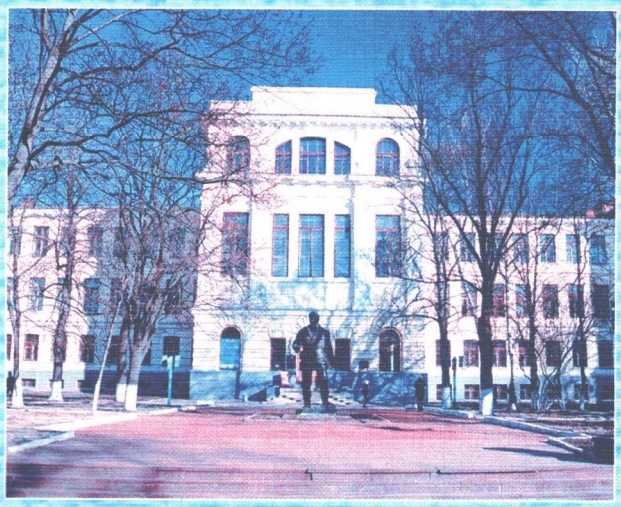
МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА



МАТЕРІАЛИ

Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції

"Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи"

8-22 листопада 2010 року

ТОМ 2

Харків - 2010

Міністерство аграрної політики України

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

МАТЕРІАЛИ

Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції

«Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи»

8-22 листопада 2010 року

ТОМ 2

Харків – 2010

УДК 631.115

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, проблеми, перспективи». У двох томах. Т. 2. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – 321 с.

Із надісланих матеріалів оргкомітетом до друку рекомендовано тези 169 доповідей від 202 авторів із 43 установ і організацій України та зарубіжжя.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Д.І. Мазоренко — ректор ХНТУСГ ім. Петра Василенка, член-кореспондент НААНУ, професор

С.М. Кваша — академік-секретар НААНУ, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААНУ

П.Т. Саблук — директор Національного наукового центру "Інститут аграрної економіки", академік НААНУ, доктор економічних наук, професор, Герой України

В.П. Галушко — директор ННІ бізнесу Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент ННАНУ

В.В. Снітинський — ректор Львівського національного аграрного університету, доктор біологічних наук, професор, академік НААНУ

В.М. Кюрчев — ректор Таврійського державного агротехнологічного університету, професор

Л.М. Тіщенко — перший проректор ХНТУСГ, доктор технічних наук, професор, член-кореспондент НААНУ

В.А. Войтов — проректор з наукової роботи ХНТУСГ, доктор технічних наук, професор

Т.Є. Піпіна — директор ННІ бізнесу і менеджменту ХНТУСГ, доцент

П.С. Березівський — декан економічного університету Львівського національного аграрного університету, доктор економічних наук, професор

Ш.І. Ібатуллін — декан економічного факультету Національного університету біоресурсів і природокористування України, доктор економічних наук, професор

С.В. Карман — декан факультету економіки та бізнесу Таврійського державного агроекологічного університету, кандидат економічних наук, доцент

В.Я. Амбросов — завідувач кафедри обліку і аудиту ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААНУ

В.М. Онегіна — завідувач кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ, доктор економічних наук, професор

Г.Є. Мазнєв — завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту, професор

І.О. Белебеха — доктор економічних наук, професор кафедри економіки та маркетингу ХНТУСГ

Т.Г. Маренич — доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту ХНТУСГ

© Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ, НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ, СПІВРОБІТНИКИ ЯКИХ БЕРУТЬ УЧАСТЬ У КОНФЕРЕНЦІЇ:

- ***ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України***
- ***Національний університет біоресурсів і природокористування України***
- ***Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка***
- ***«Інститут економіки та прогнозування НАН України»***
- ***Харківський регіональний інститут Національної Академії державного управління при Президентові України***
- ***Академія муніципального управління***
- ***Білоцерківський державний аграрний університет***
- ***Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету***
- ***Волинський національний університет ім. Лесі Українки***
- ***Департамент маркетингу роздрібного бізнесу ПАТ «ВіЕйБі Банк»***
- ***Державний економіко-технологічний університет транспорту***
- ***Дніпропетровська державна фінансова академія***
- ***Дніпропетровський державний аграрний університет***
- ***Донецький державний університет управління***
- ***Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського***
- ***Європейський університет, Львівська філія***
- ***Житомирський державний університет ім. І. Франка***
- ***Житомирський національний агроекологічний університет***
- ***Інститут агроекології та економіки природокористування НААН України***
- ***Інститут підготовки юридичних кадрів для Служби безпеки України Національної юридичної академії України ім. Я. Мудрого***
- ***Класичний приватний університет***

