямованого спрямування;

- сформованою системою інвестиційно-фінансового забезпечення цільової спрямованості реалізації програми стратегічного розвитку підприємницьких структур;

- сформованою про активною системою управління стратегічним розвитком підприємств та дієвою управлінською командою;

- пріоритетністю темпів проведення змін у функціонально забезпечуючих підсистем стратегічного розвитку підприємств над темпами реалізації етапних процесів такого розвитку та ін..

Це ключові позиції формування ефективної системи управління інвестиційним забезпеченням стратегічного розвитку підприємств. Вони є основою формування портфеля стратегій розвитку таких формувань та стратегій їх довгострокового інвестування.

Стратегії довгострокового інвестування розвитку підприємств не є статичними в часовому вимірі, а динамічно-розвиваючими і визначаються такими обставинами як:

часовим лагом стадій розвитку підприємств;

типом обраної загальної стратегії розвитку, а саме: збереження ринкової позиції в стратегічних зонах господарювання, розширення географічних сегментів ринку, завоювання лідерських позицій, інноваційного типу розвитку, експортної орієнтації та ін.;

рівнем економічного розвитку та фінансовим станом підприємств, який є неоднозначним. Неоднозначним є і стартовий потенціал підприємств;

рівнем розвитку та гармонійної збалансованості складових потенціалу соціально-економічних систем;

рівнем розвитку організаційного клімату соціально-економічних систем;

рівнем інвестиційної привабливості підприємств та стратегічних зон господарювання;

рівнем інноваційної сприйнятливості підприємницьких структур;

рівнем сформованості конкурентних переваг як системної цілісності та ін.

Важливою складовою методології формування стратегій інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств є методологічний підхід щодо визначення напрямів пріоритетного інвестування розвитку підприємницьких структур в регіонах, оскільки останні мають свою специфіку, свої особливості. Результати дослідження багатьох науковців і наші дослідження підтверджують такий висновок. Для одержання інформації щодо регіонального рівня інвестиційно-інноваційної привабливості використовуються різні методологічні підходи. Обґрунтованою, на наш погляд, є методологія Захарченка В.І., обґрунтована і система показників (індексів), а саме індекси:

ВРП на душу населення;

доходу на одного працюючого в регіоні;

обсягу ПП на одного працюючого;

обсягу залучених ПП за рік в млн. грн.;

частки інвестицій в основний капітал в ВРП;

інноваційно-активних підприємств у загальній кількості зареєстрованих в регіоні;

участі регіону у формуванні ВДВ;

ВДВ регіону;

експорту у ВРП;

обсягу ВРП у млн. грн.;

долі ІОК за рахунок іноземних інвесторів; виробничого потенціалу підприємств.

На основі проведених розрахунків виділені регіони за рівнем розвитку і спрямування: лідерського, наближених до лідерського, середнього, посереднього, нижче середнього, аутсайдерського розвиваючого та стагнаційного характеру.

В умовах посилення зовнішнього конкурентного середовища на підприємницькій структурі кожний із названих регіонів, а відповідно і господарюючих суб'єктів діяльності, потребує обґрунтування як напрямів, так і портфеля стратегій забезпечення їх динамічного розвитку. При цьому ми робимо акцент на системну організаційну взаємодію комплексних регіональних дій регіонів як суб'єктів територіального управління та безпосередніх підприємницьких структур з розширеною системою векторного напрямку цільової орієнтації. В цих умовах однією із важливих проблем є забезпечення єдності інтересів підприємницьких суб'єктів діяльності та суб'єктів регіонального інтересу в системі забезпечення сталого розвитку регіону як гармонійно-збалансованої органічної цілісності.

В умовах централізації влади та передачі повноважень в регіони проблема забезпечення регіонального інтересу та інтересу підприємницьких структур набудатиме більшої актуальності. Вибір портфеля стратегій динамічного сталого розвитку регіону як цілісності та стратегій його інвестиційного забезпечення стане найбільш актуальною. Актуальним є проблема забезпечення балансу інтересів, пріоритет інтересів в системній їх ієрархії. Це охоплює розв'язання проблем загальносистемного регіонального та суб'єктно-бізнесового внутрішньорегіонального характеру – екологічного, соціального, економічного. Стратегії інвестиційної діяльності, на нашу думку, повинні враховувати такі особливості при визначенні пріоритетів динамічного сталого розвитку регіону як системної цілісності, так і безпосередньо підприємницьких господарюючих структур. При цьому слід враховувати і проблемні питання, які інколи носять суперечливий характер. В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в процесі бізнесо-

вої діяльності виникають проблеми розв'язання протиріч між цілями з орієнтацією на прибуток та збереженням робочих місць. Особливо це стосується бізнесових структур, які спрямовують свою діяльність на одержання прибутку не за рахунок обороту капіталу, а за рахунок маржі. Такі проблеми виникають із зміною органічної будови капіталу в бік підвищення його коефіцієнта, тобто при зміні співвідношення між зреченою та живою працею. Розв'язанню таких протиріч повинна сприяти система регіонального управління інноваційним роз-

витком територіального виробничо-обслуговуючого комплексу та його інвестиційним забезпеченням з використанням можливих джерел фінансування.

Висновок. Із вище сказаного, слід зазначити, що формування стратегій інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств повинна здійснюватись на вимогах таких принципів, як: упереджувальної адаптивності до змін у зовнішньому середовищі; синергетичності; системності та комплексності.

Список літератури.

1. Гудзинський О.Д. Рекомендації по формуванню системи управління районним агропромисловим комплексом / О.Д. Гудзинський, Й.С. Завадський, В.К. Савчук. – К.: Редакційно – видавничий відділ УДАУ, 1994. – 20 с.
2. Гайдуцький А.П. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектора країн Центральної і Східної Європи / А.П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. - 2007.-№3.-С.131-138
3. Гуткевич С.А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики: Монография / С.А.Гуткевич – К.: Изд-во Европ. ун-та, 2003. – 251с.
4. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации /В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. – Ч. 1. [Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе]. – Одесса: «Фаворит», 2010. – 122 с.

Summary.

The competitiveness of enterprises as a socio-economic systems in the development of internal public and international integration processes can be provided only under such circumstances as:

- *to create the prerequisites for the strategic development of business structures, the appropriate strategic objectives, the stages of development, the behaviours and reactions of action, the strategies, the priorities and etc.;*
- *the formed potential of the socio-economic systems which is harmoniously directed and vectored;*
- *the developed system of investment and financial support of the target implementation of the program of the business structures' strategic development;*
- *the generated proactive management system of the enterprise's strategic development and effective managerial team;*
- *the priority of the pace of changes in the functional subsystems of the enterprises' strategic development over the pace of the implementation process phases of such development and etc*

It is the key positions in the formation of effective managerial system of the investment support for the enterprises' strategic development. They are the basis for the portfolio formation of the development strategies of such formations and strategies for their long-term investment.

The important component of the methodology of the strategy formation of the agricultural enterprises' investment development is the methodological approach to the definition of priority directions of investment development of business structures in the regions, since the latter have their own specifics and peculiarities.

Key words: *strategy, enterprise, investment, development, innovation.*

УДК 330.341.1

Хацер М.В.
к.е.н., доцент
Запорізька державна інженерна академія

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

***Анотація.** Досліджено проблематику розробки стратегії розвитку вітчизняних підприємств у теорії. Наведено дефініції терміну «стратегія» та надано визначення даного терміну. Критично оцінено підходи до визначення стратегії розвитку підприємства та надано визначення даного терміну. Наведено складові стратегії розвитку українських підприємств в умовах нестабільності економіки держави.*

***Ключові слова:** етапи розробки, принципи, розвиток, стратегія, стратегія розвитку підприємства.*

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання постійно стикаються з невизначеністю у рамках здійснення власної фінансово – господарської діяльності. При цьому, необхідно відмітити, що розмір господарюючого суб'єкту також впливає на кількість факторів впливу на його діяльність. Малі фірми, можуть в рамках оперативної роботи реагувати на зміни у навколишньому середовищі, в той час, як середні та великі підприємства, а також об'єднання підприємств повинні здійснювати стратегічне управління та розробляти і реалізовувати власні стратегії розвитку, оскільки їх розміри та інертність в управлінні не дозволяють ефективно вирішувати проблеми невизначеності тільки за рахунок оперативного управління. Необхідно відзначити особливий вплив на роботу підприємств дестабілізуючих факторів, які породжуються нестабільністю функціонування економіки держави. Особливо це стосується держав з ринковою економікою, що тільки розвивається, до яких можливо віднести і Україну.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику розробки стратегії розвитку на підприємствах торкалися у своїх дослідженнях досить велика кількість як вітчизняних, так і закордонних вчених, серед яких можемо зазначити: Альберта М., Ансоффа І., Большенко С.Ф., Горелова Д.О., Дорошук Г.А., Калінеску Т.В., Карлофа Б., Князеву О.А., Мінцберга Г. та ін.

Однак, слід зазначити, що в рамках вирішення проблем стратегії розвитку підприємств зазначені вчені майже не торкаються впливу на розробку даної стратегії нестабі-

льності економіки держави, особливо держави з ринковою економікою, яка тільки формується і має високий рівень динаміки.

Формулювання цілей статті. Метою статті є охарактеризувати стратегію розвитку підприємства з врахуванням впливу на її розробку та реалізацію нестабільності економіки держави у якій формується ринкова економіка.

Виклад основного матеріалу. Розкриваючи стратегію розвитку підприємства необхідно на початку дослідження визначитись з трактуванням базового терміну, а саме «стратегія». У таблиці 1 наведемо дефініції терміну.

Автор вважає, що стратегія – це генеральна комплексна програма дій суб'єкта господарювання, яка визначає його місію, пріоритетні для нього проблеми (фактори невизначеності), головні і проміжні цілі та розподіл ресурсів для їх досягнення.

Стосовно стратегії розвитку підприємства, то автор не згоден з визначенням її, як одного з видів стратегій підприємства.

Так Дорошук Г.А. у своїй ґрунтовній та цікавій праці «Вибір стратегії підприємства в умовах економічної кризи» відзначає, що стратегія розвитку є однією з чотирьох базових стратегій підприємства (стратегія виживання, стратегія розвитку, стратегія перепрофілювання, стратегія ліквідації) і повинна використовуватись на підприємствах з великою ймовірністю освоєння нових ринків, які не можуть без великих втрат змінити власний асортимент продукції і повинні відкривати нові ринки збуту [7].

Дефініції терміну «стратегія»

ПІБ вченого	Визначення терміну
Ансофф І.	Стратегія – це системний підхід, що забезпечує організації збалансованість та загальний напрямок зростання [1].
Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф.	Стратегія – це детальний, всебічний комплексний план, який повинен забезпечити здійснення місії організації та досягнення її цілей [2].
Карлоф Б.	Стратегія – це узагальнена модель дій, що необхідні для координації та розподілу ресурсів компанії [3].
Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д.	Стратегія – це встановлений набір напрямків діяльності (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення поновленої відмінності та прибутковості підприємства [4].
Горелов Д.О., Большенко С.Ф.	Стратегія – це визначення перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі оцінювання його потенційних можливостей і прогнозування розвитку зовнішнього середовища [5].
Віханський О.С.	Стратегія – це план управління підприємством, спрямований на зміцнення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення передбачених цілей [6].

Погоджуючись з формулюванням трьох стратегій Г.А. Дорошук, автор вважає, що у визначенні сутності стратегії розвитку автор припустився неточності.

Оскільки спираючись на словник Ожегова С.І. розвиток визначається як процес закономірної зміни, перехід від одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого [8].

Таким чином, стратегія розвитку підприємства може торкатись любых дій суб'єкта господарювання, а не тільки виходу на нові ринки збуту. Під розвитком підприємства, автор вважає, можливо рахувати і його ліквідацію, як перехід у новий стан.

На думку автора, стратегія розвитку підприємства – це генеральна комплексна програма дій, виражених як в кількісній, так і в якісній формах, які дають чітке представлення про майбутні параметри розвитку суб'єктів господарювання з врахуванням поставлених цілей та ресурсів, необхідних для їх досягнення.

Класифікувати стратегії розвитку підприємства можна, відповідно до підходів, які застосовуються при їх розробці, а саме:

1. За способом опису тенденцій зміни об'єкту (підприємства).
2. За способом формування параметрів, які характеризують об'єкт (підприємство).

Згідно першого виділяють трендовий і факторний підходи.

Факторний - визначення кола чинників, які впливають на об'єкт (підприємство) і види взаємозв'язків.

Трендовий полягає в екстраполяції динамічного ряду через побудову трендових моделей і прогнозуванні на їх базі напрямків розвитку суб'єкта господарювання.

Відповідно до другого підходу виділяють генетичний (або ресурсний) і нормативний (або цільовий) підходи.

Генетичний базується на прогнозуванні стійких тенденцій і зводиться до перенесення залежностей з минулого і теперішнього в майбутнє фінансово – господарської діяльності підприємства.

Нормативний підхід полягає у визначенні параметрів виробництва для досягнення поставлених цілей економічного росту суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі.

Принципи розробки стратегії розвитку підприємства:

1. Орієнтація на довгострокові глобальні цілі підприємства як господарської системи та економічні інтереси його власників.

2. Багатоваріантність можливих напрямків розвитку, яка обумовлена динамічністю зовнішнього середовища підприємства.

3. Безперервність розробки стратегії, постійна адаптація до змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

4. Комплексність розробки стратегії, узгодженість стратегічних рішень за окремими напрямками діяльності підприємства, видами ресурсів, функціями тощо.

Стратегія розвитку підприємства обов'язково повинна включати:

– оцінку стартових умов (зовнішні та внутрішні фактори функціонування суб'єкта господарювання);

– стратегічні цілі і пріоритети розвитку (з врахуванням змін, що відбуваються в економіці держави);

– основні напрямки реалізації стратегічних цілей;

– механізм реалізації стратегії розвитку;

– інструментарій обліку, контролю та оцінки реалізації стратегії розвитку підприємства.

Розробка стратегії розвитку підприємства повинна здійснюватися поетапно. При цьому, обов'язковою умовою розробки ефективної стратегії розвитку на українських підприємствах повинно стати всебічне врахування дестабілізуючого впливу держави на їх діяльність. Наведемо етапи розробки стратегії розвитку на українських підприємствах:

1 етап – усвідомлення місії підприємства.

2 етап – вивчення стану зовнішнього середовища та ступеня його впливу на діяльність підприємства. На цьому етапі особливу увагу слід приділити саме факторам нестабільності в економіці України (кризові прояви, залишки командно – адміністративної системи управління економікою, корупція, наявність суттєвої кількості економіч-

них реформ, не ефективність державних важелів впливу на економіку та ін.).

3 етап – оцінка сильних та слабких сторін діяльності підприємства (для чого рекомендується використовувати метод SWOT аналізу).

4 етап – формування системи стратегічних цілей розвитку підприємства.

5 етап – розробка стратегічних альтернатив розвитку підприємства та їх оцінка (вибір).

6 етап – здійснення заходів, що спрямовані на реалізацію розробленої стратегії розвитку підприємства.

7 етап – моніторинг ходу реалізації стратегії та оцінка необхідності її коригування.

8 етап – оцінка реалізації стратегії та врахування недоліків реалізації при розробці наступної або зміні існуючої.

Висновки. Таким чином, оцінивши дефініції терміну «стратегія», давши визначення термінам «стратегія» та «стратегія розвитку підприємства», врахувавши класифікацію, принципи, складові стратегії розвитку автор запропонував етапи розробки і реалізації зазначеної стратегії на підприємствах з врахуванням та акцентом при розробці і реалізації на умови нестабільності в економіці України з якими стикаються вітчизняні суб'єкти господарювання. Саме врахування зазначених умов нестабільності економіки дозволить українським підприємствам підвищити ефективність розробки та реалізації власних стратегій розвитку.

У подальших дослідженнях автор вважає за доцільне розробити механізм виявлення та оцінки факторів впливу на діяльність вітчизняних підприємств, з врахуванням специфічних рис розвитку економіки України.

Список літератури.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Изд – во «Питер», 1999. – 416 с.
2. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. – М.: Издательство «Экономика», 1991. – 239 с.
4. Калінеску Т.В., Романовська Ю.А., Кирилов О.Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток. Монографія. – Луганськ: Вид – во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
5. Горелов Д.О., Большенко С.Ф. Стратегія підприємства. Навчально – методичний посібник. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 133 с.
6. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Гардарики, 1998. – 296 с.
7. Дорошук А.А. Выбор стратегии предприятия в условиях экономического кризиса // Стратегии развития предприятия в условиях рыночной экономики – 2008. – № 3. – С. 92 – 95.
8. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений. – М.: Азбуковник, 1999. – 944с.

Summary. *The range of problems connected with the development of domestic enterprises is studied in the theory (strategy of development is needed to be developed and implemented in the middle and large subjects of management). In the frames of solving strategic development problems on enterprises, generally, scientists don't touch the influence of instability of state economics, especially states with market economy that is just being in the process of formation and has high level of dynamics (for example, Ukraine).*

The term "strategy" definitions as well as the definition itself of this term are given. The author believes that strategy is a general complex program of subject of economic management activities that define his mission, priority problems (factors of ambiguity), main and secondary aims and resources distribution for their achievement.

Approaches to enterprise strategy development are estimated critically. The definition of this term is given. According to the author, strategy of enterprise development is a general complex program of actions expressed both in quantitative and qualitative forms that give strict view about future parameters of subjects of economic management development with the respect of assigned aims and resources needed for their achievement.

Parts of development strategy of Ukrainian enterprises in terms of instable economy of the state are provided. The important thing while building the strategy of development of economic management subject is definition of classification features, principles of development, its main parts. The stages of strategy development on the Ukrainian enterprises are: recognition of the enterprise mission, detection of external environment conditions and its measure of influence on the activity of the enterprise, estimation of strengths and weaknesses of the enterprise operation, formation of strategic aims system, development of strategic alternatives to enterprise development and their evaluation, realization of activities directed towards developed strategy of the enterprise development, monitoring of the strategy realization and evaluation of necessity of its correction, evaluation of the strategy realization and taking into account defects of realization while developing next one or changing the current one.

Key words: *stages of development, principles, development, strategy, strategy of enterprise development.*

УДК 338.436:330.341.1

Череп А.В. д.е.н., професор,
Лизуненко М.М., викладач,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Анотація. Досліджено теоретико-методичні підходи до оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування, встановлено головну мету управління інноваційним розвитком підприємств, обґрунтованих інновацій, а ефективність управління інноваційною діяльністю виявляється у процесі скорочення інноваційного лагу. Запроваджено середню тривалість інноваційного лагу як показника швидкості реакції на інноваційні пропозиції, можна розглядати як порівняльну оцінку інноваційного потенціалу будь-якого підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток, управління розвитком, стабільність, підприємства, методи оцінки ефективності інновацій, ефективність впровадження інновацій

Постановка проблеми. Інноваційна перебудова економіки та потреба в ефективному використанні потенціалу підприємств машинобудування зумовлюють необхідність проведення відповідних науково обґрунтованих змін в управлінні розвитком підприємств машинобудування. Ефективність управління інноваційним процесом визначається результатами діяльності підприємств. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування пов'язаний з процесами креативної діяльності із створення та впровадження інновацій, побудови нових організаційних форм управління, які дозволяють краще задовольнити потреби підприємств машинобудування і споживачів їх продукції.

В теорії управління інноваційний розвиток підприємств розглядається як ефективний вплив відповідної керуючої системи організації на підпорядковану їй керовану. Вплив керуючої системи можна оцінювати за якістю послідовно прийнятих управлінських рішень, що найбільшою мірою сприяли впровадженню запланованої інновації й ефективному використанню необхідних для цього ресурсів підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для оцінки економічної ефективності діяльності визначаються її критерії. Під критеріями розуміють найбільш загальну кількісну характеристику результатів управлінської діяльності. Важливим критерієм підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства є рівень його інноваційного

розвитку. Період впровадження інновацій в діяльність підприємств машинобудування, враховуючи особливості його функціонування та галузеву спрямованість, може мати як короткостроковий, так і (здебільшого) довгостроковий характер. Методам оцінки ефективності інновацій вітчизняні вчені-економісти приділяють особливу увагу. Аналітичний підхід до розгляду вітчизняних та іноземних методичних рекомендацій щодо визначання ефективності інновацій дозволяє визначити ефективність управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування.

При визначенні ефективності використання інновацій виділяють два рівні оцінки: локальний рівень оцінки ефективності діяльності окремих підприємств машинобудування в довгостроковій перспективі та загальнодержавний рівень ефективності діяльності економічної системи на основі державної інноваційної політики в галузі.

Аналіз показав, що деякі вчені-економісти [1, с. 371; 14, с. 107] залежно від запланованих і досягнутих результатів на кожному рівні управління розрізняють наступні види ефективності інновацій:

- економічна ефективність, показники якої враховують у вартісному вираженні всі види результатів і витрат, обумовлених реалізацією інновацій;

- науково-технічна ефективність включає новизну, простоту, корисність, естетичність, компактність;

- фінансова ефективність, розрахунок якої базується на фінансових показниках діяльності підприємств;

- ресурсна ефективність відображає вплив інновацій на обсяг виробництва і споживання того чи іншого виду ресурсів;

- соціальна ефективність враховує соціальні результати реалізації інновацій;

- екологічна ефективність визначає позитивний або негативний вплив інновацій на навколишнє середовище.

Розрахунок ефективності інновацій підприємств машинобудування залежить від тимчасових періодів, у тому числі: життєвого циклу інновацій, періоду існування об'єкта інвестування, вимог інвесторів, споживачів та інших.

У науково-економічній літературі пропонується кілька підходів до визначення показників ефективності інноваційної діяльності [5; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 15]. Основними показниками економічної ефективності інноваційного розвитку вважаються: інтегральний ефект, індекс рентабельності, норма рентабельності, період окупності.

У процесі дослідження були розглянуті різні системи показників ефективності інноваційної та інвестиційної діяльності, а також методи їх оцінки. Існує дві основні методики визначення ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств, у тому числі й машинобудівних, що ведуть діяльність (рис. 1).

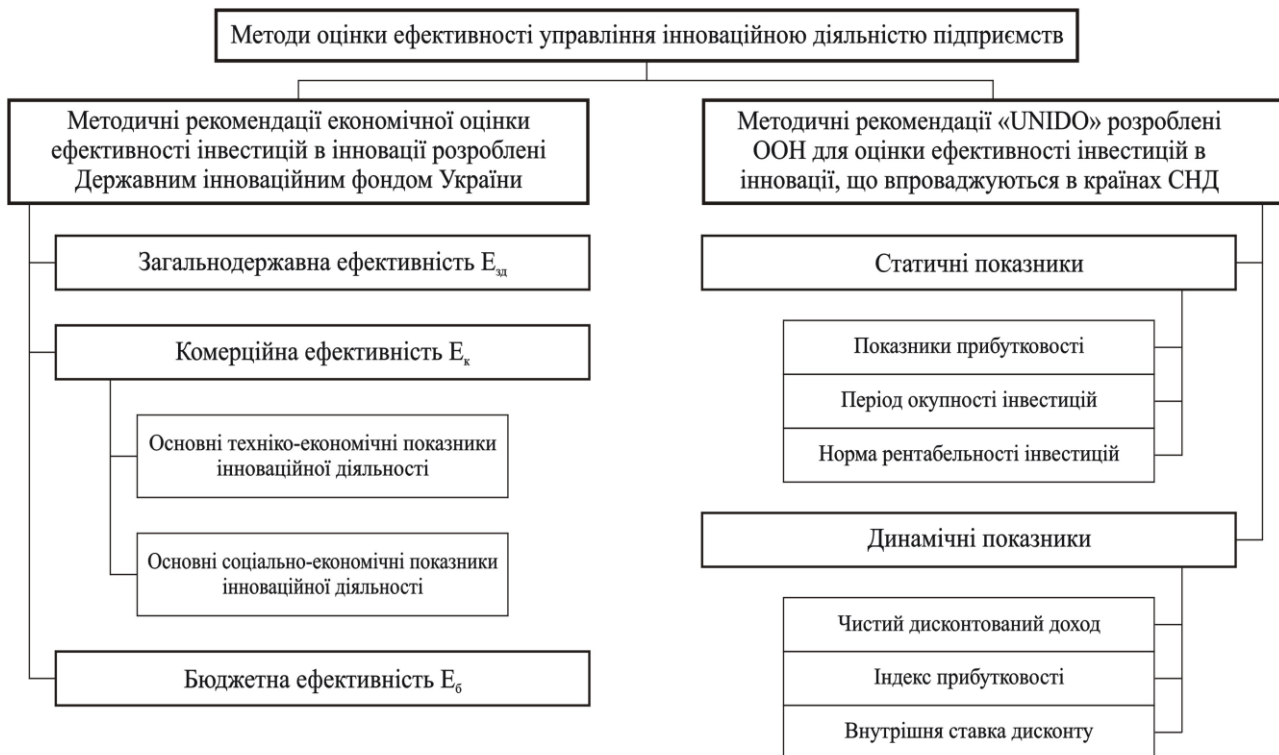


Рис.1 Схема оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств

Методи оцінки ефективності, запропоновані в методичних рекомендаціях Державного інноваційного фонду України, передбачають визначення ефективності інновацій загальнодержавної, комерційної та бюджетної. Вони мають оцінювати показники інноваційних проектів при конкурсному їх порівнянні.

Формулювання цілей статті. Метою даного дослідження є проведення аналізу, щодо управління інноваційним розвитком під-

приємств стосовно впровадження науково обґрунтованих інновацій та визначення ефективності управління інноваційною діяльністю, яка виявляється у процесі скорочення інноваційного лагу, тобто проміжку часу між моментом висування інновації і моментом початку її впровадження в практичну діяльність.

Виклад основного матеріалу. Загальнодержавна ефективність враховує витрати і досягнуті результати, в тому числі з точки

зору їх соціальної значимості, екологічної та продовольчої безпеки держави. Ці показники не завжди можна визначити в грошовій формі, але їх урахування в окремих випадках може стати найбільш вагомим фактором інноваційних змін.

$$E_{zo} = \frac{D_n}{K_e} \cdot 100, \% , \quad (1)$$

де E_{zd} — загальнодержавна ефективність;

D_n — величина приросту виробленого національного доходу;

K_v — капітальні вкладення по всіх джерелах фінансування, що викликали даний приріст.

Комерційна ефективність на рівні окремої галузі оцінює фінансові результати підприємств (сільгосппідприємств, кооперативів, акціонерних товариств, фермерських господарств, банків) для інвесторів. Традиційно визначається за розрахунком співвідношення витрат, необхідних для впровадження інноваційних заходів, надходжень протягом їх життєвого циклу, які формуються за рахунок отримання й продажу більшого обсягу якісної та екологічно чистої продукції:

$$E_{ком} = \sum_{t=0}^T (D_t - B_t) \cdot a_t , \quad (2)$$

де T — розрахунковий рік;

D_t — результат у t -й рік;

B_t — інноваційні витрати в t -й рік;

a_t — коефіцієнт дисконтування, який враховує фактор часу і може бути прийнятий у діапазоні 0,15–0,20 відносних одиниць.

Бюджетна ефективність відображає вплив інноваційних перетворень управління підприємствами машинобудування та їх подальшим розвитком на бюджет країни на податки і рентні платежі, на плату за користування землею, водою, іншими природними ресурсами, доходи від ліцензування, митні податки при транспортуванні продукції за кордон.

$$E_o = (H_n + H_{ПДВ} + H_{акц} + H_{ФЗП} + H_{ин}) - \sum B_{in} , \quad (3)$$

де H_n — надходження до бюджету додаткової величини податку на прибуток від реалізації інноваційного проекту;

$H_{ПДВ}$ — надходження до бюджету додаткової величини податку на додану вартість від реалізації інноваційного проекту;

$H_{акц}$ — надходження до бюджету додаткової величини акцизного збору від реалізації інноваційного проекту;

$H_{ФЗП}$ — надходження до бюджету додаткової величини відрахувань з фонду оплати праці від реалізації інноваційного проекту;

$H_{ин}$ — надходження до бюджету додаткової величини інших податків і зборів від реалізації інноваційного проекту;

B_{in} — витрати з бюджету на реалізацію інноваційного проекту.

Для оцінки комерційної та бюджетної ефективності інноваційної діяльності й управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування за наявності основних економічних характеристик, отриманих в ході впровадження інновацій, використовують ряд показників. Дисконтовані показники оцінювання включають в себе визначення чистої теперішньої вартості, внутрішньої норми рентабельності, модифікованої внутрішньої норми рентабельності, індексу окупності інвестицій, дисконтованого терміну окупності, еквівалентного анuitету (ці показники розраховуються для формування загальної оцінки інновацій, для капітального нормування, уточнення особливостей динаміки грошових потоків і визначення ризиків). Традиційні показники оцінювання являють собою річні приведені витрати, рентабельність інвестицій, термін окупності (розраховуються для уточнення ефективності інновацій на етапі попереднього аналізу).

Показники оцінювання ліквідності та фінансової стійкості — це фінансовий важіль, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт забезпеченості власними засобами (розраховуються для оцінки виконання фінансових обмежень, проведення аналізу та побудови рейтингових моделей).

До показників оцінювання ділової активності, ефективності діяльності та використання ресурсів відносять: оборотність активів, оборотність оборотних активів, оборот-

ність дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотність матеріально-виробничих запасів, рентабельність активів (загальна), рентабельність власного капіталу (чиста), рентабельність продажу (за прибутком), маржинальна рентабельність продажу, коефіцієнти матеріаловіддачі, фондівіддачі, матеріаломісткості, фондомісткості, зарплатомісткості тощо; середньозважена ціна капіталу, відсоткова ставка за кредитами та позиками (показники рентабельності, в даному випадку розраховуються для уточнення оцінки та факторного аналізу ефективності інновацій, для побудови рейтингових моделей тощо; коефіцієнти обертання, ресурсівіддачі та ресурсомісткості — для факторного аналізу та рейтингових оцінок; середньозважена ціна капіталу — для визначення ставки дисконту, оцінки ризику тощо).

Показники оцінювання ризиків включають середньоквадратичне відхилення та коефіцієнт варіації чистої теперішньої вартості, модифікованої внутрішньої норми рентабельності й індексу окупності інвестицій; бета-коефіцієнт акцій організацій; скориговані бета-коефіцієнти ризиків головних видів діяльності; коефіцієнти операційного та фінансового ризику; запас фінансової стійкості у відсотках від обсягу продажу; коефіцієнт ризикової чутливості інновацій (розраховуються для отримання окремих оцінок ризику, його факторного аналізу та для формування інтегральної комплексної оцінки на підставі дисконтних критеріїв) [12, с. 452].