- ***Кременчуцький університет економіки, інформаційних технологій і управління***
- ***Львівський національний аграрний університет***
- ***Львівський національний університет імені Івана Франка***
- ***Мелітопольський інститут державного та муніципального управління***
- ***Миколаївський державний аграрний університет***
- ***Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи «Академія фінансового управління»***
- ***Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»***
- ***Національний університет харчових технологій***
- ***ПАТ «Мега Банк»***
- ***Подільський державний аграрно-технічний університет***
- ***Полтавська державна аграрна академія***
- ***Рада по вивченню продуктивних сил НАН України***
- ***Сумський національний аграрний університет***
- ***Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського***
- ***Харківська державна академія культури***
- ***Харківська державна зооветеринарна академія***
- ***Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва***
- ***Харківський національний університет внутрішніх справ***
- ***Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету***
- ***Чернігівський державний технологічний університет***
- ***Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауезова, Шинкент, Казахстан***
- ***ПФ НУБ і П України «Кримський агротехнологічний університет»***

Секція

Менеджмент, маркетинг, управління бізнесом

ПРОБЛЕМА НАУКОВО ОБҐРУНТОВАНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

БОВА Т.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ

Суть і значення інвестицій у сучасній галузі науки „Державне управління ” відображають виконувані ними функції.

Напрям інвестицій на збільшення реального капіталу суспільства (придбання машин, устаткування, модернізацію і будівництво будівель, інженерних споруд) сприяє збільшенню виробничого потенціалу економіки. Інвестиції у виробництво, в нові технології допомагають вижити в жорсткій конкурентній боротьбі (як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку), йти на крок вперед, мати можливість гнучкішого регулювання цін на свою продукцію і т.д.

У макроекономічному масштабі сьогоднішній добробут є значною мірою результатом учорашніх інвестицій, а сьогоднішні інвестиції, у свою чергу, закладають основи завтрашнього зростання валового внутрішнього продукту і, відповідно, вищого добробуту.

Таким чином, значення інвестицій не можна переоцінити, оскільки вони безпосередньо зумовлюють зростання економіки. Для економіки України, яка тривалий час перебувала в стані економічної кризи, інвестиції необхідні, перш за все, для її стабілізації, пожвавлення й піднесення.

На мікрорівні інвестиції необхідні, насамперед, для: розширення й розвитку виробництва; недопущення надмірного морального та фізичного зносу основних фондів; підвищення технічного рівня виробництва; підвищення якості та забезпечення конкурентоспроможності продукції конкретного підприємства; здійснення природоохоронних заходів; придбання цінних паперів і вкладення коштів в активи інших підприємств.

Зрештою, вони необхідні для забезпечення нормального функціонування економіки в майбутньому, стабільного фінансового стану і максимізації прибутку.

Таким чином, інвестиції є найважливішою економічною категорією і відіграють значущу роль як на макро-, так і на мікрорівні, насамперед для простого й розширеного відтворення, структурних перетворень, максимізації прибутку і на цій основі вирішення багатьох соціальних проблем.

До інвестиційної сфери входять: виробничі й невиробничі

об'єкти, що будуються; побудовані виробничі об'єкти, що знаходяться в експлуатації; об'єкти незавершеного будівництва; інвестиційні проекти на різних стадіях розробки; різні цінні папери; майнові і фінансові інвестиційні ресурси; інвестиційна інфраструктура; майнові й інші права на інвестиційні об'єкти та ресурси.

Інвестування як капітальні вкладення здійснюється в різних видах і формах на капітальне нове будівництво, технічне переозброєння й модернізацію, розширення, реконструкцію і т.д. Капітальні інвестиції – це витрати на придбання, створення (будівництво) об'єктів, споруд, інших основних засобів (основних фондів і необоротних матеріальних і нематеріальних активів). Витрати на придбання основних засобів (їх окремих частин), інших матеріальних і нематеріальних активів з метою їх подальшого перепродажу не належать до капітальних інвестицій.

До капітальних інвестицій належать інвестиції в основний капітал (основні засоби), в інші необоротні матеріальні активи; витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод і на суму яких збільшується первісна вартість основних засобів (капітальний ремонт об'єктів, споруд, машин і устаткування; інвестиції в необоротні нематеріальні активи, а також витрати на формування основного капіталу).

До інвестицій в основний капітал капітальні вкладення включають витрати на нове будівництво, реконструкцію, розширення й технічне переоснащення підприємств усіх видів економічної діяльності, що діють, витрати на будівництво об'єктів житлово-господарського призначення, витрати на придбання машин і устаткування без здійснення капітального будівництва.

До інвестицій в основний капітал належать витрати на будівельні роботи всіх видів; на монтаж устаткування; на придбання устаткування, яке потребує або не потребує монтажу, передбаченого в проекті на будівництво; на придбання виробничого інструменту й господарського інвентарю, яке не входить у собівартість будівництва; на інші капітальні роботи і витрати.

До інвестицій в основний капітал приватних підприємств і організацій належать кошти населення на будівництво власних об'єктів житла з надвірними господарськими спорудами.

Інвестиційна сфера є сукупністю інвестиційних економічних відносин із забезпечення розширеного відтворення галузей господарства. Її матеріальною основою є всі види інвестиційних ресурсів (природні, технічні, фінансові, інформаційні, трудові,

інтелектуальні та ін.), які можуть бути використані для інвестування в різні галузі економіки, включаючи вкладення коштів на розвиток власної матеріально-технічної бази.

Виходячи з позицій довгострокового економічного й соціального розвитку України, проблема науково обґрунтованої інвестиційної політики набуває важливого значення.

Інвестиційна політика має безпосередньо впливати на інвестиційний процес через пріоритетні напрями, розробку механізму залучення інвестицій на ці напрями. Питання розробки державної інвестиційної політики є ключовим, оскільки воно пов'язано з вирішенням проблем подолання економічної кризи, а дослідження сучасних особливостей інвестиційної діяльності різних господарюючих суб'єктів виступає одним з провідних напрямів розвитку сучасної науки.

Залучення і акумуляція всіх видів інвестиційних ресурсів дуже важливі для держави, оскільки від цього залежить не тільки економічне, а й політичне майбутнє. Тому найбільш актуальними для України є проблеми масштабів ресурсів і структури інвестиційної діяльності. Саме завдяки їх успішному впровадженню можна не тільки досягти короткострокового економічного успіху, а й закласти основу для формування позитивних довгострокових тенденцій розвитку національної економіки.

СУЧАСНИЙ СТАН НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ БАЗИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

БОНДАРЧУК Н.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
РАДА ПО ВИВЧЕННЮ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ
НАН УКРАЇНИ

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

В Україні формування нормативно-правової бази наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності незавершене і позбавлене

системного підходу, що підтверджує відсутність цілеспрямованої, послідовної державної політики у цих сферах і стримує створення інноваційної інфраструктури.

За підрахунками, законодавство, що стосується інноваційної діяльності, налічує 13 законодавчих актів, понад 50 нормативно-правових актів Уряду, близько 100 різноманітних відомчих документів.

Вихідні правові передумови державної інноваційної політики закладено в Конституції України. Крім Конституції України, норми щодо інноваційної діяльності містяться в багатьох актах різних галузей законодавства. Їх умовно можливо поділити на дві групи.

До першої групи належать акти законодавства, які визначають засади державної політики у сфері інноваційної діяльності. Законодавче забезпечення цієї сфери діяльності в Україні започатковано Законом України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності ".

До другої групи законодавчих актів належать такі, за якими інновації, науково-технічна й інноваційна діяльність є лише складником процесів функціонування соціально-економічних проблем країни.

Водночас, нормативно-правова база інноваційної діяльності є фрагментарною, суперечливою і неповною мірою відповідає засадам економіки, "що ґрунтується на знаннях ". До цього часу відсутні: достатня ефективність захисту прав інтелектуальної власності; не створені правові умови для функціонування венчурного капіталу як ринкового інституту; процедури створення окремих суб'єктів інноваційної діяльності безпідставно ускладнені.