Для визначення інтегрального показника ефективності управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування, у тому числі й тих, що ведуть господарську діяльність, можна запропонувати наступне рівняння [13, с. 47]:

$$E = E_{зд} + E_{ком} + E_{б}, \quad (4)$$

де E — інтегральний показник ефективності управління інноваційним розвитком підприємств.

Наступним методом обґрунтування ефективності впровадження інноваційних змін в управлінні підприємствами машинобудування, на наш погляд, є методи запропоно-

вані структурним підрозділом ООН з проблем промислового розвитку UNIDO (United Nations Industrial Development Organization). Ці методи стосуються, в першу чергу, економічної оцінки інвестицій потрібних для впровадження і реалізації запланованих інновацій з урахуванням зміни вартості (дисконтування) вкладень у часі. Інноваційний розвиток підприємств машинобудування має довгостроковий характер, при його оцінці зазвичай нечітко визначені термін повної реалізації інноваційних змін в управлінні, дисконтна ставка, прогноз рівня ризику й інших показників. Для підприємств машинобудування на величину показників додатково впливають форма власності та джерела інвестування.

Статистичні методи включають в себе показники прибутковості, окупності та рентабельності інвестицій в інновації (рис. 1).

Сумарний прибуток визначається як різниця між сукупними вартісними результатами і витратами, що зумовлені реалізацією інновацій:

$$\Pi_{\Sigma} = \sum_{t=0}^m (H_t - B_t), \quad (5)$$

де Π_{Σ} — сумарний прибуток;

H_t — вартісна оцінка результатів, отриманих при реалізації інновацій протягом t -років;

B_t — сукупні витрати при реалізації інновацій протягом t -років;

m — число часових інтервалів.

Рентабельність інноваційної діяльності пропонується оцінювати за допомогою індексу рентабельності:

$$I_p = \frac{\sum_{t=0}^T D_t \cdot a_t}{\sum_{t=0}^T B_t \cdot a_t}. \quad (6)$$

Індекс рентабельності тісно пов'язаний з показником комерційної ефективності. Якщо інтегральний ефект Еком позитивний, то індекс рентабельності $I_p > 1$ (інновації вважаються ефективними), коли $I_p < 1$ — неефективним.

Норма рентабельності ат являє собою ту норму дисконту, при якій величина дисконтованих доходів за певну кількість років дорівнює інноваційним вкладенням [2].

$$D = \sum_{t=0}^T \frac{D_t}{1+a_t} ; \quad (7)$$

$$K = \sum_{t=0}^T \frac{B_t}{1+a_t} ; \quad (8)$$

D – загальний результат інноваційної діяльності (дисконтовані доходи),

K – загальні капітальні (інноваційні) вкладення.

Період окупності T_0 є одним із найбільш розповсюджених показників оцінки інноваційної діяльності. Термін окупності — це час, протягом якого можуть окупитися інвестиції в інновацію з урахування початкових капітальних вкладень [14, с. 115]:

$$T_0 = \frac{B}{D} , \quad (9)$$

T_0 – період окупності;

B – загальні інноваційні витрати.

Динамічні показники оцінки інноваційної діяльності включають в себе чистий дисконтований дохід, індекс прибутковості та внутрішню ставку дисконту.

Дисконтований дохід розраховується за формулою:

$$Ч_{дд} = \sum_{t=1}^T \frac{H'_\phi}{(1+a_t)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{B'_\phi}{(1+a_t)^t} , \quad (10)$$

де H'_ϕ — фінансові надходження періоду t ;

B'_ϕ — фінансові витрати періоду t ;

a — норма дисконту.

Індекс доходності відображає відношення суми дисконтованих фінансових надходжень від впровадження інновацій (H_ϕ) до суми дисконтованих фінансових витрат на реалізацію інновацій:

$$I_d = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{H_\phi}{(1+a_t)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{B_\phi}{(1+a_t)^t}} . \quad (11)$$

Внутрішня ставка дисконту передбачає умову, коли сума дисконтованих надходжень дорівнює сумі дисконтованих витрат:

$$\sum_{t=1}^T \frac{H'_\phi}{(1+a_t)^t} = \sum_{t=1}^T \frac{B'_\phi}{(1+a_t)^t} . \quad (12)$$

Методика UNIDO передбачає оцінювання інвестиційної привабливості інноваційних проектів і визначення переваг одних проектів над іншими.

Показники ефективності управління інноваційним розвитком підприємств поділяються на дві частини:

- ефективність інновацій, які забезпечують подальший розвиток підприємств,

- ефективність дії керуючої системи під час управління процесом впровадження цих інновацій, яку можна визначити тільки після отримання і порівняння результатів, економічних показників до і після впровадження інновацій.

Більшість наукових праць [1; 4; 9; 14] присвячених аналізу інноваційної діяльності, містять розгляд першої частини задачі й визначають ефективність власне інновацій як їх здатність зберігати певну кількість витрат трудових, матеріальних і фінансових ресурсів підприємства, потрібних для виготовлення одиниці продукції.

Ефективність дії керуючої системи з управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування у зв'язку з недостатнім обсягом інформації або відсутністю показників про динаміку витрат і надходжень, вартість отриманих результатів можна визначити лише при наявності величин запланованих поточних витрат. Деякі вчені-економісти [15, с. 7] пропонують визначати попередній ефект на основі показника зведеної вартості (Π):

$$\Pi = B \cdot a_t + C , \quad (13)$$

де C — поточні витрати при виконанні вказаних заходів.

Проведений аналіз показав, що інновації на підприємствах машинобудування є основою фінансування проектів довгострокового використання (виробничий потенціал, товарно-матеріальні ресурси) [3, с. 18]. Сучасний етап розвитку підприємств машинобудування потребує прискорення науково-технічного прогресу, в якому першочергова роль належить впровадженню інноваційних змін у процес управління цим розвитком. За висновками окремих вчених [15, с. 18], в Україні практично відсутня зважена інвестиційно-інноваційна політика держави яка б стимулювала розвиток виробництва, у тому числі й підприємств машинобудування.

Ефективність інноваційної діяльності залежить в першу чергу від економічної зацікавленості як виробників інноваційної продукції, так і її споживачів. Основним показником економічної ефективності є показник річного економічного ефекту як сумарна економія виробничих ресурсів, а в якості додаткових показників для підприємств машинобудування і його інфраструктури можна використовувати приріст валової продукції, строки окупності додаткових капітальних вкладень, рівень екологічності продукції. Формування інвестиційних ресурсів і впровадження інновацій у діяльність підприємств прирівнюється до інтелектуального капіталу, з якого починається розробка інноваційно-інвестиційних проектів.

Результати ефективності впровадження інновацій в управління підприємствами машинобудування можуть бути оцінені за такими критеріями як актуальність, значущість і багатоаспектність інновацій [9, с. 391—392].

На основі аналізу виявлено, що актуальність інноваційної діяльності повинна відповідати місії і цілям інноваційного розвитку підприємств машинобудування; цілі впровадження інноваційних змін повинні формуватися з огляду на зазначені пріоритети (соціальні, економічні, науково-технічні, екологічні), які визначають загальну стратегію розвитку підприємств машинобудування.

Значущість інновацій визначається їх вагомістю і рівнем прийняття; на макроеконо-

мічному рівні вона полягає у розв'язанні проблем загальногалузевого масштабу аграрного сектору економіки; на мезорівні стосується проблем певного регіону при розв'язанні цілей щодо реалізації його потенціалу, шляхом здійснення інноваційних програм і проектів; на рівні окремого підприємства (мікрорівень) зміцнює його ринкові позиції через інноваційні шляхи розв'язання поточних проблем меліоративного землеробства.

Багатоаспектність враховує вплив інновацій на різні сторони діяльності підприємств машинобудування та їх інфраструктури, спрямованої на підвищення економічної й соціальної ефективності.

Проведений аналіз оцінки інноваційної діяльності в економічно розвинених країнах. Так, за висновками вчених Лондонської школи економіки (London School of Economics) і компанії McKinsey продуктивність і ефективність діяльності компаній на 56% залежить від вибору менеджерами ефективних методів і способів управління [6, с. 25]. Це підтверджує доцільність і навіть необхідність попередньої розробки науково обгрунтованого господарського механізму управління, який полегшить діяльність менеджерів з впровадження запланованих інноваційних змін.

Висновки. Виходячи з проведеного аналізу можна зазначити, що головною метою управління інноваційним розвитком підприємств є впровадженням науково обгрутованих інновацій, а ефективність управління інноваційною діяльністю виявляється у процесі скорочення інноваційного лагу, тобто проміжку часу між моментом висунання інновації і моментом початку її впровадження в практичну діяльність. Середню тривалість інноваційного лагу, як показник швидкості реакції на інноваційні пропозиції, можна запропонувати як порівняльну оцінку інноваційного потенціалу будь-якого підприємства і країни в цілому.

Рівень ефективності управління інноваційним розвитком підприємств машинобудування є основою соціально-економічного прогресу, джерелом їх економічного зміцнення та конкурентоспроможності. Втілення інновацій в управління підприємствами машинобудування має бути націлене на під-

вищення ефективності національної економіки, забезпечення економічної безпеки держави за рахунок виробництва екологічно чистої продукції та враховувати не тільки

фінансово-економічні фактори, а також соціальні й екологічні результати здійснення інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. [вид. 3-тє, вип. та доп.] / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. — К. : Центр навчальної літератури, 2005. — 440 с.
2. Гуткевич С. А. Инвестиционная привлекательность аграрного сектора экономики : моногр. / С. А. Гуткевич. — К. : Изд-во Европ. ун-та, 2003. — 251 с.
3. Гуткевич С. О. Дослідження факторів інвестування / С. О. Гуткевич // Актуальні питання економіки : теорія і практика. — Вип. 1 / Гол. ред. — д.е.н. В. Є. Новицький. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2007. — С. 5—8.
4. Дацій О. І. Ефективність інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.02.02 "Економіка та управління науково-технічним прогресом" / О. І. Дацій. — К., 2005. — 39 с.
5. Економіка і організація інноваційної діяльності : підруч. / [О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.]; за ред. О. І. Волкова. — К. : ВД «Професіонал», 2004. — 960 с.
6. Міжнародний менеджмент : навч. посіб. / В. С. Білозубенко, О. В. Озаріна, А. А. Семенов; За заг. проф. О. Б. Чернеги. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 592 с.
7. Мошек Г. Є. Менеджмент : навч. посіб. / Г. Є. Мошок, Ю. В. Поканевич, А. С. Соломко, А. В. Семенчук / Заг. ред. Мошека Г. Є. — К. : Кондор, 2009. — 392 с.
8. Пелихов Е. Ф. Экономическая эффективность инноваций : научное издание / Е. Ф. Пелихов; Народ. укр. акад. — Х. : НУА, 2005. — 559 с.
9. Стадник В. В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / В. В. Стадник, М. А. Йохна. — К. : Академвидав, 2006. — 464 с.
10. Стеченко Д. М. Інноваційні форми регіонального розвитку : навч. посіб. / Д. М. Стеченко. — К. : Вища шк., 2002. — 254 с.
11. Фатхутдинов Р. А. Стратегическая конкурентоспособность : учеб. по спец. «Маркетинг» / Р. А. Фатхутдинов. — М. : Экономика, 2005. — 505 с.
12. Федулова Л. І. Інноваційна економіка : підруч. / Л. І. Федулова. — К. : Либідь, 2006. — 480 с.
13. Фроленкова Н. А. Еколого-економічне оцінювання в управлінні меліоративними проектами: моногр. / Н. А. Фроленкова, Л. Ф. Кожушко, А. М. Рокочинський. — Рівне : НУВНП, 2007. — 257 с.
14. Цигилик І. І. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозоль, І. Г. Ткачук. — К. : «Центр навчальної літератури», 2004. — 128 с.
15. Яковлев А. І. Методика визначення ефективності інвестицій, інновацій, господарських рішень в сучасних умовах / А. І. Яковлев. — Х. : Бізнес-інформ, 2001. — 55 с.

Summary.

Theoretical and methodological approaches to the evaluation of innovation management enterprises established primary objective for managing innovative development companies based innovation and efficiency innovation management is in the process of reducing innovation lag. Introduced expectancy innovation lag as an indicator of the reaction rate on innovative proposals can be seen as a comparative assessment of the innovation potential of any enterprise.

Key words. *Innovative development, management by development, stability, enterprises, methods of evaluation of innovations' efficiency, efficiency of innovations' implementation.*

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.1 (474.43)

Завадських Г.М.
к. е. н., доцент
ТДАТУ

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ ДИСПРОПОРЦІЇ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті розглянуто основні показники, що характеризують регіональні диспропорції соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: регіон, соціально-економічний розвиток, територіальні диспропорції розвитку, регіональна політика.

Постановка проблеми. Більшість регіонів України сьогодні характеризується розбалансованою структурою економіки, високим рівнем зношеності основних виробничих фондів місцевого виробничого комплексу; технологічною відсталістю виробництва, низькою ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу.

Результатом цього стало зростання диспропорцій рівнів соціального і економічного розвитку регіонів. Тому збалансований соціально-економічний розвиток регіонів є одним з основних завдань державної регіональної політики, оскільки подальше поглиблення диспропорцій може перетворитися на загрозу для стійкого розвитку економіки, а також економічній безпеці держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та аналізу різних аспектів нерівномірності розвитку економіки регіонів та її прояву у вигляді диспропорцій присвячені численні наукові публікації як вітчизняних, так і закордонних учених. Питання диспропорцій, нерівномірності і асиметрії розвитку регіонів є предметом дослідження багатьох вітчизняних учених, серед яких З. С. Варналий, В. М. Геєць, І. З. Сторонянська, Б. М. Данілішин, Б. Ф. Заблоцький, М. І. Долішній, О. Ф. Балацький та інші. У працях вищезгаданих вчених сформовано фундаментальні й прикладні засади вивчення диспропорцій територіального розвитку. Проте значна кількість публікацій,

присвячена цим питанням, тільки підтверджує необхідність подальших досліджень, оскільки диспропорції в суспільстві можуть бути джерелом не лише соціальної, але й політичної нестабільності та провокувати протистояння регіонів.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є виявлення та аналіз регіональних диспропорцій територіального розвитку України.

Виклад основного матеріалу. Для України, як і для більшості держав світу, однією з важливих проблем, що потребує вирішення, є проблема диспропорційного розвитку регіонів. Існуючі відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів країни мають істотний вплив не тільки на темпи реформування кожного регіону зокрема, на умови в яких здійснюється реформування країни в цілому, але й на вибір стратегії управління регіональним розвитком.

Між регіонами України існують значні територіальні відмінності, які потребують швидкого подолання. Відсутність системних заходів державної регіональної політики щодо зменшення регіональних диспропорцій є однією з вагомих причин гальмування комплексного соціально-економічного розвитку регіонів, виникнення та загострення багатьох соціальних проблем на регіональному рівні.

Особливу роль у формуванні регіональної політики України відіграє правове забезпечення. Сьогодні основними складовими

правової бази розвитку регіонів є Закон України “Про стимулювання розвитку регіонів” [1] та Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р [2]. Цими законодавчими актами визначено ключові проблеми регіонального розвитку, пріоритети державної регіональної політики з погляду загальнонаціональних потреб та інтересів, а також передбачено запровадження механізму зменшення диспропорції в соціально-економічній сфері на регіональному рівні та подолання депресивного стану окремих територій.

Єдиним узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку регіонів і розраховується органами державної статистики починаючи з 1996 року є валовий регі-

ональний продукт (ВРП) в розрахунку на одну особу [5]. В основу його визначення покладено виробничий метод. ВРП регіону складається із суми валових доданих вартостей усіх видів економічної діяльності, скоригованої на величину непрямо вимірюваних послуг фінансового посередництва та податків за виключенням субсидій на продукти.

Як видно з даних, наведених в таблиці 1, в Україні протягом усього аналізованого періоду спостерігалася тенденція перевищення кількості регіонів країни, що мають темпи зростання ВРП на одну особу вище середнього по країні над регіонами, що мають темпи зростання ВРП на одну особу нижче, ніж у середньому по країні.

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт (ВРП) по регіонах України *

Регіони	У розрахунку на одну особу, грн.			Темп росту 2012 до 2010, %	Місце регіону в Україні за часткою ВРП		
	2010	2011	2012		2010	2011	2012
Україна	23600	28488	32002	135,60	х	х	х
АРК	16507	19467	22675	137,36	11	11	11
Вінницька	14332	17768	20253	141,31	12–13	12	12
Волинська	13916	16993	19249	138,22	24	22–24	23
Дніпропетровська	34709	42068	44650	128,64	3	3	3
Донецька	28986	36446	38907	134,22	2	2	2
Житомирська	14616	17184	19551	133,76	16–18	18	17–18
Закарпатська	12278	14455	17088	139,17	22–23	22–24	20–22
Запорізька	23657	27567	30656	129,58	9	10	10
Івано-Франківська	14814	19386	23379	157,81	15	13–15	13
Київська	26140	34420	40483	154,87	6–7	6	5
Кіровоградська	15533	19918	22082	142,16	20–21	20–21	20–22
Луганська	19788	25067	25950	131,14	6–7	7	8
Львівська	16353	20490	24387	149,12	10	8–9	7
Миколаївська	20276	23402	24838	122,49	12–13	13–15	15
Одеська	22544	25748	27070	120,07	5	5	6
Полтавська	29652	35246	38424	129,58	8	8–9	9
Рівненська	13785	16735	18860	136,68	20–21	20–21	20–22
Сумська	15711	19800	21722	138,26	16–18	16–17	17–18
Тернопільська	11713	15055	16644	142,09	25	25	25
Харківська	23639	27966	29972	126,79	4	4	4
Херсонська	14346	16990	17910	124,84	22–23	22–24	24
Хмельницька	13602	17260	19920	146,45	16–18	16–17	16
Черкаська	17325	21082	24558	141,75	14	13–15	14
Чернівецька	10939	13228	14529	132,93	26	26	26
Чернігівська	15406	19357	22096	143,42	19	19	19
м.Київ	70424	79729	97429	138,34	1	1	1
м.Севастополь	20455	24564	25872	126,48	27	27	27

* Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3]

У 15 регіонах України: АРК, Вінницькій, Волинській, Закарпатській, Івано-Франківській, Київській, Кіровоградській, Львівській, Рівненській, Сумській, Тернопільській, Хмельницькій, Черкаській, Чернівецькій, Чернігівській областях та м. Києві темпи зростання ВРП на одну особу були вищими, ніж у середньому по країні. Разом з тим у країні є регіони, які протягом усього аналі-

зованого періоду мали темпи зростання ВРП на одну особу нижчі, ніж у середньому по країні, це: Житомирська, Запорізька, Закарпатська, Луганська та Херсонська області.

Важливими соціальними показниками є рівень доходів бюджету на одну особу та середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у порівнянні із середнім значенням по Україні.

Таблиця 2

Динаміка доходів населення по регіонах України *

Регіони	2010		2011		2012		Темп росту 2012 до 2010, %	
	всього, млн. грн.	на одну особу, грн.	всього, млн. грн.	на одну особу, грн.	всього, млн. грн.	на одну особу, грн.	всього, млн. грн.	на одну особу, грн.
Україна	847949	18485,6	971231	21249,5	1457864	25206,4	171,93	136,36
АРК	30409	15480,0	34578	17612,2	51759	20751,0	170,20	134,05
Вінницька	26364	16018,0	30592	18679,9	44265	21734,9	167,89	135,69
Волинська	14840	14311,9	17012	16390,8	25741	18806,9	173,45	131,40
Дніпропетровська	69394	20739,4	78963	23724,0	118823	28771,6	171,22	138,73
Донецька	94860	21317,3	108786	24622,8	158003	29336,6	166,56	137,62
Житомирська	20231	15775,9	23517	18428,8	34110	21288,0	168,60	134,94
Закарпатська	15825	12699,6	18314	14662,9	28028	17191,4	177,11	135,37
Запорізька	36530	20221,4	41576	23142,8	59191	27107,6	162,00	134,00
Івано-Франківська	20716	15009,4	23789	17238,4	36186	20148,4	174,67	134,23
Київська	33558	19513,9	38511	22408,4	55941	26541,7	166,70	136,01
Кіровоградська	15632	15417,7	17822	17712,2	27129	20553,7	173,54	133,31
Луганська	41080	17850,0	46984	20589,0	67025	24024,1	163,15	134,58
Львівська	42064	16513,8	48924	19240,2	72828	21992,3	177,28	123,20
Миколаївська	20161	16993,4	23188	19637,5	33907	22878,0	168,18	134,62
Одеська	38896	16275,2	45091	18878,4	70429	22224,4	181,00	136,55
Полтавська	26873	17990,9	30369	20485,0	44835	24027,2	166,84	133,55
Рівненська	16855	14629,8	19654	17040,1	29557	19859,8	175,36	135,75
Сумська	19692	16875,5	22098	19101,0	32415	22582,3	164,60	133,82
Тернопільська	15020	13824,2	17329	16011,3	26102	18560,6	173,78	134,26
Харківська	50962	18450,5	58878	21421,1	88352	24870,0	173,37	134,79
Херсонська	16233	14881,7	18687	17210,4	27221	19939,9	167,68	133,99
Хмельницька	20995	15781,0	24334	18386,1	35458	21590,6	168,87	136,92
Черкаська	20347	15769,2	22805	17798,3	33484	20717,9	164,56	131,38
Чернівецька	12211	13503,3	14146	15634,4	21012	18107,5	172,07	134,09
Чернігівська	18354	16625,0	20462	18714,1	29654	22769,6	161,56	136,96
м.Київ	103347	37012,7	117367	41816,7	194436	52708,9	188,14	142,40
м.Севастополь	6500	17078,3	7455	19566,9	11973	23186,0	184,20	135,76

* Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3]

Як свідчать дані таблиці 2 рівень доходів в розрахунку на одну особу у порівнянні з середнім значенням по країні у 2012 році був вищий у м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій, Одеській, Хмельницькій та Чернігівській областях. Причому, м. Київ за цим

показником протягом досліджуваного періоду значно випереджає інші регіони. Так, коефіцієнт доходів на одну особу в м. Києві перевищував середнє значення по Україні у 1,04 рази, у Дніпропетровській області – у 1,01 рази.

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати по регіонах, грн.*

Регіони	2010	2011	2012	Темп росту 2012 до 2010, %
Україна	2239	2633	3026	135,15
АРК	1991	2295	2654	133,30
Вінницька	1782	2074	2432	136,47
Волинська	1692	1994	2339	188,66
Дніпропетровська	2369	2790	3130	132,12
Донецька	2549	3063	3496	137,15
Житомирська	1785	2071	2369	182,02
Закарпатська	1846	2069	2351	127,56
Запорізька	2187	2607	2927	133,83
Івано-Франківська	2187	2607	2539	116,09
Київська	2295	2761	3157	137,56
Кіровоградська	1815	2114	2428	133,77
Луганська	2271	2742	3090	136,05
Львівська	1941	2244	2570	132,40
Миколаївська	2122	2448	2220	104,62
Одеська	2046	2387	2700	131,96
Полтавська	2102	2481	2850	135,58
Рівненська	1960	2211	2575	131,37
Сумська	1960	2211	2503	127,70
Тернопільська	1659	1871	2150	129,59
Харківська	1659	1871	2753	165,94
Херсонська	1733	1970	2269	130,92
Хмельницька	1786	2075	2425	135,77
Черкаська	1835	2155	2508	136,67
Чернівецька	1772	1985	2329	131,43
Чернігівська	1711	1974	2308	134,89
м.Київ	3431	4012	4607	134,27
м.Севастополь	2167	2476	2891	133,41

* Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України [3]

Проаналізувавши дані таблиці 3 робимо висновок про те, що впродовж всього періоду дослідження середньомісячна заробітна плата одного працівника у порівнянні із середнім значенням по країні була вищою тільки в п'яти регіонах. Серед них Дніпропетровська, Донецька, Київська, Луганська області і м. Київ. Співвідношення між максимальним (м. Київ – 4607 грн.) і мінімальним (Тернопільська область – 2150 грн.) значенням цього показника у 2012 році становило 2,14 рази. Отже, означений вище стан розвитку регіонів, диференціація їх по значенню показника – валовий регіональний продукт в розрахунку на душу населення –

тісно корелює з показником – номінальна заробітна плата.

Проведений аналіз свідчить про нерівномірність рівня й темпів економічного розвитку регіонів країни. Згідно Стратегії національної модернізації “Україна 2020” [4], розробленої на виконання доручення Кабінету Міністрів України Міністерством економіки України за участю центральних органів виконавчої влади, Державної установи “Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України” із врахуванням пропозицій, отриманих експертів і громадських організацій та схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України, заходами щодо зменшення регіональних дис-

пропорцій визначені наступні: підвищення рівня реалізації потенціалу регіонів та їх інвестиційної привабливості; поліпшення якості та вирівнювання людського розвитку в регіонах України; розширення міжрегіональної взаємодії.

Однією з ключових реформ, запропонованих Президентом та Урядом України для зміни управління державою та регіональної політики є децентралізація, яка передбачає передачу влади на місця. Кабінет Міністрів України вже схвалив Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Реалізацію Концепції пропонується здійснити в два етапи. На першому етапі (протягом 2015 року) передбачається завершити формування всієї необхідної законодавчої бази, а на другому - проведення інституційної реорганізації органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади, а також проведення місцевих виборів.

Висновки. Наявність значних регіональних розбіжностей у соціально-економічному розвитку потребує впровадження ефективного механізму реалізації регіональної політики України, враховуючи всі можливі джерела фінансування регіональних програм. Для забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів органи влади повинні запровадити єдині соціальні стандарти життя в усіх регіонах країни та запровадити механізм надання допомоги слабо розвиненим регіонам.

Здійснення адміністративної реформи, що передбачає децентралізацію влади та реформу державного апарату буде виконанням суспільного замовлення на ефективні, відповідальні та відкриті інститути виконавчої влади й місцевого самоврядування, а відтак і на належне управління державою, формування ефективної державної регіональної політики в Україні.

Список літератури:

1. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 21.04.2011 р. № 3275-VI (3275-17) // ВВР України. – 2011. – № 44. – Ст. 464.
2. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Постанова Кабінету міністрів України від 21.07.2006 р. №1001. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. "Україна 2020". Стратегія національної модернізації./ Розпорядження Кабінету Міністрів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://civic.kmu.gov.ua/consult_mvc_kmu/consult/old/show_fullbill/956.
5. Царук О. Ю. Методика оцінки і прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / О. Ю. Царук // Проблеми економіки, організації та управління підприємствами / Вісник КНУТД. – 2011. – Вип. 4. – С. 125-128.

Summary. Statement of the problems. A characteristic feature of modern Ukraine's development is the growth of imbalances levels of social and economic development of the regions. Therefore, a balanced socio-economic development of regions is one of the main tasks of the state regional policy, because the further deepening of disparities in regional development can turn into a threat to sustainable economic development, and economic security of the state as a whole.

Results of research. Between the regions of Ukraine there are significant territorial differences that require quick overcome. The lack of systematic measures of the state of regional policies in reducing regional disparities is one of the reasons for the inhibition of complex socio-economic development of the regions, the emergence and exacerbation of many social problems at the regional level.

Conclusions. The presence of significant regional differences in socio-economic development requires the introduction of an effective mechanism for the implementation of the regional policy of Ukraine, taking into account all possible sources of funding for regional programs

Keywords: regions, socio-economic development, territorial disproportions of development, regional policies.

УДК 631.164

Лукомська Т. В., к.е.н.
кафедра економіки, МДПУ

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОГО ВИРОБНИЦТВА СВИНИНИ В ГОСПОДАРСТВАХ РЕГІОНУ

Анотація. В статті викладені результати аналізу ефективності виробництва свинини в усіх господарствах регіону.

Ключові слова: виробництво свинини, ефективність виробництва, поголів'я свиней, сільськогосподарські підприємства, господарства населення, фермерські господарства.

Постановка проблеми. Ефективність виробництва як економічна категорія відображає дію об'єктивних економічних законів, яка виявляється в результативності виробництва. Як економічна категорія ефективність виробництва пов'язана з необхідністю повнішого задоволення матеріальних та культурних потреб населення. У зв'язку з цим, підвищення ефективності виробництва продукції свинарства зумовлюється збільшенням обсягів виробництва свинини для задоволення потреб виробників і суспільства в цілому при найменших сукупних витратах на одиницю продукції. Зокрема, в сукупності факторів досягнення високоефективного господарювання в галузі свинарства особливе значення має продуктивність свиней. Ефективність виробництва свинини включає не лише співвідношення результатів і витрат виробництва, в ній відбивається також якість продукції та її здатність задовольняти ті чи інші потреби споживача. При цьому, підвищення виробництва продукції свинарства вимагає додаткових затрат живої та уречевленої праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності виробництва та виробництва свинини висвітлені у працях В.Г. Андрійчука, І.М. Бойчика, М.Й.Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, Д.К. Семенди, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та інших вчених. Особливості ефективності виробництва свинини досліджували В.І. Герасимов, В.П. Рибалко, І.О. Скибенко, В.С. Топіха, О.М. Царенко, П.В. Щепієнко та ін.

Виклад основного матеріалу. Ефективність виробництва свинини характеризується

системою економічних показників, між якими має бути відповідність щодо змісту та методу обчислення. Найбільш поширеними й загальними показниками, що характеризують ефективність виробництва свинини, є виробництво продукції свинарства на 100 га ріллі в живій та забійній вазі, собівартість та ціна реалізації свинини, прибуток на одиницю продукції, собівартість 1 ц приросту продукції, рівень рентабельності, трудові витрати на виробництво одиниці продукції. Обсяги виробництва свинини на 100 га ріллі в живій та забійній вазі представлено у табл. 1.

Дані таблиці свідчать, що протягом останніх 5 років виробництво свинини на 100 га ріллі збільшилося на 84,4 % в усіх категоріях господарств, в т. ч. в сільськогосподарських підприємствах на 65,0 %. Особисті селянські господарства за цей період зменшили виробництво свинини в розрахунку на 100 га ріллі в середньому на 30,0 %, фермерські господарства – на 36,7%

Тваринництво України в цілому і галузь свинарства зокрема, зазнали руйнівного впливу через велику збитковість виробництва та різке зменшення поголів'я тварин. Вимушено припинили функціонування десятки комплексів і тисячі тваринницьких ферм, процес будівництва нових виробничих приміщень наразі практично призупинено. Вітчизняний ринок насичений сировиною іноземного виробництва. Неспроможність більшості вітчизняних товаровиробників застосовувати новітні технології утримання та відгодівля свиней.