Недосконалість правової бази посилює практика "призупинення " окремих статей чинних законів, що стосуються наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, законодавчими або ж підзаконними актами

Усе це зумовлює нестабільність законодавчого поля, призводить до відчутних втрат Державного бюджету (отже - суспільної інноваційної діяльності), не створює належних стимулів для інноваційної діяльності і не сприяє нарощуванню інвестицій в інноваційний процес і високотехнологічні виробництва. Недостатність нормативно-правового забезпечення супроводжується і недостатньою інфраструктурою інноваційної діяльності, яка представлена в Україні лише окремими типами інноваційних інститутів.

Водночас, некоректно зводити причини недостатнього розвитку

інноваційних інститутів лише до недостатнього нормативно-правового унормування їх діяльності. Причини є значно глибшими і полягають у загальній нерозвиненості ринкового середовища в Україні. Так, венчурний бізнес неможливий без розвинутого фондового ринку, оскільки венчурне фінансування спрямоване не на отримання певного відсотка на вкладений капітал, а на збільшення ринкової вартості венчурних компаній, де венчурний інвестор стає співвласником. Належне функціонування інноваційних інститутів не може бути забезпечене і без відповідного розвитку банківської системи, страхового ринку, пенсійних фондів тощо.

Життя показало, що для жодного з численних урядів нашої держави, визначені Верховною Радою України пріоритетні напрями, насправді, пріоритетами не були. Визначені законом пріоритетні напрями розвитку науки і техніки жодним з урядів нашої держави не сприймалися як пріоритети своєї діяльності в кращому випадку вони позиціонувалися як деяка внутрішня справа Міністерства науки і технологій, потім як один із не дуже істотних напрямів діяльності Міністерства освіти і науки України.

У кінцевому підсумку ми прийшли й до того, що Україна сьогодні - єдина країна Європи, в якій ніяк не стимулюються інвестиції в наукові дослідження та розробки, практично відсутній вплив держави на інноваційні процеси в економіці, внаслідок недостатньої підтримки держави продовжується деградація наукового потенціалу. Без вирішення цих проблем всі заклики про переведення економіки на інноваційний шлях розвитку будуть залишатися порожніми деклараціями, пустими розмовами.

Отже, в умовах нерозвиненості ринкового середовища в Україні складається структурна та функціональна неповнота інноваційної інфраструктури. Її повноцінний розвиток можливий лише в загальному контексті стимулювання ринкового середовища, створення сприятливих умов для розвитку ринкових інституцій, впровадження конкурентних засад у вітчизняну економіку.

З метою формування цілеспрямованої, послідовної державної інноваційної політики необхідним є забезпечення структурної повноти, комплексності і системності нормативно-правової і законодавчої бази інноваційного розвитку України.

Серед важливих державних заходів формування і реалізації ефективної інноваційної політики в Україні чільне місце відводиться створенню нового механізму визначення науково-технологічних та інноваційних пріоритетів.

МЕТОД ЕКСПЕРТНИХ ОЦІНОК В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

ВОЛКОВА І.М., К.Е.Н.,
ЖИТОМИРСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРОЕКОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В Україні індустрія маркетингових досліджень в аграрному секторі знаходиться на етапі формування. Так, замовлення на здійснення таких досліджень з метою виявлення загроз та потенційних можливостей розвитку нині надходять переважно від іноземних підприємств, що реалізують свою продукцію на вітчизняному ринку. Водночас, за оцінками експертів, попит на кваліфіковані маркетингові дослідження буде зростати в короткостроковій перспективі. З огляду на це, актуальним завданням є обґрунтування доцільності застосування маркетингових досліджень в сучасних умовах та, зокрема, одного з найбільш дієвих його інструментів – методу експертних оцінок.

Теоретико-методологічні та практичні питання організації та проведення маркетингових досліджень розглядаються у працях західних науковців, зокрема, Г. Армстронга, Т. Брауна, С Дібба, Ф. Котлера, М. Крофта, Н. Малхотри, Г. Черчіля. У вітчизняній економічній науці проблемам організації та здійснення маркетингових досліджень, зокрема, методом експертних опитувань присвячені праці таких економістів, як О Азарян, С. Гаркавенко, Н Писаренко, А. Старостіної, Т Циганкової та ін. Сучасні тенденції розвитку маркетингових досліджень в Україні досліджуються А Войчаком, О. Зозульовим, С. Ілляшенко, С. Косенковим, В. Ортинською, В. Полторак, А. Федорченко. Водночас варто зазначити, що зростаюча популярність та розширення сфер застосування методу експертних оцінок в Україні, зокрема, в аграрному секторі, зумовлює необхідність дослідження особливостей застосування даної методики в сучасних умовах.

Метою доповіді є визначення місця та значення методу експертних оцінок в системі сучасних методів маркетингових досліджень в аграрному секторі. Об'єктом дослідження є процес розробки та реалізації маркетингового дослідження за допомогою методу експертних оцінок. Реалізація поставленої мети була досягнута

за допомогою застосування абстрактно-логічного методу дослідження, зокрема, його прийомів аналогії та співставлення, індукції та дедукції, а також методу аналізу та синтезу.

Сучасні маркетингові дослідження включають в себе дві значні групи методів – кількісні та якісні. Кількісні методи передбачають застосування статистичного підходу до аналізу даних, отриманих в результаті їх проведення. До кількісних методів відносяться опитування за допомогою спеціально розроблених анкет, зокрема, телефонне, поштове, а також спостереження, holl-тест, home-тест. Якісні методи дослідження, на відміну від кількісних, спрямовані не на масовий збір даних, а на досягнення глибокого розуміння явищ та процесів, що досліджуються. Якісні методи дозволяють проаналізувати причинно-наслідкові зв'язки між явищами, внаслідок чого отримані результати дуже складно проаналізувати за допомогою звичайних статистичних методів обробки інформації.

Метод експертних оцінок є одним із найбільш ефективних якісних методів досліджень у сфері аграрного практичного маркетингу. В сучасних умовах застосування даного методу набуває особливої актуальності. Так, метод експертних оцінок широко застосовується з метою дослідження товарної політики підприємств, аналізу ефективності комунікаційних заходів, в т. ч. реклами, прогнозування тенденцій розвитку галузі або ринку, а також обґрунтування доцільності застосування інструментів соціального та політичного маркетингу (оцінка ефективності соціальних проектів та програм, дослідження іміджу певної політичної партії, об'єднання, руху).

Метод експертних оцінок – це процедура одержання емпіричної інформації через опитування відібраних спеціалістів-експертів, що базується на теоретичному аналізі та суб'єктивних, інтуїтивних думках експертів, з метою одержання узагальненої, інтегрованої оцінки або прогнозу щодо розвитку економічних, соціальних, політичних процесів [1]. Метод експертних оцінок представляється інтуїтивно-логічним аналізом проблем та можливостей, що не піддаються кількісній оцінці. Таким чином, експертна оцінка – це середньозважена узагальнена думка, що була отримана внаслідок узгодженості поглядів експертів.

Послідовність процесу здійснення маркетингового дослідження за допомогою методу експертних оцінок представлена на рис. 1.

Рис. Послідовність етапів реалізації методу експертних оцінок

Важливим етапом проведення дослідження є обґрунтування процедури роботи експертів. З огляду на два визначальні чинники, зокрема, чи працюють експерти разом або окремо, та чи працюють вони в один чи декілька турів, виділяють чотири таких процедури: «мозковий штурм», «лицем до лиця», разове анонімне опитування, «метод Дельфі» (табл.).

Таблиця

Характеристика основних процедур роботи експертів в процесі проведення маркетингового дослідження

Назва процедури	Характеристика
«Мозковий штурм»	Експерти працюють разом, обговорення здійснюється в один тур
«Лицем до лиця»	Експерти працюють разом в декілька турів
Разове анонімне опитування	Експерти працюють індивідуально
«Метод Дельфі»	Експерти працюють окремо в декілька турів

Перевагами застосування методу експертних оцінок є можливість оперативного визначення реакції цільових споживачів на комплекс маркетингу, що пропонується підприємством, зокрема, на товар, його назву, упаковку, позиціювання, ціну, рекламу, заходи стимулювання збуту.