Таблиця 1

**Виробництво свинини на 100 га ріллі в господарствах різних форм господарювання
Запорізької області у 2009-2013 рр., ц**

	Виробництво свинини на 100 га ріллі, ц							
	У живій масі				У забійній масі			
	Усі господарства	Сільськогосподарські	Фермерські	Господарства населення	Усі господарства	Сільськогосподарські	Фермерські	Господарства населення
2009	21,9	18,3	2,3	25,3	16,8	14,0	1,5	21,4
2010	21,7	19,3	3,4	26,4	16,6	14,7	2,1	22,6
2011	38,1	26,7	2,9	18,8	35,2	25,6	1,8	16,8
2012	38,6	24,4	2,0	15,6	34,0	23,9	1,2	17,6
2013	40,4	25,2	1,6	16,1	35,5	23,1	0,8	16,0
2013 р. до 2009 р., %	184,4	137,7	69,5	63,3	2,0 р.	165,0	53,3	74,8

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області.

Тенденції у зміні ефективності виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах представлено у табл. 2. З огляду на один із основних натуральних показників ефективності виробництва свинини – середньодобовий приріст, який збільшився на 25,8 % в 2010 р., порівняно з 2009 р., можна говорити про зростання ефективності виробництва свинини. Зазначений висновок під-

тверджується тенденцією вартісних показників, яка тривала до 2011 р. З 2011 р. спостерігається різке зниження прибутку на 1 ц свинини та показників рентабельності, причиною чого вбачаються низькі закупівельні ціни та відсутність державних важелів впливу на формування ефективного виробництва свинини.

Таблиця 2

**Ефективність виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах
Запорізької області ***

Показник	Рік					2013 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Середньодобовий приріст, г	357	347	395	417	449	125,8
Реалізовано на забій, тис. т	24,2	25,9	33,6	31,3	30,1	124,3
Витрати кормів на 1 ц продукції, ц. корм. од.	5,56	5,96	5,18	4,69	4,41	79,3
Собівартість 1 ц ж. в., грн; виробнича	967,48	1040,00	1009,09	1103,54	1536,55	158,8
повна	1076,03	1264,85	1150,12	1164,31	1612,84	149,8
Ціна реалізації 1 ц живої ваги, грн	1433,48	1274,55	1232,32	1134,01	1518,85	105,9
Прибуток (збиток) на 1 ц живої ваги, грн	357,45	9,7	82,2	-30,3	-93,99	+263,45
Рівень рентабельності, %	33,2	0,8	7,1	-2,6	-5,8	*

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики в Запорізькій області.

Збитковим періодом для виробництва свинини в області за останні 5 років є 2013 р., коли при значних трудових і матеріальних витратах рівень рентабельності склав -5,8 %.

Розвиток фермерських господарств характеризується не лише зростанням кількості господарств, а й нарощуванням ресурсного потенціалу, стабілізацією виробничих параметрів, зростанням обсягів виробництва і реалізації продукції.

Але у сучасному світі надзвичайно важливого значення набуває проблема ефективності виробництва фермерських господарств. Низький та недостатній рівень техніки обмежує можливості фермерів у підвищенні продуктивності та ефективності господарювання. Відсутнє не те що сучасне, але й старе обладнання. З відсутності коштів

вони змушені купляти стару низькопродуктивну техніку, що потребує додаткових затрат на її ремонт та часткове відновлення, що призводить до значного порушення термінів виконання сільськогосподарських робіт. Незадовільний фінансовий стан тягне за собою диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію, що вкрай обмежує можливості фермерських господарств у нормальному економічному розвитку.

В Запорізькій області існує незначна кількість фермерських господарств, які спеціалізуються на виробництві свинини, що пов'язано із природним чинником, можливістю господаря, його професійною підготовкою та бажанням. Ефективність виробництва свинини фермерськими господарствами Запорізької області представлено у табл. 3.

Таблиця 3

Ефективність виробництва свинини у фермерських господарствах Запорізької області

Показник	рік					2013р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Середньорічне поголів'я, гол.	6323	13700	11400	7100	4000	63,3
Вироблено свинини, ц	5630	6804	7600	4900	3985	65,5
Витрати кормів на 1 гол. к. од.	6,68	9,33	7,66	8,25	7,54	112,8
Обсяги реалізованої продукції, ц	2975	4562,9	5321	4500	3000	100,8
Питома вага у виробництві свинини в сільськогосподарських підприємствах, %	2,2	2,6	2,1	2,0	1,8	-0,6 п.п
Виручка від реалізації свинини, тис. грн	3100,2	3544,7	6544,8	6404,4	4590,9	148,1
Собівартість 1 ц реалізованої свинини, грн	1023,4	1236,9	1200,3	1536,4	1609,33	157,2
Ціна реалізації 1 ц свинини, грн	1191,5	1156,2	1230,0	1423,2	1530,3	116,6
Прибуток на 1 ц свинини, грн	168,1	-80,7	30,3	-113,2	-79,03	*
Рівень рентабельності, %	16,4	-0,6	2,5	-7,3	-5,0	*

За даними табл. 3 за останні 5 років поголів'я свиней у фермерських господарствах зменшилося у 36,7%, відповідно виробництво свинини на 34,5% %. Питома вага фермерських господарств з виробництва свини-

ни у сільськогосподарських підприємствах становить 1,8 %. За останні п'ять років рівень рентабельності впав до - 5,0%. Це пов'язано з високими затратами на матеріальні та трудові ресурси. Найбільш прибут-

ковим є 2009 р., де рівень рентабельності становив 16,4 %, прибуток на 1 ц свинини – 168,1 грн.

Висновки. Однією з причин негативного стану свинарства є та обставина, що до 70 % свинини виробляється екстенсивно. При цьому собівартість свинини значно перевищує закупівельну ціну, що і обумовлює збитковість виробництва. У зв'язку з цим нарощування поголів'я свиней, коли галузь є збитковою безперспективна справа. Іншою причиною є перерозподіл виробництва між сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. Аналіз стану галузі свинарства показав, що для підвищення прибутковості та конкурентоспроможності свинарства необхідно розробити шляхи роз-

витку галузі та концепції переходу до інтенсивного її ведення. А саме:

1. Якісно і комплексно модернізувати галузь кормовиробництва. Забезпечити підприємства з виробництва свинини збалансованими, біологічно повноцінними комбікорами щодо різноманітних статевовікових груп свиней.

2. Розвивати племінне свинарство.

3. Провести комплексну реконструкцію свинарських підприємств із впровадженням сучасних ресурсоефективних технологічних систем годівлі, навозовидалення і вентиляції виробничих приміщень.

4. Створити умови для широкої інтеграції виробників свинини з переробними і сервісними підприємствами та закладами торгівлі.

Список літератури.

1. Гетья А. Складові ефективного свинарства / А. Гетья // Пропозиція. – №1. – 2012р. – С. 53-54.
2. Іванюта В.Ф. Стан проблеми виробництва продукції свинарства в Україні / В.Ф. Іванюта, Н.М. Бейдик // Агросвіт. – 2008. - № 10. – С. 25-27.
3. Кравець І.В. Динамічні зміни на ринку свинини / І.В. Кравець // Агроінком. – 2007. – № 11-12. – С. 11-15.
4. Степанюк О. Аналіз ефективності свинарства / О. Степанюк // Агробізнес сьогодні. – № 21-22. – 2011 р. – С. 46-48.
5. Шуст О.А. Економічні засади виробництва та реалізації продукції свинарства в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Шуст // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1 (4). – С. 276-280.

Summary. *The results of analyzing the efficiency of pork production in all farms in the region presents in the paper. Efficiency of production as an economic category reflects the effect of objective economic laws, which appears in the efficiency of production. Economic efficiency the final shows beneficial effects of the use of the means of production and living labor, and their total investments. It is defined as the ratio of the results to the cost of production and living labor. As an economic category efficiency associated with the need more fully meet the material and cultural needs. In this regard, increasing the efficiency of pig breeding production predetermined increase in of pork production to meet the needs of society as a whole and at the lowest total cost per unit of output. In particular, the factors achieve combination highly effective management in pig particular importance is the performance of pigs. The efficiency of pork production includes not only the value of the results and production costs, it also affects the quality of the product and its ability to meet certain needs of the consumer. Thus, increased production of pig breeding requires additional costs of living and materialized labor.*

Keywords: *production, sales volume, number of pigs, farms, and farms.*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 332.3 : 502.33

Богатирчук-Кривко С.К.
здобувач

Інститут агроекології і природокористування НААН

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ВПЛИВУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

Анотація. Здійснено еколого-економічну оцінку впливу організації землекористування на ефективність сільськогосподарського виробництва на основі визначення залежності між екологічними параметрами та економічними показниками. Оцінка проведена на основі аналізу різних розрахункових і статистичних даних з використанням кореляційно-регресійного аналізу. Визначені математичні залежності зміни обсягів виробництва валової продукції сільськогосподарства від екологічних параметрів організації землекористування.

Ключові слова: оцінка, параметри, організація, вплив, сільське господарство, аналіз, виробництво, ефективність.

Постановка проблеми. Акцентування державної політики в аграрній сфері на прискореній і недостатньо вмотивованій приватизації землі в процесі земельної реформи спричинило руйнування крупного товарного сільськогосподарського виробництва. Реорганізація більшості сільськогосподарських підприємств в цей період здійснювалася без належного економічного обґрунтування та землевпорядного забезпечення. Неодноразова зміна кількості господарств, розмірів і меж їх землекористувань, структури сільськогосподарських угідь призвело до розбалансованості основних засобів виробництва, що в даний час викликало необхідність переосмислення та вдосконалення теорії і практики організації території сільськогосподарських підприємств. Так, еколого-збалансована організація землекористування в сільському господарстві спрямована на поліпшення екологічного стану агроландшафтів. Вона приводить їх в рівноважний стан, сприяє стабільності і стійкості всередині екосистем сільськогосподарських організацій. Однак основною метою сільськогосподарських підприємств в умовах ринкового господарювання є отримання максимального прибутку. Тому досить актуальним питанням є встановлення залежності впливу

організації землекористування на економічну ефективність аграрного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні підходи до оцінки взаємовпливу сільськогосподарської діяльності та навколишнього середовища досліджувались в роботах Н.В. Зіновчук, О.І. Карпівченка, Є.В. Краснянської, В.Ф. Колмикова, М.А. Хвесика, О.І. Фурдичка, О.І. Шкуратова та інших вчених. Значний внесок у розробку теоретичних і практичних питань організації землекористування зробили відомі вітчизняні вчені, зокрема Д.С. Добряк, О.І. Ковалів, А.Г. Мартин, Л.Я. Новаковський, М.Г. Ступень, О.Г. Тараріко, А.М. Третяк, М.М. Федоров та ін. Весь накопичений теоретичний і практичний досвід є безцінним для сучасної аграрної науки. Проте, досі практично не розкриті наукові рекомендації стосовно врахування впливу еколого-економічних факторів організації землекористування на ефективність сільськогосподарської діяльності.

Формулювання цілей статті. Метою статті є еколого-економічна оцінка впливу факторів організації землекористування на ефективність сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Різноманіття факторів, що впливають на ефектив-

ність сільськогосподарського виробництва, свідчить про складність причинно-наслідкових зв'язків у процесі взаємодії аграрного виробництва і навколишнього середовища, між економічними та екологічними показниками, що характеризують результати діяльності підприємств. Безумовно організація землекористування впливає на навколишнє природне середовище (використання земель, водне середовище, рослинність, мікрокліматичні умови), зачіпає виробництво та трудові ресурси сільськогосподарського підприємства, змінює умови праці та відпочинку населення, тому ефективність його проявляється в екологічній та економічній сферах. Економічна ефективність організації землекористування обумовлена вимогами взаємозв'язків виробництва і території, створення оптимальних пропорцій у структурі виробництва та його територіальному розміщенні, поліпшенні умов господарювання, що в першу чергу позначається на економічній ефективності виробництва в сільськогосподарському підприємстві.

Для оцінки впливу організації землекористування на ефективність сільськогосподарського виробництва нами пропонується встановити залежність між екологічними та економічними показниками за допомогою оцінки різних розрахункових і статистичних даних. При цьому рекомендується [4] застосувати економіко-математичні методи аналізу, що дозволяють виявити взаємозв'язок між факторними і результуючими показниками, зокрема кореляційно-регресійний аналіз. Дослідження проводилися за статистичними показниками аграрного виробництва, на прикладі районів Рівненської області України [2; 6] та розрахунковими даними особистих досліджень.

Перелік показників, що характеризують екологічний стан землекористування дуже широкий, тому розглянемо лише ті з них, які на нашу думку, відбивають вплив просторових екологічних параметрів на економічні результати діяльності аграрних підприємств. Серед екологічних параметрів організації землекористування при оцінці були розглянуті наступні показники: коефіцієнт екологічної стабільності території; коефіцієнт антропогенного навантаження території; коефіцієнт сільськогосподарської освоєності

території; розораність сільськогосподарських угідь. Ці показники, на нашу думку, відображають просторові параметри екологічних факторів сільськогосподарського землекористування. В якості результуючого показника, що найбільш характеризує ефективність сільськогосподарського виробництва обрано обсяг валової продукції сільськогосподарства на 100 га сільськогосподарських угідь.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу нами було встановлено залежність між показниками, що характеризують екологічні параметри організації землекористування та обсягами валової продукції сільськогосподарства на 100 га сільськогосподарських угідь по районах Рівненської області (дані 2013 року), що описується лінійними рівняннями:

$$y = ax + b, \quad (1)$$

де y – обсяг валової продукції сільськогосподарства на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

x – показники екологічних параметрів організації сільськогосподарського землекористування;

a, b – постійні коефіцієнти, величини яких наведено в таблиці 1.

Ранжирування коефіцієнтів детермінації показників екологічних параметрів організації сільськогосподарського землекористування (рис. 1) свідчить, що найтісніший зв'язок з обсягами валової продукції сільськогосподарства мають показники розораності сільськогосподарських угідь та коефіцієнти екологічної стабільності. На рис. 2 та рис. 3 наведено точкові графіки та лінійні тренди даної залежності.

Тісний зв'язок обсягів валової продукції сільськогосподарства та показників розораності сільськогосподарських угідь пояснюється екстенсивністю сільськогосподарського виробництва за рахунок збільшення посівних площ.

В таких умовах звичайно підвищується ефективність аграрного виробництва, проте практика показує, що господарювання в такий спосіб призводить не лише до надмірного виснаження, втрати родючості та

Таблиця 1

Значення коефіцієнтів регресії впливу екологічних параметрів організації сільськогосподарського землекористування на ефективність виробництва

Показник	Значення коефіцієнтів для лінійного рівняння		Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації
	a	b		
Коефіцієнт екологічної стабільності, од.	-945,05	1299,1	-0,72	0,52
Коефіцієнт антропогенного навантаження, од	570,06	-964,1	0,70	0,49
Коефіцієнт сільськогосподарської освоєності території, од	771,58	363,21	0,71	0,50
Розораність с.-г. угідь, %	14,537	-224,72	0,80	0,64

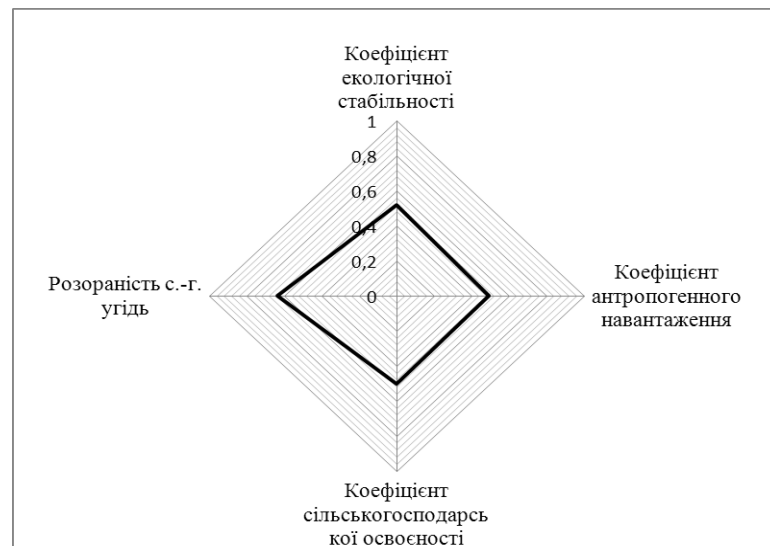


Рис. 1. Причинно-наслідкова залежність обсягів валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь та екологічних параметрів організації землекористування

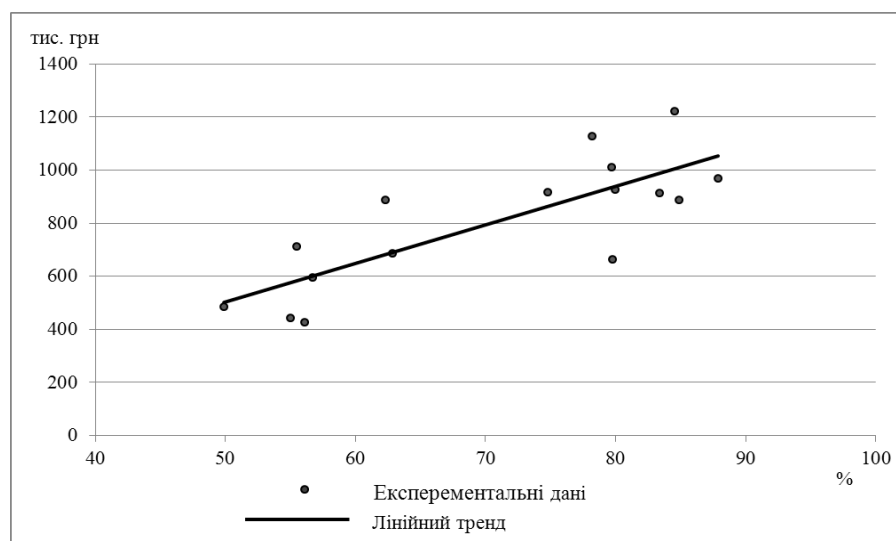


Рис. 2. Кореляційна залежність обсягів валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь та показників розораності сільськогосподарських угідь

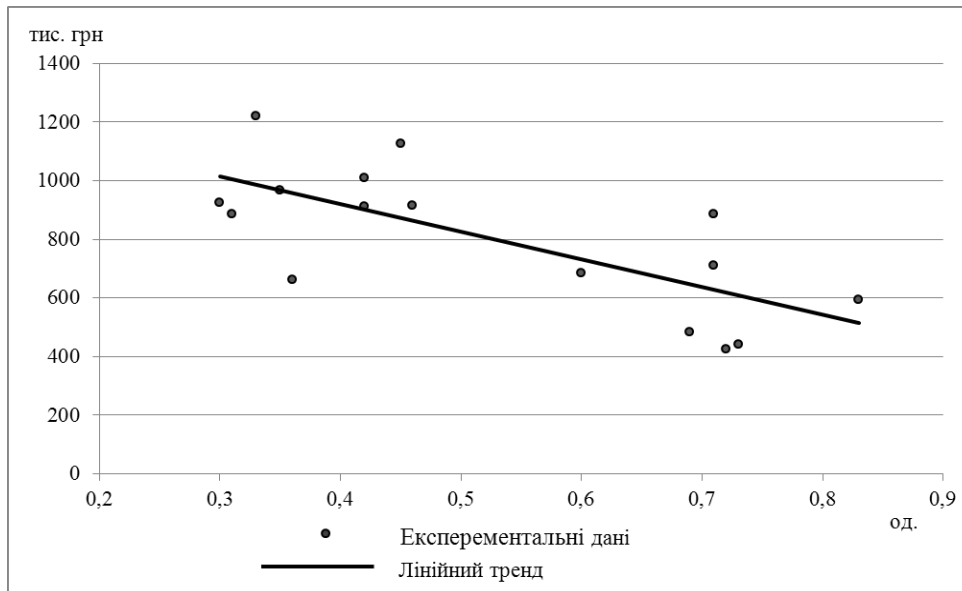


Рис. 3. Кореляційна залежність обсягів валової продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь та коефіцієнтів екологічної стабільності території

погіршення інших корисних властивостей ґрунтів, а й робить результати діяльності в майбутньому економічно малоефективними, або ж, навіть, збитковими.

Так, згідно з даними лінійної регресії, коефіцієнт кореляції Пірсона (-0,72) показує достатньо високий зв'язок і обернену залежність обсягів валової продукції сільського господарства та коефіцієнтів екологічної стабільності території. Коефіцієнт детермінації (0,52) свідчить, що 52% випадків усіх змін обсягів валової продукцією сільського господарства обумовлені зміною показника екологічної стабільності території, тобто точність добору у рівнянні регресії – достатня. Це можна пояснити наступним чином. У процесі розвитку сільськогосподарського виробництва йшло інтенсивне розорювання території, що призводило до погіршення екологічного стану землекористувань.

Для детальнішого аналізу впливу наведених факторів на обсяг валової продукції сільського господарства було побудовано лінійну множинну регресійну модель. Результати засвідчили існування тісного зв'язку між факторними та результативною ознаками (коефіцієнт кореляції $R = 0,85$). Одержане рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 2147,3 + 620,41X_1 - 1512,11X_2 + 1628,28X_3 + 29,57X_4, \quad (2)$$

де Y – обсяг валової продукції сільського господарства на 100 га с.-г. угідь, тис. грн;

X_1 – коефіцієнт екологічної стабільності території, од;

X_2 – коефіцієнт антропогенного навантаження, од;

X_3 – коефіцієнт сільськогосподарської освоєності території, од;

X_4 – розораність сільськогосподарських угідь, %.

Величина коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,72$) свідчить, що 72,0% варіації залежної змінної зумовлено введеними в кореляційну модель чинниками, а решту – іншими не врахованими факторами.

Визначення впливу екологічних параметрів землекористування на економічну ефективність сільськогосподарського виробництва дає можливість адекватно реагувати системі управління аграрним природокористуванням з метою забезпечення вирішення екологічних проблем. Для сільського господарства це має особливо важливе значення, оскільки дана галузь суспільного виробництва, як ніяка інша, тісно пов'язана з живими і неживими об'єктами навколишнього природного середовища [7, с. 44]. Тому в сучасних умовах стан навколишнього середовища багато в чому залежить від забезпечення екологізації сільськогосподарського виробництва, в процесі якого відбувається впро-

вадження еколого-правових вимог у всі стадії сільськогосподарської діяльності.

Одним з інструментів екологізації землекористування є ціленаправлене управління просторовими екологічними параметрами з метою забезпечення збалансованого використання та охорони земельних ресурсів.

Важливе значення для організації сільськогосподарського землекористування має розробка моделі цього процесу, тобто послідовне здійснення методів і способів формування та розвитку кожного конкретного землекористування. Модель такого процесу наведено на рис. 4.



Рис. 4. Організація сільськогосподарського землекористування з урахуванням екологічних факторів

Джерело: сформовано автором на основі [5].

З урахуванням наведеної моделі і для об'єктивної оцінки господарювання в окремому землекористуванні шляхом розмежування впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів на результати виробництва, виявлен-

ня можливості підвищення ефективності виробництва необхідно забезпечити порівняння проаналізованих показників. У цілому ефективність виробничо-економічних зв'язків залежить від чіткого економічного і

правового розмежування та обов'язкового виконання всіма сторонами своїх зобов'язань. Тому, для кожного виду сільськогосподарського підприємства необхідно визначати не тільки загальні напрями виробничо-господарської діяльності, але і загальні ознаки системи ефективного землекористування.

Висновки. Таким чином, доведено, що структура землекористування та екологічні параметри організації території аграрних підприємств суттєво впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва. Еколого-економічна оцінка впливу організації землекористування на ефективність сільськогосподарського виробництва підтверджує, що основні економічні показники та результати виробництва, такі як валова продукція сільськогосподарства визначаються екологічною стабільністю території. Використовуючи рівняння залежності ефек-

тивності виробництва від екологічних параметрів організації сільськогосподарського землекористування, можна цілеспрямовано контролювати екологічний стан сільськогосподарського виробництва в процесі його організації, а також використовувати при плануванні господарської діяльності.

Враховуючи проведений аналіз та отримані дані, визначено, що планування господарської діяльності аграрних підприємств та розробка напрямів сталого розвитку аграрного сектора повинні базуватися на пріоритетних стратегічних завданнях з урахуванням екологічного стану сільськогосподарства. Тому, досить важливим для підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва є забезпечення екологобезпечного землекористування на основі агроландшафтної організації території з урахуванням екологічних факторів.

Список літератури

1. Гаращенко Т. В. Еколого-економічна оцінка впливу агроландшафтної організації території на ефективність сільськогосподарського виробництва / Т.В. Гаращенко // Збалансоване природокористування. – 2013. – № 4. – С. 26-30.
2. Довкілля Рівненщини у 2013 році [стат. збірник] / за ред. Л.С. Мішенкової; Головне управління статистики у Рівненській області. – Рівне, 2014. – 120 с.
3. Колмыков В.Ф. Влияние пространственных экологических факторов на результаты производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий / В.Ф. Колмыков, В.И. Казакевич // Весті Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі: Серыя аграрных навук. – 1998. – № 2. – С. 54–58.
4. Краснянская Е.В. Влияние состава и соотношения угодий на экологическое состояние территории Воронежской области / Е.В. Краснянская // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2011. – №1 [28]. – С. 196–199.
5. Методика формування економічного механізму екобезпечного сільськогосподарського землекористування: [наукове видання] / О.І. Фурдичко, О.І. Шкуратов, М.Х. Шершун, О.І. Дребот та ін. – К.: ТОВ «Екоінвестком», 2012. – 28 с.
6. Сільське господарство Рівненщини: [стат. збірник за 2013 рік] / за ред. Л.С. Мішенкової; Головне управління статистики у Рівненській області. – Рівне, 2014. – 210 с.
7. Шкуратов О.І. Аналіз впливу екологічних факторів на ефективність сільськогосподарського виробництва / О.І. Шкуратов // Економіка природокористування і охорона навколишнього середовища: [зб. наук. пр.]. – К.: ДУ ІЕПСР НАНУ, 2014. – С. 42–44.

Summary. This paper deals with environmental and economic assessment of the land use impact on agricultural efficiency by identifying dependencies between environmental parameters and economic indicators. In the analysis, the following factor indicators of land use have been applied: coefficient of ecological stability of the territory; coefficient of anthropogenic pressure of the territory; coefficient of agricultural development of the territory; tillage of agricultural land. As an effective indicator of the agricultural production efficiency there has been suggested a volume of gross agricultural output by 100 hectares of agricultural land. Mathematical dependences of changes in production volumes of gross agricultural output on the environmental parameters of land use have been defined. The assessment was conducted by analyzing different accounting and statistical data using correlation and regression analysis. For a more detailed analysis of the impact of most important environmental factors of land use on the volume of gross agricultural output there has been constructed a multiple linear regression model. Using the equation of dependence of the production efficiency on environmental parameters of agricultural land use, it is possible to deliberately control an environmental and economic efficiency of production, as well as use while planning economic activity. Taking into account the analysis and received data, it has been determined that planning of the agricultural enterprises economic activity and operation of the field over sustainable development of the agricultural sector should be based on the priority strategic objectives considering the ecological state of agriculture. Therefore, the model of agricultural land use considering environmental factors has been suggested in this paper.

Key words: assessment, parameters, organization, impact, agriculture, analysis, production, efficiency.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101.262

Зубрицька Я. О.

к.е.н., доцент

Запорізький національний технічний університет

ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті досліджено практичні аспекти формування трудового потенціалу підприємства. Визначено та конкретизовано зовнішні та внутрішні фактори формування трудового потенціалу підприємства, описано механізм їхньої взаємодії

Ключові слова: трудовий потенціал, процес формування, внутрішні чинники, зовнішні чинники.

Постановка проблеми. Сучасні умови та суть соціально-економічного життя суспільства свідчать про те, що розпочався перелом, якісні зміни у суспільних відносинах, що пов'язані з розвитком людини як особистості. Економічну людину в цьому розумінні змінює людина соціальна. Швидкий темп науково-технічного прогресу зумовлює постійне зростання вимог до кількісно-якісного складу кадрів та їхніх професійних здібностей, необхідність враховувати не лише сучасні можливості трудових ресурсів, а й майбутні перспективи, резерви їх розвитку. Тому доцільно вести мову саме про трудовий потенціал та особливості його формування на різних рівнях як фактор ефективності його реалізації.

Актуальність теми дослідження зумовлена зростаючою в залежності суспільного виробництва від людського фактору. Саме трудовий потенціал стає ключовим фактором соціально-економічної ефективності суб'єктів господарювання. Тому надзвичайно важливим є конкретизація процесу формування трудового потенціалу як передумова збільшення трудових можливостей у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних засад формування та управління трудовим потенціалом присвячують свої праці багато вчених: О.О. Бендасюк, Л.О. Корчевська, С.Т. Дуда, В. Приймак, А. В. Линенко, В. М. Лич, Н. В. Каленіна, С. Г. Радько, Б. Кліяненко,

Л. В. Галаз, І. І. Бажан, А.В. Череп, О. С. Федонін, Л. М. Дулуб, Л. В. Мішковець, В. С. Васильченко, Л. А. Янковська та інші.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження процесу формування трудового потенціалу, визначення факторів, які впливають на рівень трудового потенціалу підприємства з метою конкретизації даного процесу й подальшого кількісного оцінювання й прогнозування його компонентів.

Виклад основного матеріалу. Базою формування та управління трудовим потенціалом є взаємопов'язані фактори впливу на об'єкт дослідження. На нашу думку, важливим є визначення цих чинників та розуміння їхнього прямого та опосередкованого впливу не тільки на трудовий потенціал, але й один на одного. Для систематизації вищезгаданого аспекту пропонуємо розглянути фактори зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. До того ж, вони поділяються на чинники попиту та пропозиції, що також важливо враховувати за розробки політики управління трудовим потенціалом підприємства.

До факторів зовнішнього середовища, які впливають на управління трудовим потенціалом можна віднести наступні суб'єкти [3, с. 61; 4, с. 116; 5, с. 194]:

держави, що є одним з найвпливовіших чинників й має велике значення в формуванні та регулюванні зовнішнього середо-

вища. Зокрема, пропонуємо виділити сферу економічного та соціального середовища, як найбільш вагомий фактор впливу на об'єкт дослідження;

конкуренти, які є головним стимулюючим чинником для внутрішнього середовища підприємства;

споживачі є також впливовим мотивуючим фактором, їхня купівельна спроможність та вибагливість формує попит на продукцію та послуги й, таким чином, визначає потребу в робочій силі;

ринок праці пропонує базу формування трудового потенціалу підприємства;

прямі та опосередковані партнери надають змогу корегувати чинники внутрішнього середовища підприємства й змінювати власні можливості.

Між власне факторами зовнішнього середовища існує певний взаємозв'язок. Так, держава за допомогою законодавчо-правових інструментів здійснює прямий вплив на всі інші чинники, окрім споживачів. На них вона має опосередкований вплив через регулювання цінової політики, утвердження мінімальних соціальних стандартів, антимонопольну політику тощо. Конкуренти мають прямий взаємозв'язок з ринком праці через діючий механізм попиту та пропозиції на ринку праці і т.д.