Отже, роль методу експертних оцінок в системі маркетингових досліджень полягає в оцінці та обґрунтуванні маркетингових ситуацій з метою розробки довго - та короткострокових маркетингових стратегій. Застосування даного методу дозволяє аграрним підприємствам ідентифікувати проблеми та можливі загрози, підвищити ймовірність успіху розробленого комплексу маркетингу, а також знизити негативний вплив невизначеності зовнішнього середовища на маркетингову діяльність даних підприємств.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

ВОРОНКОВА А.А., ДОЦЕНТ, К.Е.Н.,
КОЛОМІЄЦЬН.О., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА ЗООВЕТЕРИНАРНА АКАДЕМІЯ,
ПАВЛІЧЕНКО В.М., СТ. УПОВН. ПОДАТКОВОЇ МІЛІЦІЇ

Поглиблення світової фінансово-економічної кризи, в черговий раз загострило проблему пошуку ефективних фіскальних інструментів подолання негативних тенденцій у соціально - економічному розвитку України. Коригувати потоки ринкового переливу капіталу, ініціювати необхідні соціально - економічні зрушення держава може за допомогою податкової політики, шляхом формування фінансового забезпечення тих чи інших видатків бюджету. Але сьогодні ще малодослідженими залишаються питання про те, як за допомогою податкової політики вирішити поточні економічні та соціальні проблеми в Україні, створивши одночасно сприятливі фіскальні умови для динамічного економічного розвитку на базі прогресивних інституційних і соціально – економічних трансформацій у перспективі. Ефективну роль в управлінні циклом ділової активності під час спаду економіки виконує узгоджена монетарна та фіскальна політики. У контексті фіскальної політики важливо акцентувати увагу на оподаткуванні прибутку підприємств, оскільки саме він має найбільший вплив на ефективність і стабільність розвитку національної економіки. Більше того, нагального конструктивного розв'язання потребує проблема пошуку ефективних податкових

інструментів під час світової економічної кризи, використання яких не тільки ґрунтувалося б на виконанні фіскальних завдань, але й забезпечило б досягнення пріоритетних регулюючих цілей. Ці аспекти формування та реалізації податкової політики в сучасних умовах утвердження ринкової економіки України розглядаються в нашій статті.

Нині існує значна кількість наукових досліджень проблем податкової політики України (В. Андрущенко, З. Варналій, В. Вишневський, В. Гейць, В.Горьовий, М. Долішній, Ю. Іванов, І. Луніна, М. Лендел, І, Лютий, Л. Максимова, П. Мельник, Г. Павленко, С. Слухай, А. Соколовська, В. Сутормінa, В. Тропіна, Д. Федорченко, Г.Филюк, Ф.Ярошенко та інших), а щодо вивчення цих питань в контексті поглиблення фінансово – економічної кризи, то вони потребують постійного дослідження.

Загальновизнано, що податкова політика є важливою складовою економічної політики держави, яка впливає на трансформацію ринкових структур у межах національної економіки. Однією з найбільш динамічних сфер державного регулювання сучасної економіки є оподаткування. Податки є головним фінансовим методом мобілізації ресурсів у державний та місцеві бюджети, стають не тільки головним джерелом формування державного бюджету, а й важливим джерелом радикальних змін, виконуючи роль фінансового регулятора виробництва, стають засобом забезпечення соціальної сфери.

Нині в умовах кризового стану економіки України, недоліки чинної податкової системи стали ще очевиднішими. Уряд намітив шляхи її реформування з урахуванням найкращого світового досвіду. Ярошенко Ф.О стверджує, що стійкого динамічного розвитку можна досягти тільки пройшовши етап «терпіння». Терпіння до відновлення фінансової системи України з ліквідацією «токсичних» активів, до боргових зобов'язань попередніх часів, до очікувань другої хвилі глобальної кризи, підвищення конкуренції на глобальних ринках. Враховуючи досвід Японії, Нідерландів, Польщі, багатьох інших країн світу, уряд намагається побудувати інноваційну модель системи державних фінансів, включаючи податкову складову, з метою істотного скорочення етапу «терпіння» в Україні та виходу на етап стійкого розвитку [5].