Розглянемо наступну групу факторів. Безпосередніми чинниками пропозиції продукції є внутрішні фактори формування трудового потенціалу підприємства. На нашу думку, доцільно буде поділити всю їхню сукупність на три підсистеми – фактори формування, реалізації та дієвого впливу на трудовий потенціал.

Перша група являє собою умови, що склалися в середині підприємства, в яких розвиваються трудові ресурси та початкові параметри персоналу. Вона визначає первинну потужність трудового потенціалу й складається з таких елементів як ресурси; система менеджменту та стиль керівництва; внутрішньо-фірмова модель ринку праці; рівень трудової дисципліни; безпечність умов праці; соціальна структура персоналу тощо.

Держава, як суб'єкт зовнішнього середовища, здійснює опосередкований вплив на формування трудового потенціалу підпри-

ємства через механізм державного регулювання різних галузей. Конкуренти та партнери, на нашу думку, слугують чинниками опосередкованого впливу на дану підсистему. Перш за все вони регулюють фінансово-матеріальне становище підприємства. Ринок праці надає шанс примножити трудові можливості (кількісно чи якісно) за рахунок вільної робочої сили.

Наступна група надає інструменти та засоби впливу на якісні компоненти трудового потенціалу підприємства. По суті, вона надає змогу вивчити та діяти на основні стимули та мотиватори працівників (витрати на персонал та темп їх росту, рівень матеріального стимулювання кадрів та їхнього соціального захисту, система розвитку персоналу та інші засоби менеджменту персоналу тощо) [6, с. 21]. Держава шляхом регулювання соціально-економічного середовища безпосередньо визначає формування фінансових можливостей підприємства та систему матеріальної мотивації до праці. На фінансово-матеріальну основу діяльності підприємства прямо впливають також споживачі та прямі партнери. Опосередковано здійснюють вплив конкуренти через механізм вільної конкуренції на споживчому ринку.

Остання група факторів характеризує ефективність трудового потенціалу підприємства та дає змогу оцінити результативність реалізації трудових можливостей господарської одиниці виходячи зі стану попередньої підсистеми (продуктивність праці, дохідність та темпи їх зростання, рентабельність різних видів тощо). Прямий вплив на дану групу чинників здійснюють внутрішні вищезгадані підсистеми. Споживачі також здійснюють безпосередній вплив на вищезгадану групу факторів, бо їхня кількість, активність та задоволеність слугує індикатором успішності реалізації трудового потенціалу підприємств АПК. Прямі партнери доповнюючи виробничий цикл можуть примножувати результативність діяльності кадрів підприємства, зокрема управлінських.

Чинники зовнішнього середовища мають опосередкований вплив через фактори внутрішнього середовища. Так, ринок праці, формуючи кількісно-якісний кадровий склад визначає рівень трудових можливостей. Держава змінюючи соціально-економічне

середовище регулює фінансові надходження підприємства та рівень мотивації праці співробітників тощо. Партнери можуть впливати на якісні характеристики персоналу, тим самим збільшувати їх трудові можливості.

До того ж, маємо чинники пропозиції на споживчому ринку – фактори внутрішнього середовища та держава, конкуренти, партнери, ринок праці. Та фактор попиту – споживачі. Перші реалізуються у якості кінцевої продукції чи послуги, формуючи трудовий потенціал підприємства, другий – висуває вимоги як до кінцевого продукту споживання, так й, відповідно, до кількісно-якісного складу робочої сили, за допомогою трудових можливостей якої буде досягнуто попередньо встановлені вимоги.

Висновки. Таким чином, було визначено фактори формування трудового потенціалу підприємства, з'ясовано взаємозв'язок між ними та рівнем трудового потенціалу, що дає можливість підвищити ефективність управління трудовим потенціалом в стратегічній перспективі. Враховуючи вплив вищезазначених груп факторів під час формування трудового потенціалу підприємств можна підвищити його ефективність в перспективі. Конкретизувати систему взаємних впливів, на нашу думку, достатньо обґрунтовано можна за допомогою застосування кореляційно-регресійного аналізу [5, с. 194-195; 7, с. 76-77; 8, с. 115].

Список літератури

1. Зубрицька Я. О. Теоретичні засади управління трудовим потенціалом підприємства в сучасних умовах / Я.О. Зубрицька // Формування ринкових відносин в Україні . — 2011. — № 4 (119). — С. 231 — 234.
2. Череп А.В. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник ЗНУ: зб. наук. праць: Економічні науки. — 2011. — № 1 (9). — С. 243 – 254.
3. Экономика сельского хозяйства: учебн. пособ. / [Минаков И. А., Смирнов Г. Е., Касторнов Н. П. и др.]; под.ред. И. А. Минакова. — М.: КолосС, 2006. — 288с.
4. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. — 4-е изд., доп. И перераб. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 695 с.
5. Зубрицька Я. О. Оцінка факторів впливу на трудовий потенціал підприємства АПК / Я. О. Зубрицька // Міжнародна школа-симпозіум «Аналіз, моделювання, управління, розвиток економічних систем» (АМУР-2013). — м. Севастополь, 2013 р. — С.193-196.
6. Комаров Е.И. Измерение мотивации и стимулирования «человека работающего»: учеб. пособ./ Е.И. Комаров. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2010. — 136 с.
7. Зубрицька Я. О. Застосування методу множинної регресії в управлінні трудовим потенціалом підприємства АПК / Я. О. Зубрицька // Формування соціально-економічного розвитку суспільства: зб. матеріалів міжнар. науково-практичної конференції. — Одеса: ЦЕДР, 2013. — С. 75-78.
8. Зубрицька Я.О. Комплексне оцінювання трудового потенціалу підприємства АПК Запорізької області /Я.О.Зубрицька // Бізнес Інформ. — 2013. — № 2. — С. 115 — 121.

Summary. *The purpose of this paper is to study the process of labour potential, to determine the factors which influence the level of enterprise's labour potential to specify its formation process, to provide the quantitative assessment and prediction of its components.*

The basis of the formation and management of labour potential are factors which are linked to each other and to the object of study. In our opinion, it is important to determine these factors and to understand their direct and indirect effects not only on the enterprise's labour potential, but also on each other. To systematize all the factors we suggest to consider factors of external and internal environment. The external environmental factors that effect on the labour potential management are following: government (one of the most powerful factor with two important spheres - economic and social environment that have strong impact on enterprise's labour potential); competitors and customers (both as motivational factor); labour market (as source of labour potential formation basis); direct and indirect partners (as mean to regulate and change the enterprise's abilities). Those are the demand factors. The factors of supply are represented by three groups of internal factors: factors of labour potential formation, factors of labour potential realization and factors of labour potential effective influence. The first group of factors represents the real conditions of working process of labour potential (recourses, quality of management, personal structure etc). The second group contains the means of impact on labour potential – such as different instruments of labour motivation. And the last group refers to the efficiency of labour potential and its indicators such as labour productivity. Thus the the process of enterprise's labour potential formtion was specified. The mutual impact and interaction of internal and external factors are described in the article. The assessment of th influences mentioned above, in our opinion, is possible to provide with using the correlation and regression analysis.

Key words: *labour potential, the process of formtion, internal factors, external factors.*

УДК 316.45;330.3

Петрович, Э. А., к.с.-х.н., профессор
Чечеткин, А. С., к.э.н. проректор
Фрейдин, М. З. к.э.н., профессор

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛОРУССКОГО СЕЛА: СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Аннотация. В статье рассмотрена динамика численности сельского населения, качества кадрового потенциала села, образовательного уровня руководителей и специалистов, основные тенденции демографической ситуации на селе

Ключевые слова. Сельское население, демография, образование, трудовые ресурсы, квалификация, социальное развитие, качество жизни, миграция.

Постановка проблемы. В сельском хозяйстве Беларуси формируются условия для перехода на инновационное производство, основанное на внедрении высокоэффективных технологий и систем машин, формировании крупных технико-технологических комплексов товарного производства и переработки сельскохозяйственной продукции.

Осуществляется ускоренный переход на стандартизированное производство продукции и готовое продовольствие по нормативам ВТО, ФАО и других признанных в мире международных организаций. Расширяются объемы экспорта и ассортимент экспортно-ориентированной продукции. В сельском хозяйстве активно развиваются процессы укрупнения производства, создания крупных компаний, осуществляющих деятельность по принципу «поле – ферма – переработка – рынок», решения назревших проблем социального развития села, включающих строительство и обустройство сельских поселений нового типа – агрогородков.

Все эти позитивные перемены в экономике и социальной сфере позволили заметно стабилизировать социальную обстановку на селе, повысить уровень производства и снизить отток из села трудовых ресурсов и квалифицированных кадров.

Однако, несмотря на заметные позитивные перемены последних лет в развитии АПК в настоящее время хронически ощущается недостаток материальных оборотных средств для расширенного воспроизводства, нарушены пропорции накопления и потребления, остается высоким диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную

продукцию, что привело к низкой эффективности использования производственного и технологического потенциалов, платежеспособностью большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Наиболее слабым звеном в АПК республики является большой дефицит кадров, особенно профессиональных, невысокий профессиональный уровень многих из них, что не позволяет принимать правильные решения в повседневной деятельности в условиях быстрых изменений рынка и осуществления инновационного предпринимательства. Текучесть и сменяемость руководителей и специалистов, низкая закрепляемость выпускников учреждений образования приобрели угрожающие размеры и во многих регионах становятся первопричиной низкоэффективного производства.

Основная часть. Известно, что эффективность функционирования экономики 50 % определяется интеллектуальным потенциалом компетентных специалистов и уровнем менеджмента. Однако на уровнях управления Белорусского общества все еще наблюдается ориентир на материально-вещественные источники экономического роста.

Традиционное базовое формальное образование уже неспособно гарантировать экономическую и социальную защищенность специалиста на протяжении всей его трудовой жизни.

Сегодня становится востребованным бизнес – и последипломное образование, которые пока не отвечает рамкам сложившейся предпринимательской среды. В результате

обострилось положение на рынке труда, изменилась социально-профессиональная структура общества, ценностно-профессиональная ориентация сельского населения, представление о престижности аграрного труда.

Поэтому развитие инновационного конкурентоспособного производства диктует необходимость смены характера использования рабочей силы и положения человека в экономической системе, повышения эффективности использования человеческого капитала.

В основе формирования кадрового потенциала села лежат демографические и соци-

ально-экономические процессы, сложившиеся в сельской местности.

По данным статистической отчетности численность сельского населения Беларуси по состоянию на 01.01.2012 г. составила 2290 тыс., что на 1220 тысяч или 34,8% меньше, чем в начале 1991 г. Основные тенденции в области численности сельского населения и воспроизводства кадрового потенциала состоят в низком уровне рождаемости и высокой смертности сельского населения, высокой депопуляции, неустойчивости брачных отношений и диспропорций в половозрастной структуре (табл.1).

Таблица 1

Демографическая характеристика сельского населения Беларуси

Показатели	1990 г.	2000 г.	2010 г.	2012 г.
Сельское население, тыс. чел.	3385	2077	2359	
Удельный вес сельского населения, %	33,2	29,9	24,9	
Моложе трудоспособного возраста, %	21,3	19,9	16,1	16,4
Трудоспособного возраста, %	46,8	46,6	52,9	52,6
Старше трудоспособного возраста	31,9	33,5	31	31,0
На 1000 населения:				
- родилось	11,7	8,5	10,8	11,8
- умерло	17,3	21,6	24,4	22,6
- браков	8,1	4,3	5,6	5,9
-разводов	1,7	2,6	2,0	2,6
Коэффициент демографической нагрузки сельского населения	1095	1148	876	901
Число занятых в экономике приходится на 1 пенсионера)	1,91	1,62	1,55	
Ожидаемая продолжительность жизни:				
мужчин	66,3	58,0	60,3	62,7
женщин	75,6	71,6	74,1	75,3
Соотношение принятых и уволенных, %	67,5	79,4	98,5	
Занято в сельском хозяйстве в % ко всем занятым	19,1	14,1	9,7	
Образовательный уровень сельского населения:				
- имеют высшее образование	5,1	5,9	7,9	
- имеют среднеспециальное образование	10,0	13,0	15,7	

Тенденции в области миграции характеризуются оттоком сельского населения и особенно молодых дееспособных возрастов в город, включая высококвалифицированных кадров.

Сложная демографическая ситуация приводит, безусловно, к снижению занятости населения в сельскохозяйственном произ-

водстве и численности квалифицированных кадров. В результате в ряде районов дефицит кадров стал одним из факторов, сдерживающих развитие производства. Так, если среднесписочная численность работников, занятых в сельхозпроизводстве Беларуси, составляла по данным Минсельхозпрода в

1995 г. 681 тыс.чел., в 2000 г. 503,1 тыс.чел., то в 2012 г. только 307,4 тыс.

Образовательный уровень сельского населения традиционно ниже, чем населения всего народного хозяйства и промышленности. Так, в 1992 г. из общего числа работающих в народном хозяйстве республики 32,3% имело высшее и среднеспециальное образование, в т.ч. высшее 14,2%, в промышленности соответственно 26,7 и 10%, а в сельском хозяйстве 15,1% и 5,1% т.е. соотношение составляло 2,14:1,76:1,0. К концу 2005 года разрыв увеличился, поскольку темпы прироста этой категории работников на селе были ниже, чем по народному хозяйст-

ву и в промышленности. Удельный вес населения с высшим образованием увеличился по народному хозяйству на 8,6%, промышленности на 7%, а в сельском хозяйстве только на 2,1%. По состоянию на 2010 г. удельный вес лиц с высшим и среднеспециальным образованием составил в народном хозяйстве 46,5% (в т.ч. 23,8% с высшим) в промышленности соответственно 38,7 и 18,3%, в сельском хозяйстве 23,67 и 7,9%. За период с 1992 по 2010 год удельный вес работников с высшим образованием увеличился в народном хозяйстве на 9,6% в промышленности на 8,3% а в сельском хозяйстве только на 2,8% (табл.2.).

Таблица 2

Структура образовательного уровня населения, занятого в отраслях народного хозяйства (на конец года, %)

Отрасли	Образование	1992 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2010 г. в % к 1992 г.
Народное хозяйство	высшее	14,2	16,4	18,8	22,8	23,8	+9,6
	среднее	18,1	20,4	22,4	22,8	22,7	+4,6
Промышленность	высшее	10,0	12,1	13,5	17,0	18,3	+8,3
	среднее	16,7	19,2	20,2	20,3	20,4	+3,7
Сельское хозяйство	высшее	5,1	5,6	5,9	7,2	7,9	+2,8
	среднее	10,0	11,5	13,0	14,8	15,7	+5,7

Таким образом, в настоящее время аграрный сектор остается по уровню образования на последнем месте среди всех отраслей народного хозяйства.

За годы рыночных реформ существенно изменился количественный и качественный состав руководителей и специалистов сельского хозяйства республики (табл. 3). Достаточно сказать, что в 1990 г. на селе работало 95,3 тыс. руководителей и специалистов, в т.ч. 32 тыс. с высшим образованием, а на 1.01.2013 г. осталось 61,9 тыс. в т.ч. 25,3 тыс. с высшим образованием. Удельный вес руководителей сельскохозяйственных организаций и главных специалистов, имеющих высшее образование за анализируемые годы несколько повысился только в последние годы.

Сегодня обозначился растущий разрыв между уровнем квалификации специалистов и потребностями экономики, переходящей на инновационную модель развития. Требуются специалисты, способные к разработ-

ке, технологическому сопровождению и внедрению в практику новых идей и проектов. Специалист должен быть готов не только к самостоятельному освоению новых знаний, но и иметь инновационное креативное мышление, способное породить (моделировать) новое информационное содержание. Требования к квалификации будущего специалиста являются ключевыми и должны определяться образовательными стандартами, увязанных с потребностями практики и социальным заказом общества.

Следует отметить, что в последние годы наметилась положительная тенденция улучшения качественного состава специалистов, сопровождающаяся динамикой роста их образовательного уровня и профессионализма посредством получения высшего и дополнительного профессионального образования взрослых. Заметна тенденция растущего удельного веса руководителей и специалистов пенсионного возраста.

Таблиця 3

Динамика численности и уровня образования руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь, на 01.01.

Показатели	1990 г.	2001 г.	2005 г.	2012 г.	2013 г.
1. Общая численность руководителей и специалистов, чел.	95379	80304	59090	62817	61906
в т.ч. имеют образование, %					
- высшее	33,6	32,8	34,7	38,6	40,9
- среднеспециальное	55,9	53,0	54,0	49,6	47,8
2. Руководители, чел.	2546	2215	1688	1289	1359
в т.ч. имеют образование, %:					
- высшее	96	92	90,3	91,5	91,1
- среднеспециальное	4	8	5,2	8,2	8,5
3. Главные специалисты, чел.	15473	14543	11585	9449	9005
в т.ч. имеют образование, %:					
- высшее	72	62	62,7	66,9	67
- среднеспециальное	27	36	35,6	31,2	31
4. Главные специалисты имеют высшее образование, %:					
- гл. агрономы	81,7	73,9	72,3	75,3	77,1
- гл. зоотехники	76,9	66,7	66,1	67,5	65,7
- гл. ветврачи	70,6	61,3	61	66,8	66,7
- гл. механизаторы	68,9	52,6	56,2	59,7	62,3
- гл. экономисты	83,9	72,4	70,3	75,7	77,2
- гл. бухгалтера	53,7	53,4	53,3	55,8	59,9

В республике накоплен богатый профессиональный и жизненный опыт руководителей сельхозорганизаций, которые благодаря своему таланту добились выдающихся производственных результатов. Приведем, к примеру, опыт работы Гродненского района, где хозяйственные организации возглавляют такие знающие руководители как Герой Социалистического труда Илья Сенько (СПК Обухово), Василий Густырь (СПК «Свислочь»), Герой Беларуси Василий Ревяко (СПК «Прогрес-Вертилишки»), Василий Свирид (им. Деньщикова), Герой Беларуси Виталий Кремко (СПК «Октябрь») и многие другие. В районе на площади 97 тыс. гектаров работает 14 сельхозорганизаций, птицефабрики, овощная фабрика, мясокомбинат, два частных предприятия по производству мяса и яиц, 28 фермерских хозяйств. В 2012 г. урожайность зерновых составила 65 ц/га и валовой сбор 246 тыс.т (в 2008 г. – 302 тыс.т, а в СПК «Прогрес-Вертилишки» 103 ц/га. Получено 458 тыс. т сахарной свеклы при урожайности 730 ц/га. В районе имеется 73 тыс. голов КРС, 21 тыс. коров, 111 тыс. свиней, реализовано 85,7 тыс.т мяса, произведено 140,5 тыс.т молока при удое 6977 кг.

Рентабельность продаж 28,3 %, а в СПК «Прогрес-Вертилишки» – 62,3%. Главная гордость хозяйства, – говорит председатель Василий Ревяко, – это люди. Сегодня наша команда насчитывает 1013 человек. Из них почти 70 % имеют высшее, среднее специальное и техническое образование.

В районе есть привлекательные места для туристов – Августовский канал, санаторий «Озерный», 82 агроусадыбы, Озерский заповедник, где живет более 200 зубров.

Текучесть и частая сменяемость руководителей и специалистов, низкая их закрепленность на производстве. Эти проблемы приобрели угрожающие размеры и нередко становятся первопричиной низкой эффективности производства.

За средним показателем сменяемости руководителей и специалистов 10-12% скрывается более высокий процент выбытия среди отдельных главных специалистов и руководителей. В 2012г., например, выбыло 15,4% руководителей и 14,5% главных специалистов, в т.ч. 19,2% главных инженеров, более 17% главных зоотехников и ветврачей (табл.4).

**Сменяемость (выбытие) руководителей и специалистов
в сельскохозяйственных организациях Беларуси**

Показатели	2000 г.	2004 г.	2005 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Выбыло всего за год руководителей и специалистов % к наличию, в т.ч.:				12,4	12,7	12,9
- руководителей	21,6	22,1	15,6	18,9	18,4	15,4
- главных специалистов в т.ч.:	15,2	14,8	14,6	14,6	14,5	14,5
-гл агрономов	17,0	16,6	17,7	16,8	16,4	14,2
-гл. зоотехников	18,8	19,9	17,8	19,3	17,3	17,2
- гл. ветврачей	15,5	14,4	15,4	17,2	15,4	17,1
-гл. инженеров	17,7	18,7	16,4	18,5	19,2	19,2
- гл. экономистов	10,8	12,0	11,7	10,0	11,7	13,5
- гл. бухгалтеров	10,0	10,8	10,1	9,3	8,8	9,7

Особенно тревожная картина сложилась со сменяемостью руководителей сельхозорганизаций. Только за 2000-2002г. в республике сменилось более двух третей руководителей хозяйств, а в Могилевской области 81,5%, Минской – 75,2%, Гомельской – 74%.

Из общего количества сменившихся в те годы руководителей 66,2% ушло по собственному желанию, 2,2% уволено за злоупотребление, 2,8% - в связи с уходом на пенсию, 2% - в связи со смертью и 26,5% по другим причинам.

Основными причинами и предпосылками оттока и миграции руководящих кадров сельхозпредприятий являются: возросшие трудности хозяйствования в связи с нарушением паритета и ослаблением материально-технической базы; падение объемов производства, доходов и прибыли, что не позволяет формировать фонды и средства для расширенного воспроизводства и оплаты труда; накопление неплатежей по кредитам банка и небанковским обязательствам; усиление функций контроля и административного давления со стороны органов управления, что не позволяет принимать самостоятельные эффективные решения и т.д.

Нехватка и частая сменяемость руководителей и специалистов отрицательно сказывается на росте их профессионального уровня, освоении проблем рынка и адаптации к работе в рыночной экономике, управлении инновационными компьютерными технологиями.

Исследования показывают, что в тех областях и районах, где достигнут достаточно высокий удельный вес руководителей и специалистов, имеющих высшее образование, закрепляемость молодых специалистов наиболее высокая и текучесть кадров минимальная.

В условиях внедрения инновационных технологий важной экономической значимой задачей является подготовка квалифицированных рабочих кадров. Исследования показывают, что характерной тенденцией является снижение численности рабочих кадров, сопровождающейся увеличением производственных нагрузок на работника (табл.5).

Так, нагрузка пашни на тракториста-машиниста увеличилась с 47 га в 1990 г. до 56 га в 2013 г., посевов зерновых на комбайн со 110 до 200 га. Увеличивается нагрузка среднегодового поголовья скота на работника: КРС на выращивании и откорме с 45 до 70, свиней с 91 до 142, что связано, главным образом с процессом механизации и модернизации отраслей. Рабочие кадры имеют еще недостаточно высокий квалифицированный уровень. Так, удельное число механизаторов I и II классов составляет в большинстве хозяйств 55-60 % от их общего количества, а среди работников животноводческой отрасли только около 8 % имеют квалификацию «мастер животноводства» I или II классов.

**Динамика численности кадров рабочих профессий
в сельскохозяйственных организациях Беларуси**

Показатели	1994 г.	1997 г.	2005 г.	2009 г.	2011 г.
Трактористы-машинисты, тыс.чел.	113	92,3	48,4	39,4	37,7
Водители груз. автомобилей	66,6	52,2	23,7	19,2	18,8
Работники рем. мастерских	31,9	28,2	15,9	11,1	11,1
Работник, обслуживающие животноводство	245	216,4	147,8	120,9	117,2
В т. ч. КРС на выращ. и откорме	71,2	61,2	40,2	32,0	30,1
молочное стадо	121,1	110,9	76,7	62,8	60,8
свиней	22,4	18,4	13,4	9,9	9,7
птицы	5,8	4,9	3,4	3,6	3,8
Работники конно-ручного труда	219,9	162,9	65,5	48,0	44,2

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития требуется опережающая подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для конкретных форм бизнеса, по направлениям научно-технического прогресса в обществе и отрасли, по принципу, превышения уровня кадрового потенциала над уровнем развития материально-технической и технологической базы. При этом приоритетность, на наш взгляд, должно иметь дополнительное профессиональное образование в направлении формирования корпуса руководителей, способных поддерживать инновационные процессы в сельском хозяйстве, широко использовать целевую контрактную подготовку и повышение квалификации специалистов и обязательное сертифицирование кадров по квалификационному уровню.

Главной задачей учебных заведений (Вуз, колледжей и др.) является подготовка менеджеров агробизнеса, а также обучение уже работающих руководителей и специалистов организации бизнеса и предпринимательства, менеджмента и маркетинга, внешнеэкономической деятельности. Бизнес-образование является одним из факторов экономического роста сельскохозяйственных предприятий, способствующему принятию их руководителями взвешенных

управленческих решений, внедрению инновационных технологий.

Заключение. Таким образом, сложившаяся в годы реформ диспропорция межотраслевого обмена, разрушение материально-технической базы сельхозорганизаций и социальной инфраструктуры села, усилившиеся негативные демографические процессы в сельской местности, самый низкий среди отраслей уровень доходов сельских жителей, вызвали отток из села квалифицированных кадров и привели к значительному ослаблению человеческого капитала сельских территорий. Остановить эти негативные процессы и обеспечить устойчивое развитие села возможно лишь на основе активизации процессов реструктуризации и модернизации сельского хозяйства с ориентацией на конкурентное экспорториентированное производство и решение социальных проблем села, формирование в сельской местности слоя высококвалифицированных специалистов, кадров массовых профессий, способных на основе инновационных технологий и систем обеспечить эффективное производство, многофункциональное и устойчивое развитие сельских территорий, повышение уровня и условий жизни населения, отвечающих стандартам цивилизации.

Список литературы

1. Баутин В.М. Современная экономика и человеческий капитал в АПК / В.М. Баутин // АПК: экономика, управление. 2011. – №8. – С.19–24.
2. Гусаков, В.Г. Кадры рынок: проблемы и решения / В.Г. Гусаков // Агроекономика. – 2005. – №4. – С.3–6.
3. Петрович Э. А. Человеческий капитал – важнейший фактор устойчивого развития сельских территорий / Э. А. Петрович, М. З. Фрейдин, Т. Э. Титарева // Аграрная экономика. – 2007. – № 4. – С. 39–45.
4. Петрович, Э. Образовательный уровень кадров и эффективность производства / Э. Петрович, А. Четкин // Problems of regional and local development diversity of rural areas in Europe: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Щецин, 20–21.06.2013) – Щецин, 2013. – С. 9–15.
5. Цыганов А. Р. Инновационный путь развития аграрного образования / А. Р. Цыганов, Э. А. Петрович // Белорусское сельское хозяйство. – 2004. – № 6. – С. 39–40.
6. Четкин А.С. Подготовка резерва руководителей и специалистов АПК в БГСХА / А.С. Четкин, В.В.Васильев // Роль непрерывного образования и вузовской науки в инновационном развитии АПК: материалы Междунар. науч.-практ. конф.: Минск, 26–28 января, 2012 г. / под общ. ред. Н.В. Казаровца. – Минск: БГАТУ, 2012. – С.298–300
7. Фрейдин М. З. Инновационные технологии обучения в системе повышения квалификации и переподготовки кадров / М. З. Фрейдин, Л. И. Дулевич, Э. А. Петрович // Вестник БГСХА. – 2008. – № 1. – С. 150 – 154.

Summary.

The problem. The article discusses the dynamics of the rural population, the quality of human resource capacity of the village, the educational level of pyexecutives and specialists, the main trends of the demographic situation in rural areas.

Analysis of the recent researches. The main causes of and prerequisites for the outflow of migration and management of agricultural enterprises are: the increasing difficulties of management in connection with the violation of parity and a weakening of the material and technical base; declining production, revenue and profit, which does not allow to form funds and funds for expanded reproduction and compensation; the accumulation of non-payments on bank loans and non-bank liabilities; strengthening the oversight and administrative pressure on the part of the Government, which does not allow to make effective decisions, etc. Shortages and frequent turnover of managers and professionals has a negative impact on the growth of their professional level, the development challenges of the market and adapt to the market economy, the management of innovative computer technologies. In the introduction of innovative technologies important economically important task is to prepare skilled workers. innovative computer technologies.

Conclusions. In conditions of transition economy on an innovative path of development requires anticipatory preparation, retraining and improvement of professional skills for specific forms of business, areas of scientific-technical progress in society and industry, in principle, exceeding the level of human resources on the level of development of material-technical and technological base. Under this priority, in our opinion, should have additional professional education in the development of a corps of leaders capable of supporting innovation processes in agriculture, widely used target contract training and raising qualification of specialists and mandatory certification of personnel by qualification level.

Key words: *population, demography, education, workforce, qualification, social development, quality of life, migration.*

УДК:331.522.4:314.17:631.11

Сірош О.С.
аспірант ПДАТУ

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНОГО ЧИННИКА НА ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

***Анотація.** Розглянуто та проаналізовано характер та масштаби впливу демографічного чинника на процес формування трудового потенціалу аграрних підприємств Хмельницької області. Охарактеризовано основні напрямки демографічних процесів на регіональному рівні. Висвітлено вплив демографічної компоненти на формування кількісних і якісних характеристик трудового потенціалу.*

***Ключові слова:** демографічна компонента, демографічна ситуація, трудовий потенціал, підприємство.*

Постановка проблеми. Основною характерною ознакою функціонування трудового потенціалу підприємства є необхідність забезпечення постійного безперервного процесу відтворення робочої сили. Формування, розвиток і відтворення трудового потенціалу відбувається під впливом демографічних, економічних, соціальних, культурних та інших чинників, які пов'язані між собою. Величина трудового потенціалу більшою мірою залежить від демографічної ситуації (загальна чисельність населення, статевікова структура, кількість працездатного населення, природний і механічний рух). Демографічні фактори впливають в основному на кількісну складову трудового потенціалу. Однак, як зазначає ряд дослідників, їх вплив не зводиться до суто кількісних тенденцій, оскільки виявляється у формуванні демографічної якості населення через його генофонд, стан здоров'я, тривалість активного періоду [3, с.23]. Кризові демографічні процеси останніх років призвели до сучасних та потенційних масштабних втрат трудового потенціалу. У зв'язку з цим, об'єктивно стає потреба аналізу реального стану сучасної демографічної ситуації, пошуку основних її причин, визначення передумов та факторів, що впливають на відтворення трудового потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти демографічної складової трудового потенціалу підприємства досліджували такі вчені, як А.О. Бугуцький, І.Ф. Гнибіденко, В.С. Дієсперов, О.І. Здоровцов, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, К.І. Якуба та багато інших. Однак, попри значне коло наукових досліджень з окресленої про-

блематики, досі ще не визначено напрями покращення показників демографічного розвитку. Проблема актуальна і займає чільне місце у сучасній науці. Цим зумовлено необхідність поглибленого вивчення зазначеної проблематики та її актуальність.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження стану і регіональних особливостей демографічної компоненти трудового потенціалу аграрних підприємств; аналіз динаміки чисельності та складу населення Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу. Економічна і політична криза негативно впливає на соціальне середовище такого важливого фактора виробництва, як трудовий. Трудовий потенціал є необхідною умовою функціонування підприємства, тому процеси його формування та використання необхідно погоджувати зі змінами, які відбуваються на підприємствах цілому та в економіці взагалі. У нових умовах господарювання основний тягар проблем переміщується саме на рівень підприємства. У наш час трудовий потенціал аграрних підприємств зазнав істотних змін, які викликали погіршення насамперед його кількісного та якісного стану. Це стосується, в першу чергу, демографічної структури, адже природною основою трудового потенціалу є населення. Демографічна компонента трудового потенціалу підприємства набуває на сьогоднішній день особливого значення, оскільки саме вона є пріоритетною при його формуванні. В свою чергу, демографічний потенціал визначає можливості підприємства з позиції його забезпечення робочою силою з кількісними і якісними характе-

ристиками, які необхідні для виконання поставлених завдань.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку демографічний потенціал можна охарактеризувати як кризовий, про що свідчать тенденції до скорочення чисельності населення, погіршення його вікової структури на користь непрацевдатної категорії, зростання смертності, скорочення середньої очікуваної тривалості життя, загального старіння населення.

Демографічна ситуація в Україні значним чином позначилася на трудових ресурсах. Впродовж 1991-2014 років громадян України поменшало на 6 млн. 418,7 тис. осіб, з них на міграційне сальдо припало -568,9 тис. осіб. (1991 по 2013 рр.) Скорочення міського населення протягом 1991-2014 років зафіксовано на рівні – 3 млн. 541 тис. чол., а

сільського - 2 млн. 875,6 тис. чол. Швидшими темпами скорочувалося сільське населення, ніж міське. Станом на 01 січня 2014 року відносно 1991 року його поменшало на 16,4%, а міського на 10,71% [1].

В Україні сільське населення становить біля 30 % від всього населення держави. В п'яти областях з 24 переважаючим є сільське населення: в Закарпатській області наявне сільське населення становить 62,8%, Івано-Франківській – 56,6 %, Рівненській – 52,2 %, Тернопільській – 55,9 % та Чернівецькій – 57,5% (за даними Державного комітету статистики на 1 січня 2014 р.) За 2013 рік чисельність сільського населення по Україні скоротилася на 80,7 тисяч чоловік, демонструючи динаміку на рівні -0,57%. У Хмельницькій області сільське населення відповідно становить 44,5 %.

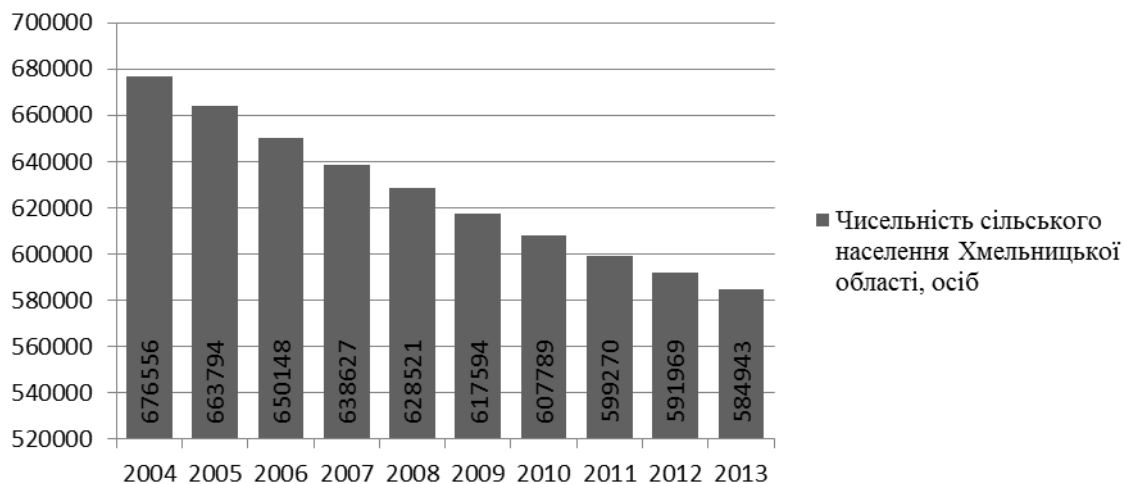


Рис. 1 Чисельність наявного сільського населення Хмельницької області за 2004-2013 рр.
*Складено автором за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Варто відмітити зниження темпів скорочення сільського населення попри збереження негативних тенденцій. Зменшення загальної чисельності населення Хмельницької області відбулось за рахунок природного скорочення на 3,1 тис. осіб, водночас зафіксовано міграційний приріст – 0,5 тис. осіб. Порівняно з січнем–червнем 2013р. обсяг природного скорочення зменшився на 315 осіб, або з 5,2 до 4,8 особи в розрахунку на 1000 наявного населення. Природне ско-

рочення спостерігалось у містах Шепетівці, Кам'янці-Подільському та в усіх районах області [2].

Демографічна ситуація на регіональному рівні має певні відмінності, зумовлені особливостями як природного, так і механічного руху. За останні п'ять років чисельність населення Хмельницької області скоротилася на 27 тис. осіб, а протягом минулого року – на 7 тис. осіб.



Рис. 2. Частка наявного сільського населення Хмельницької області та його частка в загальній чисельності населення за 2004-2013 роки

*Джерело: Складено автором за даними Державної служби статистики України та Головного управління статистики у Хмельницькій області

На формування демографічної компоненти трудового потенціалу суттєво впливає вікова структура населення. Особливо негативний вплив має зниження частки осіб, молодших за працездатний вік та водночас збільшення частки осіб, старших за працездатний вік.

Слід зазначити, що за віковими категоріями структура постійного міського й сільсь-

кого населення в області відрізняється. Так, у місті частка працездатного населення станом на 1 січня 2014 року становила 72,8 %, діти віком до 14 років –15,6%, на населення віком 65 років і старше припадало 11,6%, тоді як на сільській території на ті ж вікові групи припадало відповідно 62,9 %, 14,8% і 22,3 % (рис. 3)

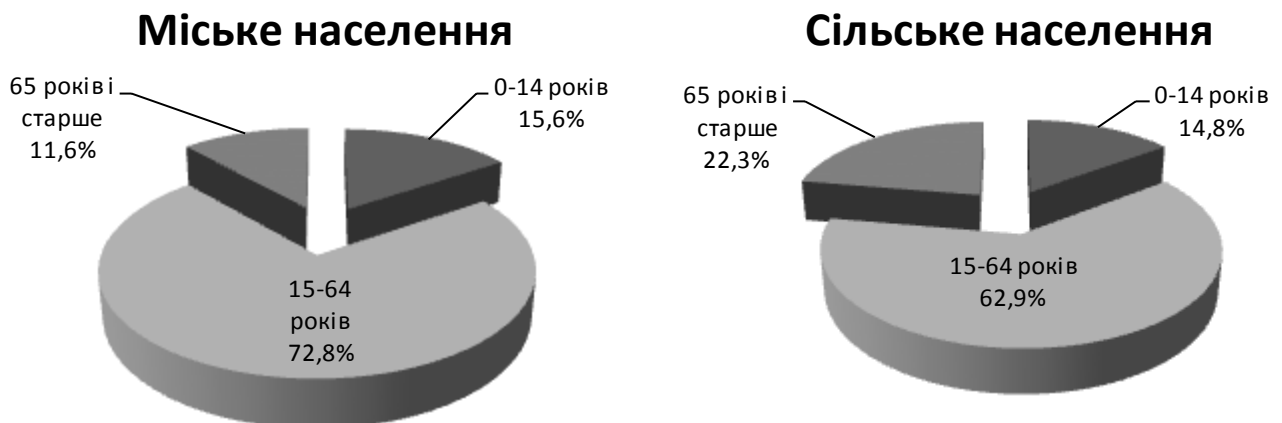


Рис. 3. Розподіл населення за віковими групами станом на 1.01.2014 р. по Хмельницькій області

*Джерело: Складено автором за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

З рис. 3 видно, що працездатне населення області в більшій мірі зосереджене в місті, тоді як пенсіонери – в селі. Проблема старіння населення на сільській території нікуди не зникає. Про це свідчить те, що частка людей пенсійного віку переважає над часткою молоді.

Соціально-економічна криза останніх років також суттєво вплинула на рівень умови

життя сільського населення і, відповідно, на динаміку його чисельності, склад і процеси відтворення. Основою формування трудового потенціалу аграрних підприємств виступає насамперед сільське населення у працездатному віці. Чисельність даної категорії населення за період 2009-2013 рр. зменшилась з 617,6 до 585 тис. осіб, або на 5,6%.

Таблиця 1

Динаміка чисельності населення Хмельницької області за 2009-2013 роки

Чисельність населення	Рік				
	2009	2010	2011	2012	2013
Постійне населення, тис. осіб	1338,2	1330,8	1323,7	1317,0	1310,8
Сільське населення, тис. осіб	617,6	607,8	599,3	592	585
Питома вага сільського населення, %	46,2	45,7	45,3	45	44,7
Населення у працездатному віці, тис. осіб	905,8	904	906,7	903,5	898,5
Сільське населення у працездатному віці, тис. осіб	375	371,2	371,9	370	367,7
Питома вага сільського населення у працездатному віці, %	41,4	41,1	41	40,9	40,9

*Джерело: Складено автором за даними Головного управління статистики (дані демографічного паспорта території: Хмельницька область)

Хмельницька область має динаміку населення, подібну до загальноукраїнської, коли протягом останніх років спостерігається неухильне зменшення чисельності без будь-яких ознак поліпшення ситуації. Насамперед зменшення чисельності і питомої ваги сільського населення можна розглядати як природний процес. Але на цей процес також мають великий вплив відмінності між умо-

вами життя в селах і містах. Очевидним є різке зниження життєвого рівня більшості населення, особливо сільського. Що стосується сільської місцевості, то несприятлива демографічна ситуація спричинена перш за все постійним зниженням народжуваності, яке не забезпечує навіть простого відтворення населення (табл. 2).

Таблиця 2

Загальні коефіцієнти народжуваності, смертності та природного приросту (зменшення) населення Хмельницької області у 2009-2013 роках

Роки	Сільська місцевість			Міські поселення		
	Народжуваність	Смертність	Природний приріст	Народжуваність	Смертність	Природний приріст
2009	10.4	22.5	-12.1	11.5	11.0	0.5
2010	10.0	21.8	-11.8	11.5	10.6	0.9
2011	10.6	21.3	-10.7	11.2	10.2	1.0
2012	10.8	21.3	-10.5	11.7	10.7	1.0
2013	10.8	21.7	-10.9	11.4	10.9	0.5

*Джерело: Складено автором за даними Головного управління статистики (дані демографічного паспорта території: Хмельницька область)

Погіршення процесів природного відтворення сільського населення Хмельницької області відбувається через зниження показників не лише кількості, а також якості населення: здоров'я, рівень освіти, умови життя, соціальний розвиток тощо.

Аналіз стану демографічної компоненти доцільно проводити за допомогою показника демографічного навантаження. Демографічне навантаження – це узагальнена кількісна характеристика вікової структури насе-

лення, яка показує навантаження на суспільство та економіку з боку невиробничого населення [6].

В Хмельницькій області протягом 2004–2013 рр. спостерігається доволі високий рівень демографічного навантаження, що знаходиться в межах 450–510 осіб невиробничого населення в розрахунку на 1000 осіб працездатного віку (рис. 4).

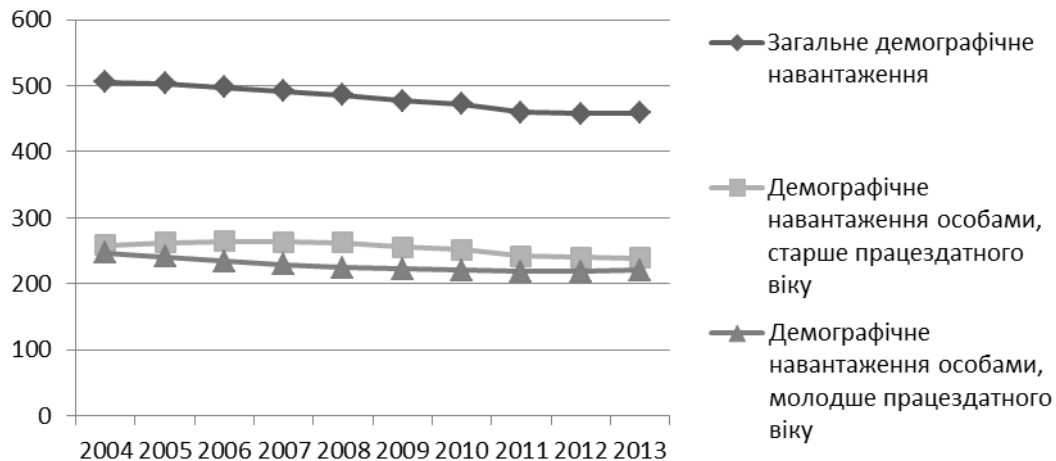


Рис. 4. Демографічне навантаження населення Хмельницької області в розрахунку на 1000 осіб працездатного віку, 2004-2013 рр.

*Джерело: Складено автором за даними Головного управління статистики у Хмельницькій області

Незважаючи на скорочення трудового потенціалу, демографічні процеси втратили провідний вплив на його формування. Головною причиною зменшення стало скорочення попиту аграрних підприємств на робочу силу внаслідок різкого спаду обсягів виробництва. Основна частина селян, вивільнених з аграрних та інших підприємств і організацій, поповнює групу зайнятих виключно у особистому селянському господарстві. В більшості випадків зайнятість в ньому носить вимушений характер, не забезпечує повного використання трудового потенціалу (особливо в зимовий період) і не гарантує достатнього рівня доходу, що дає підстави вважати її однією з форм прихованого безробіття [4, с.16].

Так, за умови недостатнього рівня заробітної плати або незадовільних умов праці в аграрному секторі значна частина сільських мешканців займається веденням підсобного

господарства. Нині в Хмельницькій області налічується майже 485 тис. домогосподарств, що становить 2,9% загальної кількості по Україні. З них у міських поселеннях мешкають 52% домогосподарств, у сільській місцевості – 48%. Середній розмір домогосподарства Хмельниччини становить 2,64 особи, що більше, ніж у Вінницькій області (2,48), але менше, ніж у Тернопільській (2,94). Серед домогосподарств з дітьми 46% мають у своєму складі по дві дорослі особи, два з п'яти – по три і більше. Разом з тим тринадцять домогосподарств із ста утримує лише одна доросла особа. Три домогосподарства області з п'яти в своєму складі не мають дітей. Серед них два з п'яти – це одиниці, переважна більшість з яких (75%) – особи непрацездатного віку. Працюючих осіб у своєму складі мають лише три домогосподарства області з п'яти. Серед них найбільша частка (47%) мають тільки одно-

го працюючого члена, 42% – по два, одинадцять домогосподарств із ста – трьох і більше. Коефіцієнт економічного навантаження на працюючого члена домогосподарства (відношення загальної кількості членів домогосподарства до кількості працюючих) становить 2,76 (по Україні – 2,45) [7]. Функціонування сільських домогосподарств є істотним фактором, який впливає на неповне використання трудового потенціалу в аграрних підприємствах області.

Висновки. Отже, скорочення чисельності сільського населення, високий рівень смертності й низький – народжуваності, загальне старіння населення свідчить, що демографічна ситуація потребує значної уваги з боку держави. Досягти позитивних зрушень показників демографічного розвитку можливо лише за умови, що буде розроблена концепція проведення послідовної державної демо-

графічної політики, а не прийняття окремих не завжди дієвих постанов. Основними завданнями такої політики повинні бути: підвищення рівня народжуваності та розвиток сім'ї; поліпшення здоров'я, зниження рівня смертності та збільшення тривалості життя населення; збільшення доходів та рівня життя; регулювання міграційних процесів; подолання негативних наслідків старіння населення; демографічний розвиток регіонів[5]. Підвищення ефективності процесу формування трудового потенціалу можливе за умов зниження демографічного навантаження населення шляхом підвищення пенсійного віку; забезпечення населення вакантними робочими місцями; підвищення якості освітніх послуг; активізації діяльності аграрних підприємств та підвищення попиту на ринку аграрної праці.

Список літератури

1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/dinamika-chiselnosti-naselennya-v-ukrayini-u-2013-roci>
2. Державна служба статистики. Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>
3. Завиновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посіб. – 3-є вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 300 с.
4. Коротеєв М.А. Формування та використання трудового потенціалу аграрного сектора економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.07.02 / Харківський національний аграрний ун-т ім. В.В.Докучаєва. - Х., 2004. – 22 с.
5. Про затвердження Стратегії демографічного розвитку України в період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.06.2006 р. № 879. – www.zakon.rada.gov.ua.
6. Про затвердження Методологічних положень щодо статистичного аналізу чисельності та складу населення: Наказ Державного комітету статистики України № 602 від 13.12.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua>
7. Соціально-демографічні характеристики домогосподарств Хмельницької області в 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) від 29.07.2014 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/>

Summary.

Statement of the problem: A crisis-demographic process in recent years has led to current and prospective large-scale loss of labor capacity. In this connection, the objective becomes the need for analysis of the real state of modern demographic situation; search the main reasons determining the conditions and factors that influence the employment potential. The purpose of the article is to research State and regional peculiarities of the demographic components of labor potential of agricultural enterprises

Results of research: the demographic component of labor potential of the enterprise acquires special importance today because it is a priority during its formation. In turn, demographic capacity determines the capabilities of the software workforce with quantitative and qualitative characteristics, which are necessary to perform assigned tasks.

Nature and scales of the action of demographic factors on the process of shaping of the working potential of the agricultural enterprises of Khmel'nitskiy region are examined and analyzed. Markedly basic population processes at the regional level. The action of demographic component on the formation of the quantitative and qualitative characteristics of working potential is illuminated.

Conclusions. Reduction of the rural population, the high mortality and low-fertility, overall aging population shows that the demographic situation needs significant attention from the State. To achieve positive changes in indicators of demographic development is possible only on the condition that will be developed the concept of coherent State demographic policy.

Keywords: demographic component, demographic situation, employment potential, enterprise

УДК 331.101

Щеблыкина И.А., к.э.н., доцент
Таврический национальный университет имени В.И. Вернадского
Щеблыкина З.В., ст. преподаватель
Симонова К.С.
Мелитопольский государственный педагогический университет
имени Б. Хмельницкого

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ТРУДОВОГО КОЛЛЕКТИВА КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические вопросы социального развития трудовых коллективов в современных рыночных условиях

Ключевые слова: социальное развитие, социальная политика, трудовой коллектив

Постановка проблемы. Вопросы социального развития коллектива организации в современном обществе и конкретно в организациях играют огромную роль. Так как именно предприятия с эффективной системой социального развития персонала смогут максимизировать свои рыночные усилия и предложить рынку свои услуги и получить за их осуществление максимально возможную цену, позволяющую сполна окупить все затраты, а также существенно повысят эффективность своих торговых и производственных проектов. С другой стороны, организация, социальная деятельность которой минимальна, рискует утратить свои позиции на рынке и в профессиональной сфере, так как единственным условием роста любой организации является способность к развитию человека, человеческого капитала, персонала.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемами социального развития и социального планирования в организациях занимались такие ученые как В.Р. Веснин, В.А. Дятлов, Б.Л. Еремин, А.Я. Кибанов, Т.Ю. Базаров, Т.В. Зайцева, С.А. Шапиро, Г.В. Щекин и др. Однако недостаточно раскрыта роль социального развития коллектива организации как одного из факторов повышения эффективности управления персоналом в современных условиях.

Цель работы – обоснование необходимости повышения роли социального развития трудовых коллективов в современных условиях хозяйствования; исследование факторов, влияющих на формирование социа-

льной среды организации и особенностей внедрения социальных программ.

Изложение основного материала. Активное социальное развитие организации, как правило, означает изменение к лучшему в ее социальной среде. В целом, включает в себя весь сложный механизм, приводящий в действие человеческую активность, последовательно развертывающуюся цепь потребностей, интересов, мотивов и целей, которые побуждают людей к труду, конкретизируют деловую ориентацию и ценностные установки персонала. Развитие социальной среды является неременным объектом управления организацией и вместе с тем, составной частью управления персоналом.

По своему назначению управление социальным развитием ориентируется исключительно на людей, на создание для работников надлежащих условий, как труда, так и быта и постоянное улучшение этих условий. Соответственно, его основными целями являются: совершенствование социальной структуры персонала; его демографического и профессионально-квалификационного состава; регулирование численности работников; повышение их образовательного и культурно-технического уровня; улучшение условий работы, охраны труда и безопасности работников; обеспечение социального страхования работников; рост жизненного уровня работников и их семей.

Несомненно, что управление социальным развитием обязывает считаться с конкретной ситуацией. На деле это требует избегать шаблонов, предполагает выбор из управлен-

ческих решений в зависимости от специфики данных условий, стечения тех или иных обстоятельств на текущий момент обозримую перспективу, использование многообразных факторов, влияющих на социальную среду организации.

Социальная среда организации представляет собой совокупность факторов, определяющих качество трудовой жизни работников. К основным непосредственным факторам социальной среды организации относятся: потенциал организации; ее социальная

инфраструктура; условия и охрана труда; материальное вознаграждение трудового вклада, а также семейные бюджеты; социальная защита работников; социально психологический климат коллектива; вне рабочее время и использование досуга [2,4].

Эти базовые факторы выступают как средоточие важнейших средств и стимулов, оказываю разностороннее, комплексное влияние на социальное развитие организации (рис. 1).

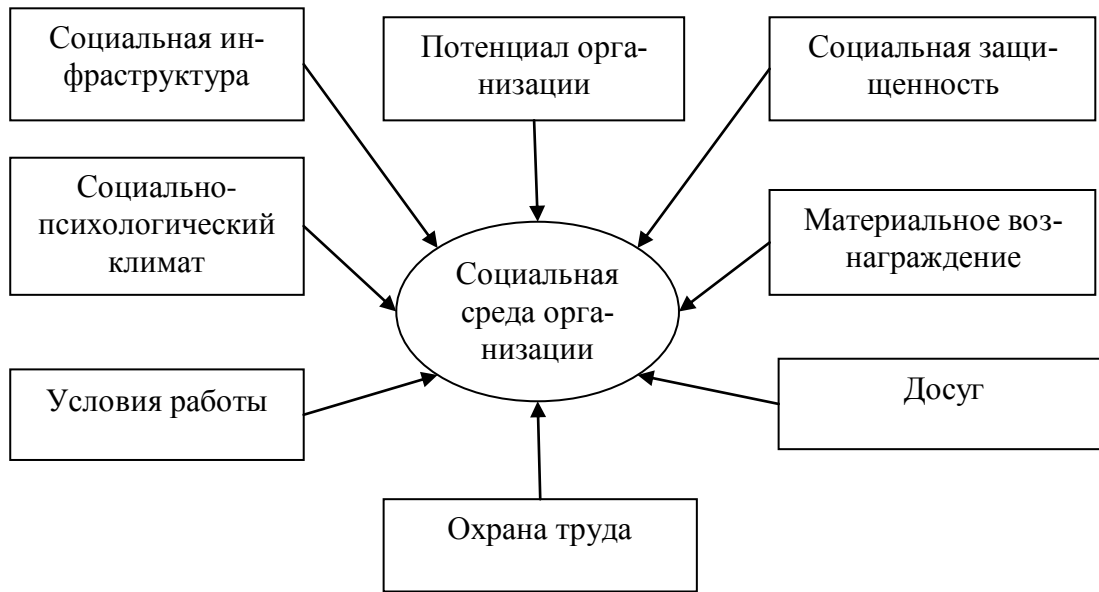


Рис. 1. Факторы, формирующие социальную среду организации [3]

В настоящее время, одной из проблем современных организаций является отсутствие плана социального развития коллектива, основной задачей которого является разработка и осуществление системы мероприятий, обеспечивающей гармоничное и всестороннее повышение качества жизни персонала предприятия и качества условий трудовой деятельности.

Разработка плана социального развития обычно входит в компетенцию планово-экономического отдела и службы управления персоналом организации (если такая имеется) или службы социального развития организации с привлечением профсоюзного комитета.

Социальное планирование выступает частью технико-экономического, так как в ходе

составления плана социального развития решаются многие технико-экономические задачи – повышение производительности труда, организация рабочего места, совершенствование оплаты труда, повышение качества работы и продукции и т.д.

План социального развития коллектива организации, как правило, составляется в виде перспективного с разбивкой заданий по годам планируемого периода.

В результате проведенного анализа деятельности машиностроительных предприятий юга Украины в сфере социального развития трудовых коллективов, нами были выявлены следующие перспективные направления повышения эффективности управления персоналом.

Прежде всего, предприятиям необходимо составлять смету затрат на социально-культурные мероприятия. С целью формирования уважения к национальным и культурным традициям города и региона в рамках культурной программы организовывать экскурсионные туры по родному краю, предусмотрев в смете затраты источники финансирования (долеучастие профсоюзного комитета, предприятия и работников). В качестве поощрения, особо отличившимся работникам, ветеранам труда и передовикам производства предоставлять возможность бесплатного путешествия. Для этого коллективный договор предприятия должен содержать необходимую информацию о поощрениях работников в плане социально-культурного развития.

Одним из инструментов управления социальными программами организации является внутренняя и внешняя оценка эффективности социальных программ, на основе которых руководством организации принимается решение либо о подготовке новых социальных программ по реализованным направлениям в случае успешной их реализации, либо об определении новых приоритетов социальных программ в случае их неэффективной реализации.

К результатам, полученным в ходе реализации социальных программ, относятся привлеченные дополнительные ресурсы (например, бюджетные средства, частные пожертвования, ресурсы партнеров по реализации программ); конкретные позитивные результаты в решении актуальных социальных задач; выгоды, полученные для развития бизнеса.

Особенность оценки эффективности социальных программ состоит в том, что если результаты могут быть оценены в течение одного года, то оценка результатов возможна только после завершения программы. В то же время долгосрочное воздействие требует внимательного анализа всех вложен-

ных в программу инвестиций, а также прямых и косвенных результатов, выявляемых в течение ряда лет после ее окончания.

Анализируя данные результаты, руководство организации должно оценить эффективность социальной программы с экономической и социальной точек зрения; с точки зрения выгоды для развития бизнеса и принять решение о целесообразности реализации социальных программ по данным направлениям в дальнейшем.

В данном аспекте можно оценить, как результаты и долгосрочное воздействие социальной программы организации оказывают влияние на достижение эффективности деятельности организации через показатели ее основной деятельности: финансовые показатели, сокращение операционных расходов и развитие кадровой политики и корпоративной культуры.

Выводы. В современных условиях развития рыночных отношений при решении основных экономических и социальных задач организации усиливается значение комплексного подхода к управлению организациями и развитию общества в целом. Экономическое и социальное развитие трудового коллектива органически взаимосвязаны. Невозможно законы развития производства разделить на экономические и социальные. Практика планирования социального развития коллективов давно доказала свою эффективность и состоятельность. Поэтому не представляется возможным дальнейшее игнорирование необходимости совершенствования системы социального развития трудового коллектива, которое должно сводиться к планированию социального развития трудового коллектива, развитию социальной ответственности у работников, воздействию на вышеперечисленные факторы социальной активности населения и к разработке программ повышения производительности труда через улучшение социального климата в рабочем коллективе.

Список литературы

1. Ворона О.В. Методичні підходи до оцінки рівня соціальної відповідальності / О.В.Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2010.- № 30. - С.127-133.
2. Димитрова Л.М. Соціологія управління та організацій / Л.М. Димитрова. – 2-е вид., виправл. і доповн. – К. : ІВЦ “Вид-во “Політехніка”, ТОВ “Ліра – К”, 2005. – 156 с.
3. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом / А.Я. Кибанов.- М. : ИНФРА-М, 2011. – 304 с.
4. Лукашевич Н.П. Социология труда / Н.П. Лукашевич. – К. : МАУП, 2001. – 213 с.
5. Щекин Г.В. Социальная теория и кадровая политика / Г.В. Щекин. – К. : МАУП, 2000. – 576 с.

6. Юрченко О.В. Соціальна звітність як інструмент управління соціальними витратами підприємства / О.В. Юрченко // «Розвиток наукових досліджень 2011»: Матеріали сьомої міжнародної науково-практичної конференції, м. Полтава, 28-30 листопада 2011р. - Т. 11. - С. 90-93.

***Summary:** at the present stage of development of society to solve its tasks require full mobilization of socio-psychological factors in social production, and stronger social orientation of economic management, which is impossible without the active search for research and timely insight into the socio-economic processes taking place in the sphere of production. In this regard, there is a need to improve the management of social processes, raising the level of work in the field of social development of labor collectives. An important role to play social services enterprise development organizations.*

Question of social development of the collective organization in contemporary society and particularly in organizations plays a huge role. On the other hand, the organization, social activities is minimal, risks losing its position in the market and in the professional sphere, as the only condition for the growth of any organization is the ability to develop human, human capital and personnel.

The Social Development aims to conduct sociological research on the company and on the basis of a comprehensive study of the social and psychological problems of the organization of labor, welfare and recreation workers to develop and implement measures that ensure the full identification and use of reserves for the growth of labor productivity and increase production efficiency, improve the management of social processes, improving educational work and the development of the creative activity of the workers. It organizes the work of managing the social development of labor collectives, methodological support, coordinating the development and implementation of plans, target complex social development programs

***Keywords:** social development, social policy, labor collective*

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.342:631.16:

Збарський В. К., д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Зважаючи на значну кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних учених із досліджуваної проблематики, встановлено, що в умовах посткризового відновлення економіки розкриття різних аспектів процесу стимулювання кредитування аграрного бізнесу в Україні потребує подальшого дослідження. Обґрунтовано місце і роль кредитних відносин з підприємствами аграрного сектору для банків, які були й залишаються ризикованими. Серед основних видів ризиків слід виділити сезонність виробництва і попиту на продукцію (з цим пов'язані коливання обсягів грошових надходжень і платоспроможність позичальника), високу залежність результатів господарювання від погодних умов.

Ключові слова: кредит, кредитоспроможність, бізнес, відносини, сектор, позичальник, банк.

Постановка проблеми. Завершення перебудови аграрного сектору економіки України на ринкових засадах, на жаль, не сприяло стабілізації та росту ефективності аграрних формувань. Загострюється проблема зниження ефективності сільськогосподарського виробництва галузі, продовольчої безпеки та зростання імпоротної залежності агропродовольчого ринку країни. Нестача фінансових ресурсів у суб'єктів господарювання, особливо обігових коштів у період проведення сільськогосподарських робіт у землеробстві, зумовлює суттєве зниження оптових цін на продукцію галузі за одночасного зростання роздрібних цін на продовольство.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Помітний внесок у розробку теоретико-методологічних засад процесів формування кредитоспроможності аграрної сфери України в різний час зробили видатні вчені економічної аграрної науки, особливо В. Андрійчук, В. Борисова, В. Власов, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Г. Калетник, П. Канінський, І. Кириленко, Ю. Коваленко, М. Коденська, М. Кропивко, І. Лукінов, Ю. Лузан, Ю. Лупенко, Г. Мазнев, П. Макаренко, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Ю. Нестерчук, О. Олійник, Г. Підлісецький, П. Саблук, П. Стецюк, М. Федоров, А. Чупіс, О. Шпикуляк та інші. Їхні фундаментальні ідеї, концепції та пропозиції збагатили економічну науку й наклали свій відбиток на осягнення суті означеної проблематики. Однією з актуальних

проблем аграрного сектору вітчизняної економіки є подолання існуючих перешкод щодо поліпшення та розширення кредитного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників.

Формулювання цілей статті. Мета статті зумовлена необхідністю подальшого дослідження теоретичних, методичних та практичних питань щодо розв'язання найболючіших проблем кредитоспроможності товаровиробників українського села.

Методи дослідження. Метод аналізу і синтезу використано для дослідження сутності та закономірностей розвитку економічної, фінансової і аграрної сфер, що розглядаються у нерозривному зв'язку; порівняльний та економіко-математичний методи, метод узагальнення даних - для аналізу концентрації капіталів та висування гіпотези щодо участі держави у цих процесах; метод статистичного аналізу - для оцінки динаміки та тенденцій функціонування об'єднань банків за участю вітчизняного та іноземного капіталів.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що потреба в банківському кредитуванні агроформувань постійно зростає та загострюється. Проте темп його розширення останніми роками зменшується. Це потребує виявлення причин, що стримують розвиток банківського обслуговування аграрного сектору України, та розробки пропозицій щодо поліпшення ситуації (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги кредитування аграрної сфери економіки в динаміці, млрд грн

	Роки								
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2012	2013
Валовий внутрішній продукт України	170,1	441,5	544,2	720,7	948,1	914,7	1120,6	1349,2	1459,1
Валовий продукт АПК	77,9	92,6	94,9	88,8	104	104,1	82,9	110,0	113,2
Всього обсяги наданих кредитів у економіку країни	19,6	143,4	245,2	426,9	724,2	703,5	732,8	801,8	815,1
Обсяги кредитування АПК	2,1	10,4	12,8	14,6	20,1	5,8	26,5	36,5	43,5
Питома вага кредитів АПК, %	10,7	7,3	5,2	3,4	2,8	0,8	3,6	4,6	5,3

*Джерело: [58]

Дані табл. 1 свідчать про чітку тенденцію докризового поступального зростання та відносно стабілізації рівнів валового внутрішнього продукту держави та аграрної сфери. Протилежна тенденція простежується з динамікою кредитування економіки в цілому та агропромислового виробництва. Загальні обсяги наданих кредитів у масштабах економіки України за період з 2000 по 2013 роки збільшилися майже у 42 рази, а в аграрну сферу лише у 21 рази (від 2,1 до 43,5 млрд грн.). Обсяги кредитування економіки в цілому збільшувалися щорічно значно швидшими темпами, ніж в аграрному секторі.

У післякризовий період відбулося суттєве зменшення обсягів кредитування – від 732,8 до 815,1 млрд грн, а у аграрному секторі – від 26,5 до 43,5 млрд грн. Зазначимо, що частка кредитів в АПК у загальному обсязі кредитування мала сталу тенденцію до зменшення (перевищення показника посткризового 2010 р. над попереднім пояснюється фактично повним припиненням кредитування АПК у кризовому 2009 р.).

Вченими-економістами досліджена основна частина теоретичних, методологічних та прикладних аспектів проблеми забезпечення сільськогосподарських товаровиробників банківськими фінансовими ресурсами. Проте проблема розвитку банківського кредитування агроформувань залишається невирішеною та продовжує загострюватися. Залишаються недостатньо дослідженими аспекти системної взаємодії банківської системи і

підприємств агропромислового виробництва на макро-і мікроекономічному рівнях.

Дослідження фінансового забезпечення підприємств АПК, у тому числі сільськогосподарських товаровиробників, свідчить, що вони в основному працюють за рахунок власних ресурсів, частка яких у виробничій діяльності значна, проте недостатня для самофінансування. Обмеженість власних коштів змушує аграрні підприємства сподіватися на підтримку з боку держави й зумовлює необхідність розвивати як банківські, так і партнерські форми кредитування.

Необхідність та особлива роль кредиту, без якого сільськогосподарське підприємство як товаровиробник не може існувати, зумовлені специфікою його відтворювального процесу. Останнє, в свою чергу, вимагає врахування об'єктивних вимог галузі в процесі організації її кредитного обслуговування.

Отже, специфіка виробничого процесу в сільському господарстві зумовлює необхідність виконання при організації кредитного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників певних вимог стосовно порядку погашення кредиту та сплати відсотків за користування ним. Банки повинні враховувати, що усі платежі за кредитними зобов'язаннями сільськогосподарські товаровиробники мають здійснювати по мірі одержання виручки від реалізації сільськогосподарської продукції, строки надходження якої різняться залежно від спеціалізації господарств.

За даними департаменту фінансів Міністерства аграрної політики і продовольства України, у 2013 році в структурі залучених коштів найбільша частка (54,7% або 23,8 млрд грн) припадала на короткострокові (до

12 місяців) кредити, а 35,7 % становили середньострокові (до 36 місяців) – 15,5 та довгострокові (до 60 місяців) – 4,2 млрд грн. (табл. 2).

Таблиця 2

Структура банківських кредитів наданих сільськогосподарським підприємствам за строками надання (2007 – 2013 рр.), %

Строк надання кредитів, років	В середньому за рік, %						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всього, млрд. грн	14,6	20,1	5,8	26,5	30,2	36,5	43,5
в т. ч.: до 1 року	41,1	37,7	39,4	32,5	39,1	45,2	54,7
від 1 до 5 років	53,9	56,1	53,7	55,4	50,5	44,2	35,7
більше 5 років	5,0	5,9	6,9	12,1	10,4	10,6	9,6

Найактивніше кредитування агропідприємств проводилося у Черкаській, Полтавській та Харківській областях. Кредитування агропідприємств за 2006–2013 рр. здійснювали понад 110 комерційних банків і кредитних спілок, серед яких лідерами за обсягами були ТОВ КБ «Фінансова ініціатива», ВАТ «Райффайзен Банк Аваль», ВАТ «Державний експортно-імпорتنний банк» (Укресімбанк); за кількістю позичальників – ВАТ «Райффайзен Банк Аваль», ЗАТ АКБ «Про-

мислово-інвестиційний банк» (Промінвестбанк), ВАТ «Державний ощадний банк України» (Ощадбанк), які входять до переліку найбільших банків України.

Незважаючи на обсяги банківських кредитів, ставки користування аграрних підприємств залученими коштами зберігалися на високому рівні. Так, наприклад, за 2008–2013 рр. вони коливалися в межах 21–25 %. (табл. 3).

Таблиця 3

Кредитування підприємств АПК України у 2000-2013 рр., млрд. грн.

	В середньому за рік							
	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2013
Всього залучено кредитів	2,1	2,7	9,0	12,8	20,1	26,5	36,5	43,5
з них пільгові	0,8	2,2	3,6	7,0	15,1	6,2	1,3	-
Середня процентна ставка комерційних банків за надані кредити підприємствам АПК, %	56,0	27,0	17,0	20,0	24,0	25,0	21,0	23,0
Розмір компенсації процентних ставок з держбюджету України, %	-	10,0	10,0	10,0	12,0	15,5	11,0	12,1

*Матеріали МінАП України: Міжнародна агропромислова виставка-ярмарок «Агро-2014»

Навіть під час економічного зростання банківська система надавала перевагу кредитуванню не аграрної сфери, а інших галузей економіки. За умов економічної кризи загальне скорочення обсягів кредитування відбувається здебільшого за рахунок обмеження кредитування АПК. Банки починають застосовувати дискримінаційний механізм по відношенню до сільськогосподарських

підприємств, тобто підвищують ставки кредитування, порівняно із суб'єктами господарювання інших галузей економіки.

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств через механізм здешевлення позик сприяє підвищенню рівня їх забезпечення кредитними ресурсами. Кредитне забезпечення АПК, окрім інших факторів, великою мірою залежить від суми коштів

державного бюджету, спрямованих на програму здешевлення позик АПК.

Кредитні відносини з підприємствами аграрного сектору для банків були й залишаються ризикованими. Серед основних видів ризиків можна виділити сезонність виробництва і попиту на продукцію (з цим пов'язані коливання обсягів грошових надходжень і платоспроможність позичальника), високу залежність результатів господарювання від погодних умов, недостатню ліквідність застави, що пропонується в забезпечення кредиту; необхідність формування кредитором значних страхових резервів на покриття можливих втрат від проведення кредитних операцій, що знижує рентабельність цих операцій, нерозвиненість страхового ринку в країні, який нині забезпечує сільськогосподарським товаровиробникам формальний страховий захист; операційні

ризиків, пов'язані з недосконалістю банківських технологій і відсутністю у банків досвіду роботи із сільськогосподарськими позичальниками.

Визначальним у кредитуванні АПК є процес здешевлення кредитів, адже пільгові кредити в середньому становлять 60 % загального обсягу. Середня відсотковаставка, що компенсується за рахунок бюджетних коштів, становить приблизно 10,9 %. Обсяг пільгового кредитування істотно залежить від обсягу коштів, передбачених державним бюджетом на пільгове кредитування, а цей показник має тенденцію непостійності та зменшення. Так, частка бюджету, яка виділяється на здешевлення кредитів, перебуває в межах від 0,1 до 0,5 %.

Рівень кредитоспроможності аграрного сектору в значній мірі залежить від частки збиткових агроформувань (табл.4).

Таблиця 4

Динаміка показників, що характеризують кредитоспроможність сільськогосподарських підприємств

Найменування показників	Рік									2013, +,- до 2000
	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013	
Продукція с.-г. в порівнянних цінах 2010 р., % до попереднього року	109,8	101,2	119,7	102,5	117,1	98,5	119,9	95,5	113,3	+3,5
Збиткові підприємства, % до загальної кількості	34,5	53,8	33,8	4,7	35,7	30,5	17,0	21,7	20,2	-14,3
Рівень сукупної рентабельності (збитковості) галузі, %	-1,0	4,9	8,1	2,8	13,4	16,9	18,8	16,3	8,8	+9,8

*Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К.: Держстат України, 2014. – С.58.

Джерелами погашення кредиту є доходи позичальника, а у разі його фінансової неспроможності – виручка від реалізації заставленого майна, кошти гаранта або страхової компанії.

Ключовим етапом у підготовчій роботі з клієнтом є аналіз кредитоспроможності клієнта. Вивчення плато-та кредитоспроможності позичальника дає змогу визначити ступінь ризикованості кредитної операції для банку. Показники кредитоспроможності,

що розраховуються банками, мають свою обмеженість, оскільки вони розраховуються на основі історичних даних балансу, а кредитоспроможність слід розраховувати на перспективу. Крім того, показники розраховуються на основі статичних, а не динамічних даних, що може впливати на їх необ'єктивність. Проблемою для банків стає перевірка достовірності даних. Отримати інформацію про кредитну історію у нас в

країні можна тільки з даних, наданих клієнтом, або накопичених самим банком.

Вченими ННЦ «Інститут аграрної економіки» розроблена стратегія розвитку агропромислового комплексу України на період до 2020 року. Однією із задач стратегії передбачається фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства та формування ефективних механізмів створення повного і якісного кредитного забезпечення потреб розвитку сільськогосподарського виробництва [1].

Висновки. Розвиток кредитного забезпечення сільськогосподарськими товаровиробниками передбачає розширення можливостей суб'єктів агропромислового виробництва для залучення кредитів. Для цього передбачається:

- розширити ринок банківського кредитування шляхом створення Державного земельного іпотечного банку та впровадження механізму застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав оренди на них при іпотечному кредитуванні;
- завершити формування системи кредитної кооперації шляхом внесення змін до законодавства з метою регламентування діяльності кредитних кооперативів у сільській місцевості та розширення мікрокредитування на селі;
- сприяти використанню нових кредитних продуктів у банківській, у тому числі й в кооперативній кредитній системі;
- запровадити нові фінансові інструменти для сільськогосподарських товаровиробників з метою отримання додаткових кредитів під заставу майбутнього урожаю (або майбутню тваринницьку продукцію);

– розвивати систему гарантування повернення кредитів шляхом створення спеціального гарантійного фонду;

– створити систему інформаційного забезпечення кредитування галузі у складі моніторингових, консультативних та освітніх послуг.

Завдяки реалізації запропонованих заходів у сфері фінансово-кредитної політики покращиться стан фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, зокрема підвищиться рівень задоволення їх потреб у кредитних ресурсах (за оптимістичним сценарієм прогнозується до 2015 року вийти на докризовий рівень залучення кредитів – понад 20 млрд грн, що підвищить рівень забезпечення кредитних потреб не менш як у півтора рази).

Аналіз та узагальнення практики банківського кредитування сільськогосподарських товаровиробників дає можливість зробити такі висновки.

1. Банківське кредитування все ще не відіграє належної ролі у фінансуванні аграрного виробництва, про що свідчать недостатні обсяги кредитних вкладень банків у сільське господарство (5,3 % ВВП країни), які є незіставними з важливістю галузі в економіці країни, що забезпечує близько 12% ВВП України.

2. Підвищенню ефективності кредитування аграрного сектору економіки сприятимуть дієві заходи по роботі з проблемною і сумнівною заборгованістю позичальників, щодо використання усіх можливих шляхів реструктуризації та погашення таких кредитів при виявленні перших ознак проблемності.

Список літератури

1. Стратегія розвитку аграрного сектору України на період до 2020 року / [відп. за вип. Ю. О. Лупенко, В. Я. Месель-Веселяк]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 218 с.
2. Ісаян А. М. Теоретичні аспекти банківського кредитування підприємств АПК / А. М. Ісаян // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. -2013. - Вип. 1 (14). - С. 260-268.
3. Про банки та банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. 72Вожжов А.П. Банківський капітал в економіці України / А.П. Вожжов, А.І. Клименко // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 88–97.
5. Земельные банки 10 крупнейших агрокорпораций страны (по состоянию на апрель 2013 г.) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://newsplot.org/id/2013/06/16/infographics-20130616/>
6. Музика І.С. Методичний підхід до оцінки кредитного потенціалу регіону : [Електронний ресурс] / І.С. Музика // Економічні науки. - Серія "Облік і фінанси". -2001.-Вип. 8 (29). – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2011_8_3/43.pdf

Summary

Studied modern peculiarities of the credit sector in the agrarian sector of Ukraine. The theoretical and methodological aspects of the credit problems in the agricultural sector. The necessity of optimization of credit relations in the agrarian sector. Studied the problem of the formation of the credit system in the agricultural sector of Ukraine. The analysis of the dynamics of indicators characterizing the creditworthiness of agricultural enterprises. Based on a hatful of treatises of foreign and domestic scholars to this subject, was determined that in the condition of post-crisis renewal of economy the elucidate of different aspects of the process of credit stimulation in Ukrainian agrarian business requires further research. The position and role of the credit relations the agrarian enterprises with banks, which were and remain risky, were substantiated. Among main risks, we could single out such as: the seasonably goods production and demand (thereby the fluctuations in the cash flow and the ability to pay of the borrower), strong dependence of results of enterprises' economic activities with the weather conditions.

Key words: *credit, creditworthiness, business, relationships, sector, borrower, bank.*

УДК:336.717.3

Радченко Н.Г.
к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність здійснення банківськими установами аналізу депозитної діяльності; запропоновано етапи оцінки ефективності депозитних операцій з урахуванням динаміки обсягу депозитних ресурсів, % ставки, дотримання банком правил ліквідності та коефіцієнтів ефективності депозитної діяльності. Проведено оцінку ефективності депозитної діяльності ПАТ «Укрсоцбанк».

Ключові слова: депозитна політика банку, етапи оцінки ефективності депозитної політики, критерії ефективності депозитних операцій, процентний спред.

Постановка проблеми. Однією з основних функцій банків є сприяння мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання, спрямування їх у різні сфери економіки з метою найефективнішого використання. Основна частина банківських ресурсів утворюється у процесі здійснення депозитних операцій банку, від ефективної і правильно організації яких залежить стійкість функціонування банківської установи. Депозити є основним способом акумуляції ресурсів банку, тому банкам необхідно постійно підтримувати високий сервіс клієнтів, пропонувати нові депозитні продукти та умови вкладання коштів, щоб утримувати та розширювати існуючу клієнтську базу. Зважаючи на те, що в системі ресурсів банку найбільшу питому вагу займають депозитні кошти, доцільним є здійснення аналізу депозитної діяльності вітчизняних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень депозитної політики банківських установ слід зазначити роботи Г. Панової, Р. Коцовської, Р. Ричаківської, Г. Табачук, Я. Грудзевича, М. Вознюка, М. Мельникової, О. Лаврушина, М. Саннікової, А. Пустової та ін. Дослідження науковців переважно спрямовані на вивчення сутності та принципів депозитної політики, аналіз обсягу та структури депозитних вкладень, асортименту депозитних продуктів, впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на формування депозитної бази банківських установ. Поряд з цим, малодослідженими залишаються питання розробки методичних підходів, крите-

рів й показників для оцінки ефективності депозитної діяльності банку.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження методичних підходів до оцінки ефективності депозитної політики банківських установ.

Виклад основного матеріалу. Діяльність банківських установ базується на певних принципах, серед яких особливе значення має принцип ефективного використання залучених ресурсів. Відповідно з цим принципом залучені кошти повинні бути не тільки збережені, а й повернені з приростом (депозитним процентом), який становить частку загального приросту авансованої вартості (позичкового відсотка). Останнє дуже важливо для визначення ефективності, оскільки своєчасне повернення позики може мати місце і у випадку її невикористання.

Головним джерелом формування залучених коштів виступають депозитні ресурси. Від об'єму, видів, структури та ціни залучення ресурсів залежать можливості банку підтримувати свою ліквідність і отримувати доходи та прибуток в необхідному обсязі. Саме цим і обумовлена актуальність дослідження методичних підходів до оцінки ефективності депозитної політики.

Слід відзначити, що проблема визначення ефективності депозитної політики, як і сама теорія сутності депозитної політики, до теперішнього часу не знайшла відповідного відображення у наукових працях вітчизняних економістів. В основному вивчаються та пропонуються показники, що відображають ефективність окремих напрямів депозитної діяльності банку.

На нашу думку, визначення ефективності депозитної політики банку доцільно прово-

дити з урахуванням основних 4 етапів аналізу, представлених на рис.1.

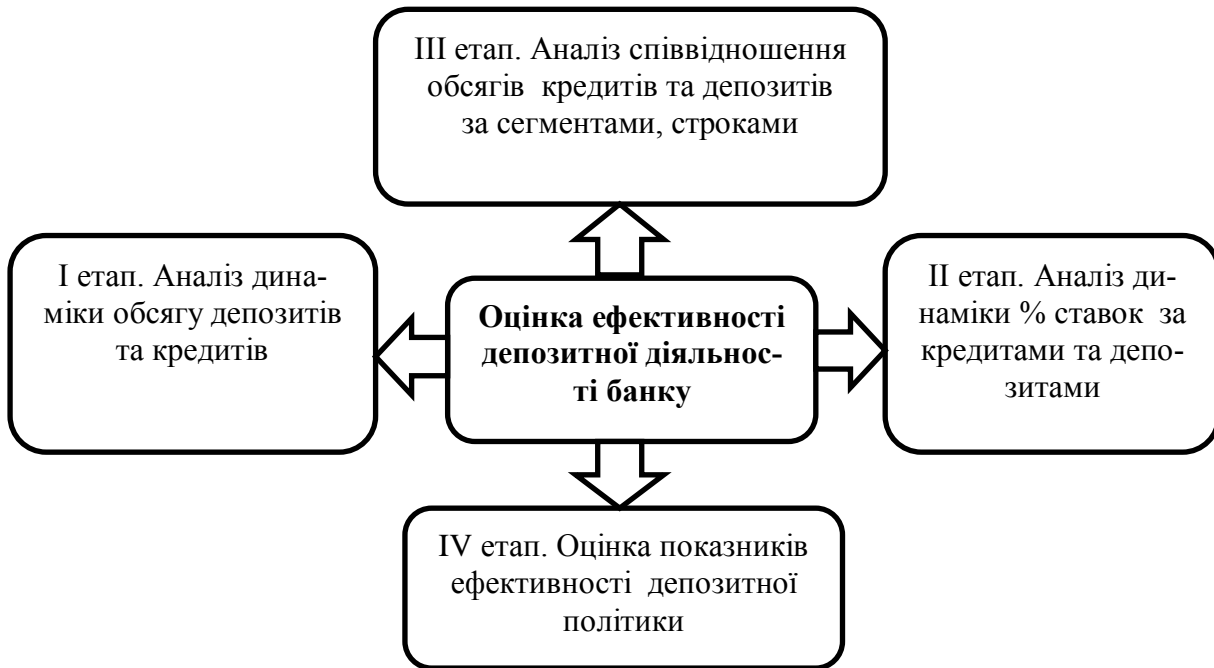


Рис.1. Етапи оцінки ефективності депозитної політики банку.

Отже, на I етапі доцільним є проведення аналізу динаміки обсягу депозитів та кредитів. При цьому депозитну політику можна характеризувати як ефективну у разі виконання наступної умови:

$$\text{Обсяг кредитів (K}_p) \geq \text{Обсягу депозитів (Д)} \quad (1)$$

Проведемо вище зазначений аналіз на прикладі ПАТ «Укрсоцбанк» за період 2009-2013 рр. (рис. 2).

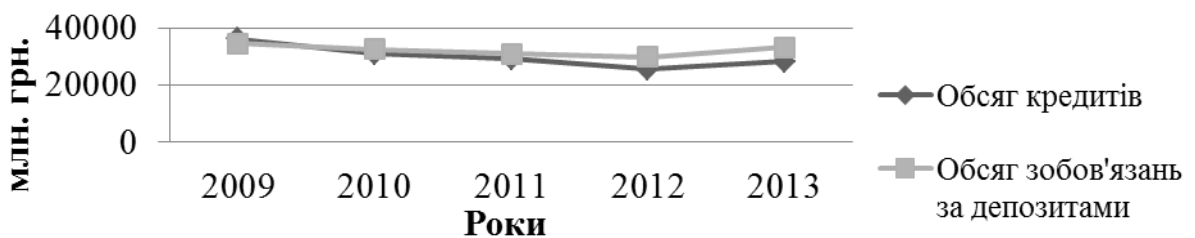


Рис. 2. Динаміка обсягу депозитів та обсягу кредитів ПАТ «Укрсоцбанк».

Як бачимо, починаючи з 2010 року обсяг зобов'язань за депозитами перевищує обсяг кредитів. З одного боку, перевищення обсягу притоку коштів на депозити над обсягами кредитування свідчить про підвищення довіри до банку як фізичних, так і юридичних осіб. Проте з іншого боку, це свідчить про наявність «неробочих ресурсів», унаслідок чого, банк не отримує достатньо прибутку для покриття зобов'язань по депозитам, що впливає на фінансову стійкість банку. Отже, враховуючи умову 1, можна стверджувати,

що депозитна політика ПАТ «Укрсоцбанк», починаючи з 2011 року є неефективною.

Ефективне функціонування та розвиток будь-якого банку багато в чому визначається оптимальністю співвідношення між величиною депозитних і кредитних відсотків. Доход банку визначається спредом між кредитними й депозитними ставками, а також кількістю, щодо позичених та залучених коштів. Відповідно коли банк встановить більш менші процентні ставки за кредитами, він може отримати більший прибуток, за ра-

хунок збільшення кількості клієнтів. Виходячи з цього, доцільно проводити постійний аналіз динаміки та співвідношення процентних ставок за кредитними та депозитними продуктами.

З вище зазначеного випливає наступна умова ефективності депозитної діяльності банку:

$$(\% \text{ ставка } K_p - \% \text{ ставка } D) \rightarrow \max \quad (2)$$

Розглянемо, чи виконується зазначена умова в ПАТ «Укрсоцбанк» за період 2009-2013 рр. (рис. 3).

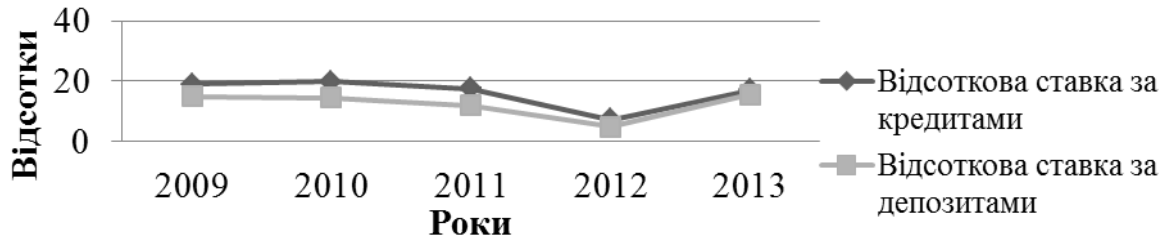


Рис.3 Динаміка процентних ставок в гривнях за кредитами та за депозитами ПАТ «Укрсоцбанк» за період 2009 – 2013 рр.

Виходячи з даних рис. 3 можна зробити висновок, що починаючи з 2011 року відсотковий спред мав тенденцію до зниження та в 2013 році досяг майже нульового значення. Отже, враховуючи умову 2, можна стверджувати, що ефективність депозитної діяльності банку за період 2009 -2013 рр. поступово знижувалась.

Суттєвий вплив на ліквідність банку має оптимальне співвідношення активів та пасивів за строками і сумами. Існує так зване «золоте банківське правило», яке свідчить що величина і терміни фінансових вимог банку повинні відповідати розмірам і термінам його зобов'язань. У банківській діяльності повний збіг параметрів коштів, що акумулюються, та вимог зустрічається у край рідко. Баланс банку відображає наявність коштів, які є в його розпорядженні і вимоги на поточну дату, і в цей конкретний момент кількісно вони повинні співпадати один з одним. Проте для того, щоб така відповідність підтримувалася і в майбутньому, необхідно постійно поповнювати кошти, які вибувають, підтримуючи їх на необхідному рівні. Дотримання «золотого банківського правила» забезпечується шляхом підтримання динамічної рівноваги активів і пасивів із постійним заміщенням коштів, які вибувають зі складу ресурсів, новими. Таким

чином, під час оцінки ефективності депозитної діяльності банку, важливим є й III етап, що передбачає аналіз співвідношення обсягів кредитів та депозитів за сегментами, строками.

IV етап аналізу передбачає: розрахунок ряду коефіцієнтів, використання яких дає можливість провести всебічний аналіз депозитної діяльності банку (табл. 1).

Використаємо вище зазначені показники та критерії для оцінки ефективності депозитної політики ПАТ «Укрсоцбанк».

Розрахувавши показники оцінки ефективності депозитної політики ПАТ «Укрсоцбанк», можемо зробити наступні висновки: коефіцієнт максимізації прибутковості активів за весь аналізований період є від'ємним, що свідчить про досить низький рівень ефективності управління процесом залучення та використання вільних коштів. Коефіцієнт миттєвої ліквідності впродовж всього аналізованого періоду зменшувався та у 2013 році становив лише 4,2%, що на 3,4% менше ніж у 2009 році. Зниження цього показника свідчить про погіршення фінансового стану банку, його капітальної бази. Коефіцієнт відношення зобов'язань банку і капіталу також мав тенденцію до зменшення на 2,44% у 2013 році в порівнянні з базовим 2009 роком.

Таблиця 1

Показники ефективності депозитної політики банку

Показник	Методика розрахунку
Критерій максимізації прибутковості активів, %	$A_1 = \frac{\text{Прибутки} - \text{Витрати}}{\text{Активи}}$
Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	$L_1 = \frac{LA}{OB}$
Генеральний коефіцієнт надійності, %	$D_1 = \frac{K}{A_p}$
Рівень надійності капіталу в пасивах банку, %	$D_2 = \frac{K}{OK} \times 100\%$
Частка власного капіталу, сформована за рахунок прибутку, %	$D_3 = \frac{K - YF}{K}$
Ефективність використання банком залучених ресурсів, %	$P_1 = \frac{P_R}{OK}$
Ефективність операцій банку, %	$P_2 = \frac{P_R}{A_p}$
Ефективність використання власного капіталу, %	$P_3 = \frac{P_R}{K}$
Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів, %	$P_4 = \frac{P_R}{A}$
Коефіцієнт використання депозитів, %	$L_A = \frac{LA}{OK}$
Коефіцієнт ефективності депозитної політики, %	$K_{\text{ЕДП}} = \frac{(\Pi_O - \Pi_B) + (K_D - K_B) - D_K - P_A}{(\Pi_B - K_B - A_{\text{НР}})} \times 100\%$
Умовні позначення:	
<p>LA – ліквідні активи; OB – зобов'язання до запитання; K – власний капітал банку; A_p – працюючі активи; OK – сукупні зобов'язання; YF – статутний капітал; P_R – прибуток; A – сумарні активи; Π_O, Π_B – проценти отримані, проценти виплачені; K_D, K_B – комісійні доходи, комісійні витрати; D_K – дивіденди нараховані; P_A – нараховані резерви по активних операціях; Π_B – пасиви банку; K_B – капітал банку; $A_{\text{НР}}$ – неробочі активи.</p>	

Джерело: [1, с.107-111; 2, с.117; 3, с. 279; 4, с. 52; 5, с. 45; 6, с. 5; 7]

Таблиця 2

Критерії оцінки ефективності депозитної політики ПАТ «Укрсоцбанк»

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	+,-
Критерій максимізації прибутковості активів, %	-0,09	-0,09	-0,09	-0,09	-0,12	-0,03
Коефіцієнт миттєвої ліквідності, %	7,6	5,9	5,23	4,7	4,2	-3,4
Генеральний коефіцієнт надійності, %	0,15	0,17	0,18	0,26	0,24	0,09
Рівень надійності капіталу в пасивах банку, %	16,12	19	19	29,1	26,6	10,48
Частка власного капіталу, сформована за рахунок прибутку, %	0,6	0,65	0,65	0,79	0,79	0,19
Ефективність використання банком залучених ресурсів, %	0,003	0,0006	-0,001	0,0001	-0,03	-0,033
Ефективність операцій банку, %	0,003	0,0005	-0,001	0,0001	-0,03	-0,033
Ефективність використання власного капіталу, %	0,02	0,003	-0,006	0,0003	-0,13	-0,15
Ефективність використання ресурсів, %	0,003	0,0005	-0,001	0,0001	-0,03	-0,033
Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів, %	1,04	0,95	0,94	0,85	0,84	-0,2
Коефіцієнт використання депозитів, %	0,13	0,2	0,27	0,19	0,23	0,1
Ефективність депозитної політики, %	-1,13	-2,74	-3,2	-5,9	-7,8	-8,93

Джерело: фінансова звітність ПАТ Укрсоцбанк - Джерело доступу: <http://www.unicredit.ua/>

Це говорить про погіршення банком активності у сфері залучення ресурсів. Позитивна тенденція до збільшення генерального коефіцієнта надійності свідчить про те, що вкладення банку у працюючі активи стають більш захищеними власним капіталом. У 2009 році цей показник складав 0,15%, а вже у 2013 році він збільшився на 0,09%, тобто становив 0,24%. Коефіцієнт співвідношення кредитів і депозитів у 2013 році становив 0,84%, що на 0,2% менше ніж у 2009 році.

Аналіз групи показників, яка характеризує ефективність різних напрямів депозитної політики дозволяє зробити наступні висновки: впродовж п'яти років в ПАТ Укрсоцбанк спостерігається зменшення ефективності використання банком залучених ресурсів, погіршення ефективності операцій банку, використання власного капіталу та послаблення ефективності використання ресурсів. Таким чином, за результатами досліджень усіх чотирьох етапів було встановлено низький рівень ефективності депозитної діяльності банку та визначена негативна тенденція щодо стану основних критеріїв та показників. Для підвищення надійності та покращення фінансових результатів банку необхідно обов'язково звернути увагу на порядок формування та реалізації депозитної політики.

Висновки. Запропонована система критеріїв та показників оцінки ефективності депозитної діяльності банку дозволяє зробити всебічний аналіз формування та реалізації депозитної політики; оцінити слабкі й сильні сторони; визначити головні фактори впливу та нейтралізувати їх за допомогою сучасних заходів щодо покращення цінової політики, удосконалення асортименту депозитних продуктів, підвищення якості обслуговування. Обов'язковим при цьому є застосування досвіду успішних вітчизняних та зарубіжних банків.

Список літератури

1. Линдер Н. Непрерывная модель управления денежными потоками банка / Н. Линдер // Финансовые риски. - 2008. - №3.- С.107-111.
2. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника исчислений / И.Я. Лукасевич - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. - 400с.
3. Масленчиков В.В. Зарубежные финансовые системы / В.В. Масленчиков - М.: ТД «Элит-2000», 2001.-392с.
4. Онишко С. Деякі проблеми кредитного забезпечення потреб економіки інноваційного типу: досвід України / С. Онишко // Вісник НБУ. - 2007. - №4. - С.50-53.
5. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. - 2008. - №4. - С.4-57.
6. Погостинская Н.Н., Системный анализ финансовой отчетности / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский - М.: ИНФРА, 2001. - 204с.
7. Саннікова Н.С. Теоретичні та практичні аспекти ефективності депозитної політики банку / Н.С. Саннікова // Регіональна економіка. — 2006. — № 1. —С. 121-125.

***Summary.** Deposit resources come forward as a main source of the attracted money forming. Possibilities of bank to support the liquidity and get profit in a necessary volume depend on a volume, kinds, structure and cost of bringing in of resources. Exactly by it conditioned actuality of the methodically estimation of deposit politics efficiency.*

The problem of determination of deposit politics efficiency did not find a corresponding reflection in scientific works of Ukrainian economists. Indexes that represent efficiency of separate directions of bank deposit activity are mainly studied and offered.

To our opinion, determination of bank deposit politics efficiency it is expedient to conduct taking into account basic 4 stages of analysis:

First stage. Analysis of dynamics of deposits and credits volume.

Second stage. An analysis of dynamics of credits and deposits rates.

Third stage. An analysis of correlation of credits and deposits volumes is after segments, terms.

Fourth stage. Estimation of deposit politics efficiency indexes.

An offer system of criteria and indexes of estimation of deposit activity efficiency of bank allows to do the all-round analysis of forming and realization of deposit politics; to estimate weak and strong parties; to define the main factors of influence and neutralize them by means of modern events in relation to the improvement of price politics, improvement of assortment of deposit products and service. Important here is application of experience of successful Ukrainian and foreign banks.

***Keywords:** deposit politics of bank, stages of estimation of efficiency of deposit politics, criteria of efficiency of deposit operations, percent margin.*

УДК 658.14:658.15.012

Трусова Н.В.
докторант, к.е.н., доцент
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університету

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ СТЕПОВОЇ ЗОНИ УКРАЇНИ

Анотація. Обґрунтовано теоретико-методологічні та практичні засади формування фінансового потенціалу в контексті розвитку сільського господарства та покращення господарської діяльності сільсько-господарських підприємств регіону. Досліджено проблемні питання щодо визначення параметрів фінансового забезпечення фінансового потенціалу на регіональному рівні. Розраховано прогностичний рівень фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств Степової зони України. Визначено оптимальні параметри залежності фінансових результатів господарської діяльності підприємств від розміру короткострокових та довгострокових кредитів, а також державної фінансової підтримки.

Ключові слова: фінансові ресурси, банківське кредитування, державні фінансова підтримка, сільське господарство, відтворення, підприємство.

Постановка проблеми. Базовою і необхідною умовою економічного зростання, прагнення до якого притаманне всім без винятку суб'єктам господарювання, є фінансовий потенціал. Проблематика формування фінансового потенціалу на макро- та мікрорівні полягає не у відсутності фінансових ресурсів в загальному, а в формах і методах їх розподілу між господарюючими суб'єктами ринку. Разом з тим динамічність ринкового середовища практично завжди обумовлює зміну умов фінансування, що впливає на фінансовий потенціал держави, галузі, підприємств. Саме тому розвиток сільського господарства має формуватися на умовах ефективного використання наявного та потенційного обсягу фінансових ресурсів, які забезпечують базис фінансового потенціалу і відіграють визначну роль у підтримці стабільності економіки, пропорційності та збалансованості функціонування різних її галузей.

Існуюча раніше система фінансового забезпечення сільського господарства базувалась на трьох важливих системоутворюючих елементах: широка база власних джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, використання значних обсягів коштів державного бюджету та вільний доступ до дешевих кредитів державних банків. З переходом на ринковий механізм господарювання вона практично припинила своє існування. Крім того, в нових умовах кардинально змі-

нилась фінансова ситуація в аграрному секторі вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування фінансового потенціалу певний час не приділялося достатньої уваги вітчизняними науковцями. Нині різні аспекти цієї проблеми знаходяться в центрі уваги відомих вчених-аграрників, зокрема, О.Є. Гудзь [2], М.Я. Дем'яненка [3], П.А. Лайка [5], П.Т. Саблука [7], П.А. Стецюка [9] та інших. Разом з тим залишається значна частина питань, які мало досліджувались або мають дискусійний характер. Зокрема, відсутня єдина точка зору щодо інтерпретації та визначення економічної сутності фінансового потенціалу; методичних положень регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств, які визначають часові та ресурсні параметри фінансового забезпечення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є обґрунтування напрямів формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств з визначенням параметрів його забезпечення на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий потенціал слід розглядати як найважливіший інструмент стабілізації фінансової політики аграрного сектора економіки, в контексті розвитку сільського господарства та покращення фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств регіону, оскільки їх існуючий фінансовий контур, практично, не дає змоги об'єктивно оцінити потенційні

можливості щодо використання фінансових ресурсів. Фінансові ресурси, що у загальному вигляді представляють собою сукупність фондів грошових коштів, які знаходяться у розпорядженні різних суб'єктів економіки (держави, галузі, підприємств), характеризують лише одну зі складових фінансового потенціалу – фактично спожиту його частку. Натомість фінансові ресурси в принципі не можуть врахувати цілий ряд особливостей фінансового потенціалу, як-то можливість реалізації прихованих резервів, здатність до збільшення обсягів фінансових ресурсів, ймовірність отримання додаткових інвестиційних ресурсів тощо. Саме нездатність поняття «фінансові ресурси» описати всі можливості економіки по генерації різних фінансових потоків і обумовили виникнення поняття «фінансовий потенціал».

Відповідно до ресурсного підходу фінансовий потенціал представляє собою не тільки використовувані в певний момент часу фінансові ресурси, а й ті, які залишаються незадіяними, але в будь-який момент можуть бути мобілізовані. При визначенні фінансового потенціалу, в контексті комплексного підходу, наголос робиться як на фінансових ресурсах, так і на фінансових можливостях. Тобто, пропонується розуміти фінансовий потенціал як деякий оптимум. Згідно визначення С.С. Шумської фінансовий потенціал характеризує «здатність до оптимізації фінансової системи держави щодо залучення та використання фінансових ресурсів» [10, с. 62]. Вважаємо, що вищезазначена позиція автора щодо причинно-наслідкових зв'язків між потенціалом і оптимізацією фінансової системи має певну суперечність: потенціал – це здатність генерувати певний обсяг фінансового потоку, а оптимізація фінансової системи може бути тільки одним з методів генерації фінансових потоків, тобто цей метод не є обов'язковою умовою залучення або використання фінансових ресурсів.

Поділяючи думку вчених стосовно того, що фінансовий потенціал держави являє собою процес ефективного використання фінансових ресурсів за умови «виключення можливості зловживань фінансовими коштами і перенаправлення фінансових потоків у незакріплені законодавством сфери їх вико-

ристання» [1, с. 75], комплексу діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, забезпечує ефективність фінансової діяльності та мінімізує вплив зовнішнього та внутрішнього середовища [4, с. 137], ми визначаємо фінансовий потенціал держави як сукупний рівень реальних і потенційних фінансових ресурсів та доходів, які можуть бути використані для вирішення будь-яких заходів, в тому числі і як засоби, які отримані шляхом перерозподілу із одної сфери використання в іншу без переходу критичних меж, тобто без загроз руйнування сфер, з яких вилучаються фінансові ресурси.

Це має чітке пояснення, оскільки дефіцит фінансових ресурсів спричиняє недофінансування потреб у сфері матеріального виробництва; використання коштів не за призначенням; значні розміри боргів та проблеми з їх обслуговуванням; невисокий рівень капіталізації банківської системи; зростання відсоткових ставок за користування короткостроковими кредитами; зменшення обсягів довгострокового банківського кредитування; зростання інфляції та різкі зміни курсу національної валюти; відплив фінансових активів за кордон; викривлення у звітності і можливі фінансові махінації.

З метою об'єднання ключових характеристик цієї непростой економічної категорії для вирішення завдань даного дослідження, запропоновано авторське визначення фінансового потенціалу сільського господарства (галузі), як загальної функції і оцінювального показника галузі щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств регіону.

Здатність до розвитку сільськогосподарських підприємств регіону ототожнюється з фінансовим забезпеченням, оскільки сукупність фінансових можливостей підприємств, що сконцентрована у фінансових ресурсах, вказує на наявність у них статичного характеру, для приведення яких у динамічний стан необхідна рушійна сила - фінансовий потенціал. Вважаємо, що фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств слід розглядати у чотирьох ракурсах: з позиції сутності – це фінансові ресурси, що є в

розпорядженні підприємств; з позиції джерел фінансових ресурсів – це власні, позичені і залучені кошти; з позиції їх складу – сукупність грошових коштів та їх еквівалентів, а також поточних фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості та готової продукції, що представляють потенційні фінансові ресурси підприємств; з позиції форми вияву – фондова та нефондова.

Проведений аналіз фінансового забезпечення сільського господарства Степової зо-

ни показав, що сільськогосподарські підприємства забезпечені власними фінансовими ресурсами на 61,4%, з яких на чистий дохід припадає 42,5% (рис. 1). Фінансування 9 регіонів галузі за рахунок залучення позикових фінансових ресурсів з короткостроковим терміном дії сформоване в межах 12,4%, довгостроковим – 80,4%. В 2013 р. розмір державної фінансової підтримки склав в середньому 7,2-7,8%.

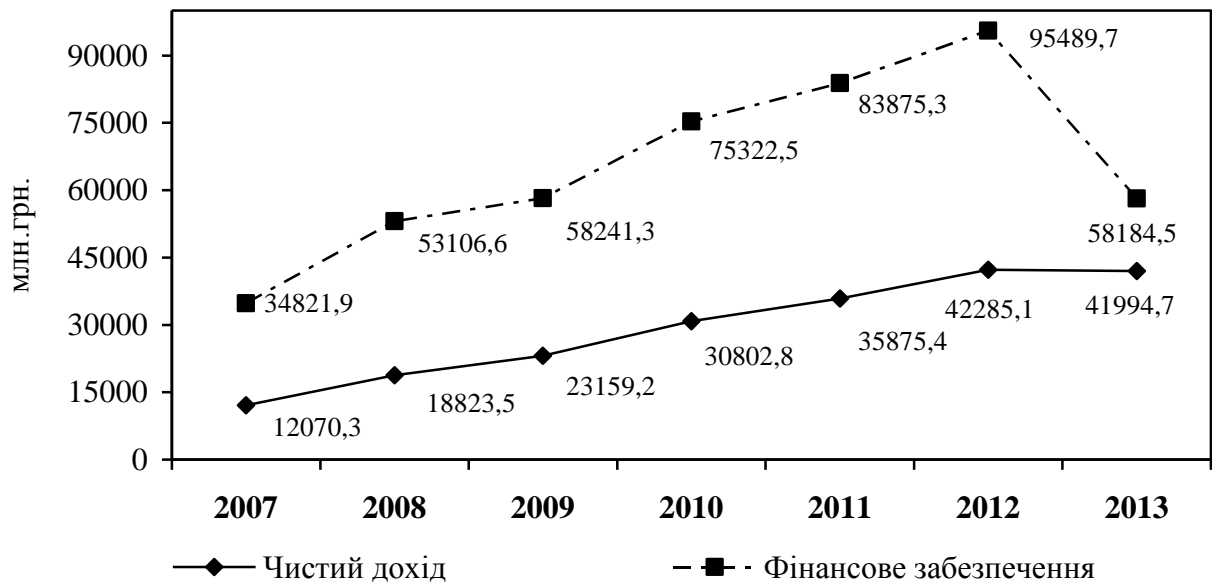


Рис. 1. Динаміка змін чистого доходу та фінансового забезпечення сільського господарства агрокліматичної зони Степу України за 2007-2013 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором на основі [9; 13; 14]

Її розподіл за галузевим напрямом сформований у процентному співвідношенні до обсягів виробництва продукції рослинництва та тваринництва як 70:30. Питома вага бюджетних дотацій, які виділяються на підтримку галузі рослинництва і тваринництва дорівнюють рівню 34,8% (або 95,6 млн. грн.). За рахунок акумулювання коштів ПДВ підтримка сільгосптоваровиробників при спецрежимі оподаткування за сім останніх років (2007-2013 рр.) збільшилася на 1950,7 млн. грн., або у 3,8 разів.

З огляду на те, що кредити та державна фінансова підтримка являють собою джерела фінансових ресурсів, сума яких у кілька разів перевищує абсолютні значення інших

використовуваних у формуванні параметрів фінансового потенціалу показників, за допомогою лістингпрограми «MatCad» нами проведено розрахунок впливу дії фінансового забезпечення на формування потенційного доходу сільського господарства, з подальшим його розподілом та розміщенням в сільськогосподарських підприємствах регіонів Степової зони України з урахуванням та без урахування Автономної Республіки Крим.

Варіативна модель прогнозу потенційного чистого доходу Степової зони України, на базі криволінійної залежності наведено в табл. 1 та сукупна прогнозна величина фінансового потенціалу на рис. 2.

**Прогнозування чистого доходу сільського господарства
за регіонами агрокліматичних зон України**

Агрокліматична зона	Поліном прогнозу чистого доходу від фінансового забезпечення	Коефіцієнт детермінації (R ²)
Степ з урахуванням АРК	$Y = 6 \cdot 10^{-13}x^4 - 6 \cdot 10^{-8}x^3 + 0,0022x^2 - 30,85x + 184232$	0,9763
	$Y = 1,523x + 30812,49$	0,796
	$Y = 0,00005x^2 - 0,7436x + 51164,98$	0,8668
Степ (без АРК)	$Y = 4 \cdot 10^{-13}x^4 - 5 \cdot 10^{-8}x^3 + 0,0018x^2 - 27,17x + 176533$	0,9798
	$Y = 1,506x + 35677,82$	0,787
	$Y = 0,00005x^2 - 0,7186x + 56484,88$	0,8612

Джерело: розробка автора

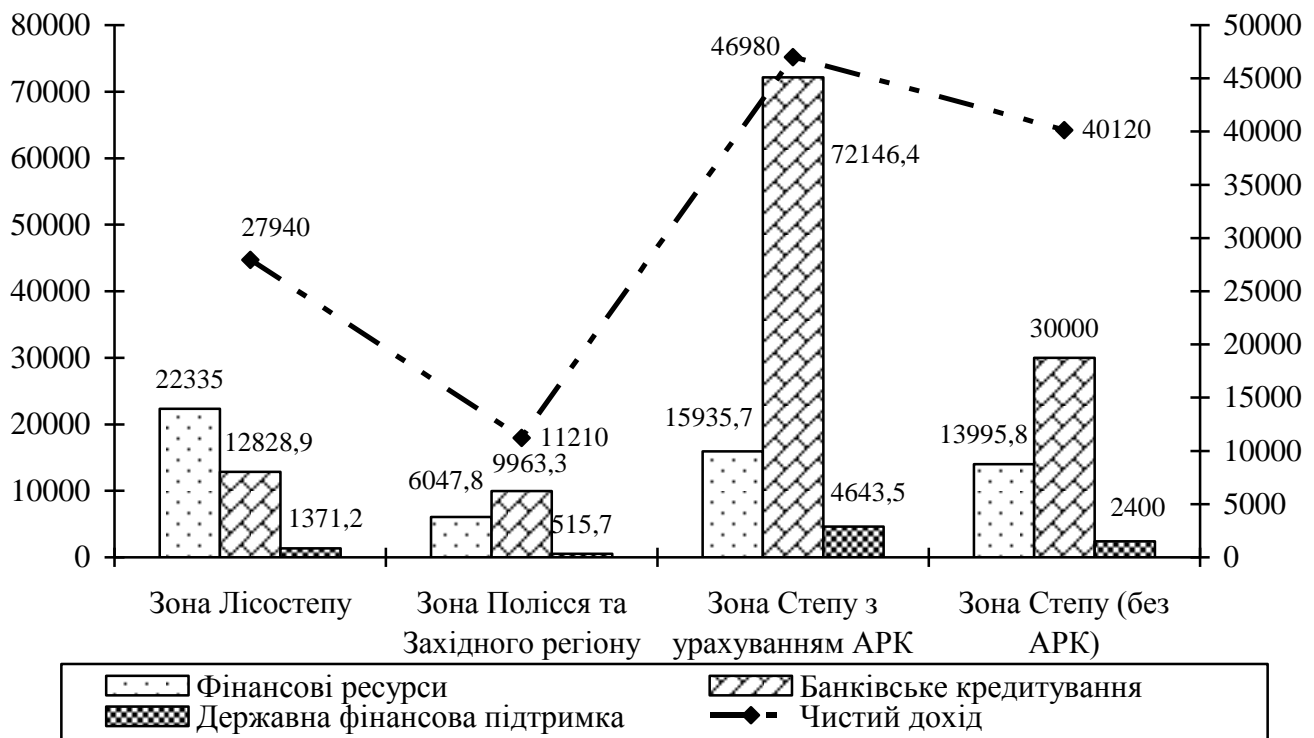


Рис. 2. Прогнозні параметри фінансового потенціалу сільського господарства агрокліматичних зон України на 2014р., млн.грн.

Джерело: розробка автора

Так, поліном прогнозу в Степовій зоні має значну щільність ($R^2 = 0,8612$), тобто доходність діяльності сільськогосподарських підприємств 9 регіонів напряму залежить від банківського кредитування та державного фінансування. За умов включення усіх регіонів Степової зони до прогнозу обсягу чистого доходу, його рівень буде дорівнювати 54,5% від сукупного доходу сільсь-

кого господарства України. При цьому один регіон буде отримувати чистого доходу в середньому 5220 млн.грн. В той час, за відсутності регіону АРК сільське господарство Степової зони недоотримає власних фінансових ресурсів в розмірі 205 млн.грн.

Визначено, що в 2014 р. сукупна величини фінансового потенціалу сільського господарства Степової зони, за урахуванням

АРК, в середньому дорівнюватиме 139705,6 млн.грн., розмір банківського кредитування складатиме не менше 72146,37 млн.грн. (в тому числі короткострокові кредити 9379 млн.грн., довгострокові – 52770,37 млн.грн.), державна фінансова підтримка – 4643,53 млн.грн. (зокрема, на підтримку галузі рослинництва за рахунок бюджетних дотацій в межах 46,44 млн.грн., тваринництва – 116,08 млн.грн.). Граничні параметри фінансового потенціалу на один регіон в середньому дорівнюватимуть 9612,87 млн. грн.

Фінансові можливості сільського господарства Степової зони, за умов відчуження АРК, скоротяться на 38% і будуть складати 86515,8 млн.грн. Недоотримання сукупного розміру власних фінансових ресурсів становитиме 8800 млн.грн. Крім того, обсяг державної фінансової підтримки зменшиться на 48,3%, зокрема сума коштів за спецрежимом оподаткування галузі рослинництва і тваринництва складатиме 13% від рівня 2013 р. Вивільнені кошти із фінансового потоку державного бюджету та банківського сектора дозволять сформувати потенційні джерела фінансових ресурсів на розвиток інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств за умови поліпшення норматив-

но-правової бази в даному напрямку та механізму державного регулювання фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства.

Висновки. Сукупність складових фінансового потенціалу галузі повинна знаходити своє відображення в системі показників фінансового аналізу, які доцільно розглядати у розрізі абсолютних та відносних. Проте для фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств регіону значення мають не самі показники, а порогові їх значення – граничні величини (індикатори), недоотримання яких призводить до порушення фінансової гнучкості, перешкоджає нормальному розвитку різноманітних елементів відтворення, спричиняє й формує негативні, нищівні тенденції в сільському господарстві.

Враховуючи важливість та необхідність інвестиційної спрямованості сільського господарства в умовах реформованих перетворень аграрної економіки, питання формування фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні повинні набувати особового значення, що передбачає необхідність розробки дієвої інвестиційної політики, форм і методів фінансового прогнозування.

Список літератури:

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Гудзь О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств. Моногр. / О. Є. Гудзь. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.
3. Дем'яненко М. Я. Фінансова підтримка агропромислового виробництва через механізм здешевлення кредитів // Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. – К.: НДФІ, 2004. – Т.4: Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, О. І. Амоша та ін., розд. 8, підрозд. 8.1. – С. 242–262.
4. Квятківський Ю. В. Діагностика ресурсного забезпечення системи управління фінансового потенціалу суб'єктів аграрної сфери / Ю. В. Квятківський // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 135–138.
5. Лайко П.А. Фінанси АПК: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко. – К.: ДІА, 2010. – 225 с.
6. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/db/mortgage/nreg/>
7. Саблук П. Т. Минимизация негативного влияния коммерческих рисков в антикризисном управлении сельскохозяйственными предприятиями / П. Т. Саблук, Е. А. Приб // Организация коммерческой деятельности в агропромышленном комплексе: материалы Всероссийской науч.-практ. конф. (с междунар. участием) / под общ. ред. М. П. Грищенко. – Барнаул, 2009. – С. 38–44.
8. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2013». - К.: Державна служба статистики України, 2014. – 239 с.
9. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: Монографія / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.
10. Шумська С. С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки/ С. С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С.55-65

Summary. *Financial potential it follows to examine as a major instrument of stabilizing of financial politics of agrarian sector of economy, in the context of development of agriculture and improvement of financial activity of agricultural enterprises of region, as them an existent financial contour, practically, does not give an opportunity objectively to estimate potential possibilities in relation to the use of financial resources.*

Expediency is a decision self in such light of this range of problems, predefined, by the orientation of agriculture at direction of forming of favourable financially environment through providing of agricultural commodity producers the necessary volumes of financial resources for the extended recreation and innovative development, financial stability and competitiveness on internal and external markets, and also investment providing of transformations on a village through development of mechanisms of providing of development of material and technical base of agriculture, forming of own sourcings of investment commodity producer and their bringing in from other industry. With the aim of association of key descriptions of this not simple economic category for the decision of tasks of this research authorial determination of financial potential of agriculture was offered: financial potential of agriculture is a public function and evaluation index of industry in relation to forming, distribution and use of financial resources with the aim of providing of the effective functioning and development of agricultural enterprises of region.

Totality of constituents of financial potential of industry must find the reflection in the system of indexes of financial analysis, that it is expedient to examine in the cut of absolute and relative. However for the financial providing of agricultural enterprises of region of value have not indexes, but threshold their values - causes maximum sizes (indicators), a failure to observe of that results in violation of financial flexibility, prevents to normal development of various elements of recreation, and forms negative, shattering tendencies in agriculture.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ (ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ)

УДК 631.162

Журавльова Т.В.

к.е.н., доцент

Таврійський державний агротехнологічний університет

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розвиток України на сучасному етапі характеризується становленням ринкової економіки, інтеграцією до системи міжнародних економічних відносин. До розвитку економіки залучаються зовнішні і внутрішні інвестиції, кредити, проводяться емісії цінних паперів тощо. Учасники цих процесів потребують достовірної і неупередженої інформації про фінансово-майновий стан, перспективи розвитку й фінансову стабільність суб'єкта господарювання.

Перехід України до ринкових відносин виявив необхідність створення нових економічних інститутів, що регулюють взаємини різних суб'єктів підприємницької діяльності, серед яких гідне місце займає інститут аудиторства. Аудит як перевірка публічної бухгалтерської звітності набуває все більшої вагомості і суспільної необхідності.

У статті розглянуто організацію проведення аудиту на підприємстві та особливості незалежної думки аудитора про достовірність даних бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємства у всіх суттєвих аспектах, а також її відповідність концептуальній основі, що застосовується при її складанні. Крім того, аудитор надає комплекс супутніх аудиту послуг, які вимагають широкого спектра знань і навичок щодо регулювання та організації фінансово-господарської діяльності відповідно до вимог чинного законодавства.

У практичній діяльності за допомогою якісної організації аудиту реалізується одна з найважливіших функцій управління – функція незалежного фінансового контролю (експертизи) фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва. Організація та проведення аудиту також суттєво змінюються. Тепер аудитор оцінює не лише роботу обліковців, а і якість алгоритмів обробки даних, реалізованих у комп'ютерних програмах.

Ключові слова: аудит, організація аудиту, аудитор, внутрішній аудит, управління, підприємство.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах особливого значення набуває проблема вдосконалення методів господарського управління. Її вирішення нерозривно пов'язане із забезпеченням високого рівня достовірності інформації, на підставі якої приймаються управлінські рішення. Одним із важливих джерел такої інформації для багатьох економічних суб'єктів є фінансова звітність підприємств, установ, організацій. У зв'язку з цим суспільство зацікавлене у створенні та функціонуванні дієвої системи фінансового контролю, зокрема, такого її елемента, як аудит. Аудит – це системний процес отримання та оцінки об'єктивних даних про економічні дії та події, спрямований на встановлення ступеня їх відповідності певному критерію та надання результатів зацікавленим користувачам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вдосконалення бухгалтерсь-

кого обліку і аудиту в Україні вирішують вчені Білуха М.Т., Бачинський В.І., Бутинець Ф.Ф., Валуев Б.І., Голов С.Ф., Гуцайлюк З.В., Давидов Р.М., Дорош Н.І., Єфіменко В.І., Зубілевич С.Я., Мних Є.В., Пархоменко В.М., Петрик О., Рудницький В.С., Сопко В.В., Шкарабан С.І., Усач Б.Ф. та інші.

Дослідженням проблемних питань внутрішнього аудиту присвячують свої роботи науковці різних країн світу: Р.А. Алборов, В.Д. Андреев, К.Б. Ахмеджанов, А.С. Бакаєв, Е. Бірімкулов, В.В. Бурцев, Ф.Ф. Бутинець, Є.І. Волошина, Л.Т. Гіляровська, Д.І. Дема, Ф.Л. Дефліз (P.L. Defliese), Г.Р. Дженік (H.R. Jaenicke), Л.Н. Добіна, Н.І. Дорош, Л. Драгун, Л.М. Калістратов, О.І. Кіреєв, М.Д. Корінко, Я.С. Ларіна, П.М. Майданевич, С.В. Мочерний, В.М. О'Рейлі (V.M. O'Reilly), В.П. Пантелєєв, О.С. Полетаєва, П.Г. Пономаренко, А.Ж. Пшенична,

О.Ю. Редько, О.Б. Ретюнських, Дж. Робертсон (J. Robertson), К.С. Саєнко, М.Г. Сичов, А.М. Сонін, Л.О. Сухарева, Г.Г. Титова, О.А. Устинко, Т.В. Фоміна, М.Б. Хірш (M.B. Hirsch) та інші. Не дивлячись на певну опрацьованість зазначеної проблеми, залишаються без детального розгляду питання організації проведення аудиту на підприємстві.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є розкриття сутності та удосконалення організації проведення аудиту на підприємстві, а також процес отримання та оцінки об'єктивних даних про економічні дії та події, спрямовані на встановлення ступеня їх відповідності певному критерію та надання результатів зацікавленим користувачам.

Виклад основного матеріалу. Аудиторську перевірку достовірності фінансової звітності та виконання аудиторами (аудиторськими фірмами) супутніх аудиту послуг здійснюють за допомогою методичних прийомів, які є важливими елементами процесу аудиту. Для більш повного розкриття змісту аудиторського процесу необхідно з'ясувати ступінь залежності між його елементами. Процедура аудиту складається, з одного боку, з набору методичних прийомів, а з іншого – з безпосередньої дії аудитора.

До конкретної аудиторської процедури можуть входити один, два або більше методичних прийомів, які застосовують у певній послідовності.

Аудиторський процес, безумовно, характеризується його стадіями та етапами [4, 5 с. 29-30]. Виділяють наступні стадії процесу аудиту: початкова, дослідна, завершальна. При визначенні етапів процесу аудиту необхідно виходити не з періоду виконання кожного етапу, а з окремого моменту його розвитку [6, с.127].

Першим етапом на початковій стадії процесу аудиту є вибір суб'єкта перевірки, ознайомлення з його бізнесом та станом обліку. Цей етап характерний для всіх підходів до аудиторської перевірки. У вітчизняній практиці, як свідчить робота аудиторів (аудиторських фірм), вибір суб'єкта перевірки здебільшого здійснюється самими аудиторами або аудиторськими фірмами через рекламу, оголошення в періодичних виданнях,

по радіо, телебаченню. Зарубіжні аудиторські фірми широко використовують для вибору фірм-клієнтів листи-зобов'язання. Після відповіді клієнта на лист-зобов'язання із запрошенням для проведення аудиту керівник аудиторської фірми виїжджає на місце перевірки. Важливим моментом на цьому етапі аудиторського процесу є також ознайомлення з бізнесом клієнта. Збір інформації про бізнес клієнта необхідний, щоб правильно інтерпретувати значення аудиторських доказів, одержаних у процесі аудиту. Знання бізнесу клієнта вимагає від аудитора детального вивчення видів діяльності та галузевих особливостей організації і технології виробництва. Галузеві особливості окремих видів діяльності суб'єктів перевірки суттєво впливають не тільки на організацію обліку, а й на порядок включення витрат у собівартість продукції, робіт (послуг) та формування фінансових результатів. Крім цього, аудитор повинен добре володіти нормативною базою, яка регулює діяльність та систему обліку підприємств різних галузей народного господарства. Вивчення бізнесу клієнта дозволяє аудитору обрати правильний напрямок при перевірці підприємств, які одночасно займаються кількома видами діяльності (наприклад, виробництвом, торгівлею, будівництвом тощо).

На другому етапі початкової стадії процесу аудиторської перевірки аудитор знайомиться з статутом підприємства, його установчими документами та правовими зобов'язаннями. Аудитор, перевіряючи дату реєстрації підприємства, склад засновників, особливу увагу має приділити предмету і видам діяльності, передбаченими статутом. Це при подальшій перевірці дозволяє йому визначити законність здійснення тих чи інших господарських операцій. Важливо також проконтролювати наявність ліцензій на окремі види діяльності та реалізацію окремих видів товарів. Аудитор повинен дослідити і вивчити систему бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю клієнта для того, щоби з'ясувати, як опрацьовується бухгалтерська інформація і мати певне уявлення про надійність цих систем, оскільки ця інформація знаходить відображення у фінансовій звітності підприємства.

Система внутрішньогосподарського контролю може давати надійну фінансову інформацію, забезпечувати збереження активів суб'єкта перевірки. Якщо у клієнта достатньо надійна система внутрішнього контролю, то ризик контролю буде незначним, а кількість аудиторських доказів може бути значно меншою, ніж при слабкому внутрішньому контролі. Крім цього, оцінка внутрішнього контролю і ризику дозволяє аудиторю виявляти конкретні контрольні моменти і знижує ймовірність того, що наявні помилки не будуть виявлені. Дослідження системи обліку та оцінку внутрішнього контролю та ризику аудитор здійснює за допомогою дослідження організаційних структур, що діють на підприємстві, посадових інструкцій, бесід з керівництвом і працівниками клієнта, ознайомлення з документообігом, спостереження за роботою менеджерів і внутрішніх аудиторів та ін. Основною метою оцінки системи внутрішнього контролю підприємства є створення основи для планування аудиту та визначення часу й обсягу аудиторських процедур, а також суми оплати за надані послуги. Виходячи з наведеного, логічним є виділення робіт та визначення їх обсягу, узгодження суми оплати та складання угоди як окремого етапу процесу аудиту.

В угоді на аудиторську перевірку зазначаються не тільки види послуг, час проведення аудиту, сума оплати, а й обов'язки та права як виконавця, так і замовника. Завершальним етапом початкової стадії процесу аудиту є складання плану та робочої програми. Наведені вище етапи процесу аудиторської перевірки є передумовою для складання загального плану і робочої програми аудиту. Плани мають бути складені так, щоб вони передбачали: одержання відомостей про облікову систему контролю клієнта, політику і процедури внутрішнього контролю; визначення очікуваного рівня довіри внутрішньому контролю; визначення і програмування змісту, часу і обсягу процедур, які підлягають контролю; координацію виконуваних робіт [7, с. 664]. Для формування плану аудиту із врахуванням одержаної інформації на попередніх етапах процесу аудиторської перевірки аудитор складає у письмовій формі робочу програму. Аудиторська програма включає перелік конкретних про-

цедур, спрямованих на одержання доказів щодо достовірності інформації у фінансовій звітності підприємств. У програмі визначають аудиторські завдання для кожного напрямку дослідження і вона може слугувати інструкцією молодшим аудиторам та бути використана як засіб контролю за своєчасністю і якістю виконаних ними робіт.

На стадії дослідження в умовах підтверджуючого аудиту доцільно виділити такі етапи процесу аудиту: перевірка господарських операцій і облікових записів; коригування плану і робочої програми; перевірка (аналіз) фінансової звітності та збір аудиторських доказів.

Завершальний етап процесу аудиту на стадії дослідження доцільно назвати – перевірка (аналіз) статей фінансової звітності [4, с. 53]. У зарубіжній економічній літературі цей етап часто називають "перевірка окремих елементів сальдо". Основним завданням цього етапу є одержання достатнього обсягу додаткових доказів для визначення того, наскільки об'єктивно відображено сальдо окремих рахунків у балансі та інших формах фінансової звітності. Характер і обсяг цієї роботи значною мірою залежать від виявлених доказів на попередніх етапах. Для виконання завдань, поставлених на етапі перевірки (аналізу) фінансової звітності, у практиці аудиту застосовують аналітичні процедури і процедури перевірки окремих статей балансу [9, с. 25]. На завершальній стадії процесу аудиту виділяють три етапи: оцінка й аналіз результатів перевірки; складання звіту, підготовка пропозицій і ознайомлення з ними замовників; написання аудиторського висновку і оформлення та підписання акту виконаних робіт. Після складання висновку аудитор оформляє і підписує разом із замовником акт виконання робіт, що є завершальним етапом процесу аудиту.

Висновки. Розглянуті вище етапи характеризують процес аудиту фінансової звітності. Проте, аудиторські фірми, крім цього, надають послуги різного роду: аналіз фінансової звітності, відновлення обліку і складання звітності, консультації з економіко-правових питань, оподаткування тощо. Виходячи з характеру цих послуг, будуть змінюватись не тільки методика та процедури аудиту, а й етапи виконання цих процесів.

Таким чином, за допомогою якісна організація аудиту дозволяє реалізувати одну з найважливіших функцій управління – функ-

цію незалежного фінансового контролю (експертизи) фінансово-господарської діяльності суб'єктів підприємництва.

Список літератури

1. Положення про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку. Затв. Міністерством фінансів України №88 // Бухгалтерський облік і аудит. -1995. -№2. -с. 38-39.
2. Про аудиторську діяльність: Закон України. -1993. -№23. З наступними змінами і доповненнями - 2012. -№5463-VI.
3. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07. 99р. №996-XIV. З наступними змінами і доповненнями -2014. -№1669-VII.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене наказом МФУ від 20.10. 99р. №246, зареєстрованим у МЮУ 02.11. 99р. №751/4044 .
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджене наказом МФУ від 31.12. 99р. №318, зареєстрованим у МЮУ 19.01. 2000р. №27/4248 (із змінами і доповненнями).
6. Немченко В.В. Аудит (Основи державного, незалежного професійного та внутрішнього аудиту) : підручник / за ред. д.е.н. проф. Немченко В.В. та Редько О.Ю. – К. : ЦУП, 2012. – 536 с.
7. Огійчук М.Ф. Аудит : організація і методика : навчальний посібник / М.Ф.Огійчук, І.Т.Новіков, І.І.Рагуліна – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : Алерта, 2012. – 664 с
8. Павлова Г.Є. Фінансовий облік активів аграрних підприємств / Г.Є.Павлова, О.В. Чернецька. Навч. посіб. –Вид. 1-е.- Дніпропетровськ, 2011. –812с.
9. Приходько І.П. Навчальний посібник Облік і аудит: питання та відповіді / Г.Є Павлова, О.В. Чернецька, О.М. Губарик, Т.М. Саванчук, О.Л. Беєєда. Дніпропетровськ Біла К.О., 2013 – с.402

Summary. Development of Ukraine at the present stage is characterized by the emergence of a market economy and integration into the system of international economic relations. To economic development attracted foreign and domestic investments, loans held securities issuance and more. Members of these processes need accurate and unbiased information on financial and property status, prospects and financial stability of the entity.

Ukraine's transition to a market economy found a need for a new economic institutions that govern the relationship between various business entities, including rightful place in auditing institutions. Audit as a test of public accounting gaining weight and social necessity.

The article deals with the organization of the company and audit features independent auditor's opinion on the reliability of accounting data and financial statements in all material aspects, as well as its compliance conceptual framework that is used in its preparation. In addition, auditors provide a set of related audit services that require a wide range of knowledge and skills in management and organization of financial activities in accordance with the applicable law.

In practice using quality of auditing implemented one of the most important management functions – function independent audit (examination) finansova hospodarska activity and business entities. Organizing and conducting audit also significantly changed. Now auditors assess not only the work of accountants, and the quality of data processing algorithms implemented in computer programs.

Audit methodology – a sequence and order of application of the individual methods of the audit and its organization in order to establish the objective truth about the audited information and bring this truth through the auditor's report to the users of financial reporting and auditing. The sequence of the audit consists of a number of actions: the collection and analysis of information necessary to assess the validity buhgalterskogo accounting; profile definition and scope of activities of the enterprise; audit planning and follow-up of the audit; Estimation vnutrenigo economic control, analysis of indicators of balance and other financial reporting data, verification of compliance buhgalterskogo records in compliance with the current legislation.

Key words: *audit, organization audit, the auditor inner audit, management, enterprise.*

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 330.43

Шведюк В.А.
к.э.н., доцент, ТГАТУ
Кибенко В.А.

к.э.н., доцент кафедры „Учет и аудит”, КГМТУ

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ ИЗУЧЕНИЯ И ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье проведен анализ экономико-математического моделирования как способа изучения и оценки хозяйственной деятельности. Предложена необходимость упрощения изучаемого объекта, исключения и анализа некоторых его второстепенных особенностей с тем, чтобы подвести эту упрощенную систему под класс уже известных структур, поддающихся математическому описанию и анализу.

Ключевые слова: модель, моделирование, анализ, процесс, функция, фактор, статистика, отклонения факторов.

Постановка проблемы. В анализе экономического состояния и предприятия, и более крупного субъекта национального хозяйства применяется расчленение проблемы или ситуации на более мелкие вопросы. Это позволяет применить к исследованию логическую процедуру, которая представляет собой моделирование. Экономико-математическое моделирование экономических явлений и процессов является важным инструментом экономического анализа. Оно позволяет получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи.

Анализ последних исследований и публикаций. Отечественные и зарубежные экономисты активно занимаются изучением этой проблемы: Губина В.Е., Андреева Г. И., Басовский Л.Е., Герасимов Б.И., Хмеленко Г.Г., Спиридонов С.П., Шеремет А.Д. и др. Однако часто возникает ситуация, когда изучаемая экономическая система имеет слишком сложную структуру, еще не разработаны такие математические методы, схемы, которые охватывали бы все основные особенности и связи подобной системы, например такой, как экономика предприятия в целом, в ее динамике и развитии.

Поэтому, возникает необходимость упрощения изучаемого объекта, исключения и анализа некоторых его второстепенных особенностей с тем, чтобы подвести эту упрощенную систему под класс уже известных структур, поддающихся математическому описанию и анализу. При этом степень упрощения должна быть такой, чтобы все существенные для данного экономического объекта черты в соответствии с целью исследования были включены в модель

Целью статьи является рассмотреть экономико-математическое моделирование как способ изучения и оценки хозяйственной деятельности.

Основной материал исследования. Математическое моделирование экономических явлений и процессов является, как указывалось выше, важным инструментом экономического анализа. Оно позволяет получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи.

Экономико-математическая модель должна быть адекватной действительности, отражать существенные стороны и связи изучаемого объекта [5]. Отметим принципиальные черты, характерные для построения экономико-математической модели любого

вида. Процесс моделирования можно условно подразделить на три этапа:

1) анализ теоретических закономерностей, свойственных изучаемому явлению или процессу, и эмпирических данных о его структуре и особенностях; на основе такого анализа формируются модели;

2) определение методов, с помощью которых можно решить задачу;

3) анализ полученных результатов.

Важным моментом первого этапа моделирования является четкая формулировка конечной цели построения модели, а также определение критерия, по которому будут сравниваться различные варианты решения. В экономическом анализе такими критериями могут быть:

- наибольшая прибыль;
- наименьшие издержки производства;
- максимальная загрузка оборудования;
- производительность труда и др.

В задачах математического программирования такой критерий отражается целевой функцией [2]. Например, необходимо проанализировать производственную программу выработки продукции с целью выявления резервов повышения прибыли в результате структурного сдвига в ассортименте. Критерием оптимальности в данном случае при построении экономико-математической модели выступает максимум прибыли. Уравнение целевой функции будет иметь вид (1):

$$L = \sum_{j=1}^n \Pi_j \cdot x_j \quad (1)$$

где x_j - количество производимой продукции (т, шт., и т.д.) i - то вида;

Π_j - прибыль, получаемая от производства единицы продукции j - го вида.

При постановке задач математического программирования обычно предполагается ограниченность ресурсов, которые необходимо распределить на производство продукции. Поэтому очень важно определить, какие ресурсы являются решающими для изучаемого процесса и в то же время лимитирующими, каков их запас. Если все виды производственных ресурсов, к которым относятся сырье, трудовые ресурсы, мощность оборудования и др., используются для вы-

пуска продукции, то необходимо знать расход каждого вида ресурса на единицу продукции.

Все ограничения, отражающие экономический процесс, должны быть непротиворечивыми, т.е. должно существовать хотя бы одно решение задачи, удовлетворяющее всем ограничениям.

В качестве ограничений при построении экономико-математической модели выступает система неравенств, имеющая следующий вид (2):

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot x_j \leq w_i \quad (2)$$

где a_{ij} - норма расхода i -го производственного ресурса на производство единицы j - го вида продукции;

w_i - запасы i -го вида производственного ресурса на рассматриваемый период времени.

Не для всякой экономической задачи нужна собственная модель. Некоторые процессы с математической точки зрения однотипны и могут описываться одинаковыми моделями.

Вторым этапом моделирования экономических процессов является выбор наиболее рационального математического метода для решения задачи. Лучшей моделью является не самая сложная и самая похожая на реальное явление или процесс, а та, которая позволяет получить самое рациональное решение и наиболее точные экономические оценки. Излишняя детализация затрудняет построение модели, часто не дает каких-либо преимуществ в анализе экономических взаимосвязей и не обогащает выводов. Излишнее укрупнение модели приводит к потере существенной экономической информации и иногда даже к неадекватному отражению реальных условий.

Третьим этапом моделирования является всесторонний анализ результата, полученного при изучении экономического явления или процесса. Окончательным критерием достоверности и качества модели являются: практика, соответствие полученных результатов и выводов реальным условиям производства, экономическая содержательность полученных оценок. Если полученные ре-

зультаты не соответствуют реальным производственным условиям, то необходим экономический анализ причин несоответствия. Такими причинами могут быть: недостаточная достоверность информации, а также несоответствие используемых математических средств и схем особенностям и сущности изучаемого экономического объекта. После того, как причина определена, в модель должны быть внесены соответствующие коррективы, и решение задачи повторяется [3].

Таким образом, экономико-математическое моделирование работы предприятия, фирмы должно быть основано на анализе его деятельности и, в свою очередь, обогащать этот анализ результатами и выводами, полученными после решения соответствующих задач [1].

Построение, или моделирование, конечной факторной системы для анализируемого экономического показателя хозяйственной деятельности можно осуществить как формальным, так и эвристическим путем на основе качественного анализа сущности экономического явления, отражаемого через данный результативный показатель. Моделирование факторной системы основывается

$$y = \frac{x_1}{x_2}; y = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{x_{i+1}}; y = \frac{x_1}{\sum_{i=1}^n x_i}; y = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{\sum_{i=1}^m x_i} \quad (5)$$

где y - результативный показатель (исходная факторная система),

x - факторы (факторные показатели).

Таким образом, сложный процесс формирования уровня изучаемого показателя хозяйственной деятельности может быть разложен различными приемами на его составляющие (факторы) и представлен в виде модели детерминированной факторной системы [4].

В экономических исследованиях нашли применение следующие математико-статистические методы стохастического моделирования хозяйственных явлений и процессов: оценка связи и корреляции между показателями; оценка статистической значимости связей; регрессионный анализ; выявление параметров периодических колебаний экономических показателей; группировка многомерных наблюдений; дисперсионный анализ; современный факторный (ком-

на следующих экономических критериях выделения факторов как элементов факторной системы: причинности, достаточной специфичности, самостоятельности существования, учетной возможности [6]. С формальной точки зрения, факторы, включаемые в факторную систему, должны быть количественно измеримыми.

В детерминированном моделировании факторных систем можно выделить небольшое число типов конечных факторных систем, наиболее часто встречающихся в анализе хозяйственной деятельности:

1) аддитивные модели (модели сложения), в которых присутствуют знаки «+» и/или «-» (4):

$$y = \sum_{j=1}^n x_1 + x_2 + \dots + x_n \quad (3)$$

2) мультипликативные модели (5):

$$y = \prod_{i=1}^n x_1 \cdot x_2 \cdot \dots \cdot x_n \quad (4)$$

3) кратные модели (частный случай мультипликативной модели):

понентный) анализ; трансформационный анализ.

Можно выделить следующие наиболее типичные классы задач в экономическом анализе: изучение наличия, направления и интенсивности связи экономических показателей; ранжировка и классификация факторов экономических явлений; выявление аналитической формы связи между показателями; сглаживание (выявление тренда) динамики изменения уровня показателей; выявление параметров закономерных периодических колебаний уровня показателей; ранжировка и классификация хозяйств (предприятий, фирм и подразделений); изучение размерности (сложности, многогранности) экономических явлений; выявление наиболее информативных (обобщающих) синтетических показателей; изучение внутренней структуры связей в системе экономических по-

казателей; сравнение структуры связей в разных совокупностях [7].

С развитием применения методов современного факторного анализа связана также возможность эффективного решения следующих трех обобщенных статистических задач экономического анализа: изучение внутренней структуры связей в системе показателей, изучение размерности описания экономического явления, выявление более информативных показателей. Хотя эти задачи можно решить методами корреляционного и регрессионного анализа, при экономическом анализе их следует решать на основе методов современного факторного анализа.

Изучение внутренней структуры связей в системе показателей имеет большое аналитическое значение, так как позволяет познавать механизм функционирования экономического объекта, что является целью большинства задач экономического анализа. Решение этой проблемы на основе результатов корреляционного анализа (матриц коэффициентов корреляции) связано с большими трудностями, особенно при большом наборе показателей. Невозможно проследить за относительно длинными цепями связей между явлениями, чтобы выявить общие причины этих связей. Современный факторный анализ выявляет в виде синтетических факторов главные причины формирования данной системы связей между показателями и позволяет познавать структуру этих связей, прослеживая связи экономических показателей с синтетическими факторами.

Выводы. Математические методы в экономике — научное направление в экономи-

ке, позволяющее анализировать и прогнозировать состояния экономических процессов с помощью математических и эконометрических методов.

Выявление при помощи современного факторного анализа синтетических факторов, которые описывают основную информацию о поведении данной системы экономических показателей, решает проблему размерности описания экономических явлений. Включение новых показателей в анализ целесообразно только в том случае, если они содержат дополнительную существенную информацию о функционировании экономических систем, так как сбор и обработка информации для составления новых показателей связаны с материальными и трудовыми затратами.

При наличии математической модели мы избавляемся от необходимости дорогостоящих экспериментов, как правило, сопровождаемых многократными пробами и ошибками. Это можно делать на модели, которую, условно говоря, можно резать и перекраивать неоднократно без всяких капиталовложений. Это одно достоинство модели. Другое заключается в том, что формализация дает возможность сформулировать реальную задачу как математическую и позволяет воспользоваться для анализа универсальным и мощным математическим аппаратом, который не зависит от конкретной природы объекта.

Все эти меры способствуют повышению оперативности и точности полученных данных, что в будущем обеспечит эффективность принятия управленческих решений.

Список литературы:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: практикум. [Текст] / О.В. Губина, В.Е. Губин 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2012. - 192 с. 978-5-8199-0320-9.
2. Андреева Г. І. Економічний аналіз [Текст]: навч.-метод. посібник / Г. І. Андреева. - К. : Знання, 2008. - 263 с. - (Серія "Вища освіта XXI століття"). - ISBN 978-966-346-365-0.
3. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л.Е. Басовский, А.М. Лунова, А. Л. Басовский. - М.: Инфра-М, 2008. - 222 с. ISBN 978-5-16-001285-8.
4. Герасимов Б.И., Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст] / Б.И. Герасимов, Т.М. Коновалова, С.П. Спиридонов, Н.И. Саталкина. - Тамбов: ТГТУ, 2008. - 160 с. - ISBN 978-5-8265-0722-3.
5. Петряева З. Ф. Організація і методика економічного аналізу: навч. посіб. [Текст] / З.Ф. Петряева, Г.Г. Хмеленко. - Х.: ХНЕУ, 2008. - 240с.
6. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств. [Текст] / Г.В. Савицька. - К.: Знання, 2004. - 654 с.
7. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Текст] /А.Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 352с. ISBN: 978-5-16-004550-4.

Summary. *In the article the analysis of economic-mathematical modeling as a method of analysis and assessment of economic activity. Suggested the need to simplify the studied object, exceptions and analysis of some of its minor features in order to bring this simplified system under the class of already known structures that are amenable to mathematical description and analysis. Mathematical modeling of economic phenomena and processes is an important tool of economic analysis. It allows you to get a clear view of the object under study, characterize and quantitatively describe its internal structure and external relations. In the formulation of problems of mathematical programming is usually assumed limited resources that must be allocated to the production. It is therefore very important to determine what resources are crucial for the studied process and at the same time limiting what their stock. If all types of industrial resources, which include raw materials, labor, power and equipment, etc. that are used for production, it is necessary to know the consumption of each type of resource per unit of output. All restrictions, reflecting the economic process must be consistent, i.e. there must exist at least one solution that satisfies all constraints. Economic-mathematical modeling of the enterprise, companies must be based on an analysis of its activities and, in turn, enrich the analysis of the results and conclusions obtained after solving the corresponding problems. With the development of the application of modern methods of factor analysis involves the ability to effectively address the following three statistical problems of economic analysis: the study of the internal structure of relations in the system of indicators, the study of the dimension of the description of economic phenomena, revealing more informative indicators. Although these tasks can be solved by the methods of correlation and regression analysis, the economic analysis should be solved on the basis of modern methods of factor analysis. All these measures will increase the efficiency and accuracy of the obtained data, which in the future will ensure the effectiveness of managerial decision-making.*

Keywords: *model, modeling, analysis, process, function, factor, statistics, deviation factors.*

**Вимоги до статей, що друкуються
у “Збірнику наукових праць Таврійського державного
агротехнологічного університету (економічні науки)”**

Збірник призначений для фахівців, які цікавляться теоретичними та прикладними проблемами економіки, фінансів і кредиту, обліку і аудиту, менеджменту та маркетингу мікро-, мезо- та макрорівня національної та міжнародної економіки. Збірник надає можливість вченим та здобувачам наукових ступенів провести публічну апробацію, а науковій спільноті – ознайомитися з останніми результатами досліджень теоретичних і прикладних проблем національної та міжнародної економіки.

"Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)" входить до переліку фахових видань Вищої атестаційної комісії у галузі економічних наук (рішення ВАК № 1-05/1 від 10.02.2010 р.).

Збірник виходить 4 рази на рік. Останні дати подання статей:

№1 – до 1 березня;

№2 – до 1 травня;

№3 – до 1 жовтня;

№4 – до 1 грудня.

Для участі у формуванні збірника наукових праць необхідно подати:

1. Електронний варіант статті, оформлений відповідно до наведених нижче вимог, виконаний у редакторі MS Word.

2. Рецензію доктора наук (за тематикою статті) – для авторів без вченого ступеня. Відсканований документ повинен містити підпис рецензента, засвідчений печаткою установи, в якій він працює.

3. Файл із відомостями про автора (прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи, поштова адреса для пересилання авторського примірника, контактні телефони, адреса електронної скриньки) та інформацією про кількість примірників і необхідність поштової пересилки.

4. Електронні копії анотації англійською мовою у форматах *jpeg* (сканована копія) та *doc* (у редакторі MS Word), завірену професійним перекладачем або викладачем англійської мови зі знанням економічної термінології.

5. Електронну копію платіжних документів (оплата здійснюється після прийняття позитивного рішення щодо друку статті).

Пакет перерахованих вище матеріалів надсилається на електронну скриньку:

nnitsau@gmail.com.

Структура статті:

1. Індекс УДК.

2. Прізвище та ініціали автора.

3. Відомості про автора – науковий ступінь, вчене звання, посада та місце роботи автора (повністю без абревіатур).

4. Назва статті (до десяти слів).

5. Анотація мовою статті (від 300 до 500 знаків)

6. Ключові слова мовою статті (не менше шести слів або словосполучень).

7. Текст у структурованому вигляді із виділенням наступних елементів:

7.1 Постановка проблеми (постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями);

7.2 Аналіз останніх досліджень і публікацій (аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття);

7.3 Формулювання цілей статті (постановка завдання);

7.4 Виклад основного матеріалу (виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів);

7.5 Висновки (висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку).

8. Список літератури (мовою оригіналу). Бібліографічний опис літературних джерел оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання» (Приклади оформлення бібліографічного опису наведено в «Бюлетені ВАК України. – 2009. – № 5. – С. 26-30.)

9. Дані про автора та анотація англійською мовою:

- Прізвище автора;
- Науковий ступінь автора, вчене звання, посада;
- Організація, в якій виконувалось дослідження;
- Назва статті;
- Розширена анотація (від 1600 до 1800 знаків) містить наступні розділи: постановка завдання, результати дослідження, висновки;
- Ключові слова;

10. Вказати назву рубрики, в якій має бути надрукована стаття – відповідає назві однієї з наукових спеціальностей галузі "Економічні науки":

08.00.01 - Економічна теорія та історія економічної думки

08.00.02 - Світове господарство і міжнародні економічні відносини

08.00.03 - Економіка та управління національним господарством

08.00.04 - Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

08.00.05 - Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка

08.00.06 - Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища

08.00.07 - Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика

08.00.08 - Гроші, фінанси і кредит

08.00.09 - Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)

08.00.10 - Статистика

08.00.11 - Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Технічні вимоги до оформлення статті:

- Приймаються статті, написані однією із трьох мов: українською, російською, англійською.
- Назва файлу зі статтею – прізвище автора.
- Формат сторінки – А4.
- Поля з усіх боків – 2 см.
- Всі сторінки мають бути у книжковій орієнтації.
- Обсяг статті – не менше шести друкованих сторінок.
- Окремі елементи статті:
 - Індекс УДК - Times New Roman, 12, напівжирний, вирівнювання ліворуч, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Прізвище та відомості про автора (авторів) - Times New Roman, 12, курсив, вирівнювання праворуч, інтервал – 1,0;
 - Порожній рядок;
 - Назва статті - Times New Roman, 16, великими літерами, напівжирний, вирівнювання по центру, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0 см;
 - Порожній рядок;
 - Анотація та ключові слова - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см;

- Порожній рядок;
 - Текст статті - Times New Roman, 14, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,5, абзацний відступ – 1,25 см, назви підпунктів виділяються напівжирним шрифтом;
 - Порожній рядок;
 - Список літератури – Arial Narrow, 10, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 0,5 см, слова "Список літератури" виділяються напівжирним шрифтом;
 - Порожній рядок;
 - Дані про автора та анотація англійською мовою - Times New Roman, 10, курсив, вирівнювання по ширині, інтервал – 1,0, абзацний відступ – 1,25 см)
- Оформлення таблиць:

Таблиця 1

Назва таблиці

- Оформлення ілюстрацій:

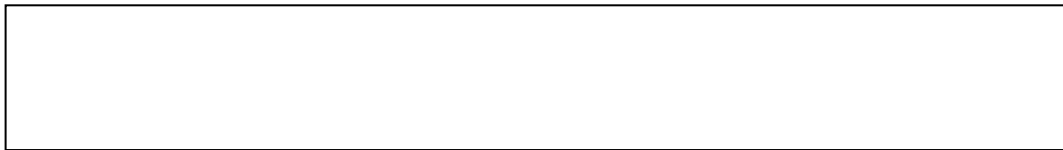


Рис. 1. Назва рисунку.

- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Word і нумеруються з правого боку:

Формула (1)

- Абзаци позначати тільки клавішею "Enter", не застосовувати пробіли або табуляцію (клавіша "Tab").
- Посилання на літературу в тексті необхідно давати в квадратних дужках, наприклад, [3, с. 35; 8, с. 56-59], в яких перша цифра вказує порядковий номер джерела в списку літератури, а друга – відповідну сторінку в цьому джерелі; одне джерело (зі сторінкою) відокремлюється від іншого крапкою з комою.
- Всі статистичні дані мають бути підкріплені посиланнями на джерела.
- Всі цитати мають закінчуватися посиланнями на джерела.
- Посилання на підручники та науково-популярну літературу є небажаними.
- Назви праць у списку літератури розташовуються в порядку цитування.
- Скорочення слів і словосполучень, окрім загальноприйнятих, не допускається.

Редакція може відхилити статтю, якщо:

- відсутній повний пакет супровідних документів;
- оформлення статті не відповідає зазначеним вище вимогам;
- тематика статті не відповідає профілю видання;

- назва статті не відповідає змісту;
- стаття написана на низькому науковому рівні;
- матеріали повністю або частково публікувались раніше в інших виданнях або подані до розгляду редакціям інших журналів;
- стаття повністю або частково чужа (автор вчинив плагіат);
- матеріал має рекламний характер;
- порушена в статті проблема втратила актуальність.

Автори несуть відповідальність за точність наведених у статті термінів, прізвищ, даних, цитат, статистичних матеріалів тощо.

Усі матеріали, що надсилаються для публікації, проходять рецензування.

Рішення про публікацію статті приймає редколегія.

Рукописи, які відхилила редакційна колегія, авторам не повертаються.

Редакція залишає за собою право скорочувати, правити текст і змінювати назву статті.

Сподіваємося на плідну співпрацю!

Редакційна колегія Збірника наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)

Контактні дані:

Адреса: 72315, Україна, Запорізька область,
м. Мелітополь, пр-т Б. Хмельницького, 18,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
Факультет економіки та бізнесу.
моб. (096) 256-63-75 – Кальченко Сергій Володимирович
тел. (0619) 42-22-36 – Кальченко Сергій Володимирович
тел. (0619) 42-32-01 – Карман Сергій Вікторович
факс: (0619) 42-12-47
e-mail: nnitsau@gmail.com

Плату за публікацію статті направляти до фіз. особи Кальченко С.В. р/р 5168757225802125 у філіях КБ «ПриватБанк». Для осіб, що переводять гроші із інших банків, слід зазначити наступні реквізити: одержувач: ПРИВАТБАНК; найменування банку: приватбанк; номер рахунку: 29244825509100; МФО 305299; ЄДРПОУ 14360570; призначення платежу – Кальченку С.В. 5168757225802125