Постійне безсистемне вдосконалення податкової системи України, привело до прийняття великої кількості законів і підзаконних актів, які ускладнюють діяльність національної податкової служби. Настав час докорінних змін та прийняття єдиного закону – Податкового кодексу, що гармонізував би всю систему. Наприклад,

Ярошенко Ф.О виділяє такі недоліки чинної податкової системи:

- високий рівень податкового навантаження на економіку в цілому (в середньому за 2005-2009 роки з урахуванням платежів до позабюджетних фондів – 37,9% ВВП, зокрема у 2008-му - 39, 1%, 2009- му – 37,3%, для порівняння: в середньому по країнах ЄС – 12-34,4% , у т.ч. у Польщі – 35,8%, Чехії – 36,9%,Естонії – 33,1%, Латвії – 30,5 % , Болгарії – 43,2 %) та на бізнес: зокрема (ставка податку на прибуток в Україні становить 25% , у середньому по країнах ЄС – 12-18,9% у т.ч. у Польщі – 19%, Чехії – 20 %, Естонії – 21%, Латвії – 15%, Болгарії – 10%);

— відсутність економічно обґрунтованого балансу між фіскальною й регулюючою функціями податків, неефективна система державного податкового регулювання, її неузгодженість із завданнями економічної політики держави;

— велика кількість малоефективних податків та менша, ніж у європейських системах оподаткування, тривалість базових податкових;

— нестабільність податкового законодавства, яка обмежує можливість формування суб'єктами господарювання фінансової та економічної політики в середньо – й довгостроковому періодах;

— недосконала й витратна система адміністрування податків і зборів;

— низький рівень податкової культури, значне поширення схем мінімізації й ухилення від сплати податків;

— нераціональна система податкових пільг, що спричиняє порушення принципів справедливості в оподаткуванні та зниження фіскальної ефективності основних податків;

— нераціональна структура внесків до Пенсійного та інших державних фондів соціального призначення, наслідком чого є перекладання основного тягаря внесків на роботодавців. Існування чотирьох автономних фондів соціального страхування та диференційованих платежів до кожного з них призводить до збільшення витрат на адміністрування внесків, порівняно із запропонованим консолідованим варіантом їх сплати(єдиний соціальний внесок) [5].

Дискреційна фіскальна політика у кризовий період, поряд із свідомим скороченням податків та нарощуванням державних витрат, передбачає також проведення ефективної політики податкової амортизації (як правило, прискореної) Антициклічний ефект полягає в тому, що держава збільшує розміри норм списання основного капіталу, які значно перевищують його дійсне спрацювання, в результаті чого зростає попит на сучасне устаткування, розширюється місткість ринку продукції машинобудування та відбувається розвиток

усіх пов'язаних з ним галузей економіки. Політика прискореної амортизації належить до потужних інструментів стимулювання інвестиційної активності та зростання зайнятості населення в найбільш пріоритетних галузях національної економіки за умов складної та низької економічної кон'юнктури. Використовуючи прискорене амортизаційне списання основного капіталу, уряд фактично законодавчо дозволив фірмам приховувати в неоподатковуваних амортизаційних фондах значну частку одержаного ними прибутку (за умови подальшого направлення його на інвестицію, на інші цілі використовувати дані кошти забороняється). Держава при цьому практично відмовляється від чималих податкових надходжень до державного бюджету.

Досвід розвинутих країн показує, що саме амортизація є основним елементом формування капіталу в нестабільній економіці, де не працює ринок довгострокових кредитів та обмежені чисті капітальні вкладення. Для використання амортизаційної політики при стимулюванні капіталовкладень необхідно, щоб, по-перше, податкова амортизація значно перевищувала економічну, і, по-друге, стимулювати використання амортизаційних відрахувань тільки на інвестиційні цілі. Для вирішення першої проблеми необхідно прийняти національний класифікатор груп основних фондів з визначенням нормативних строків їх служби і відповідно до цього встановити методи та норми податкової амортизації, виходячи з національних пріоритетів розвитку.

На думку Варналій З., Серебрянського Д., проблему цільового використання амортизаційних відрахувань можливо розв'язати за допомогою:

— акумуляції амортизаційних відрахувань в амортизаційному фонді та використання його лише на інвестиції в основний капітал. У випадку використання таких коштів на інші цілі необхідно включати їх в оподатковуваний прибуток і нараховувати податок на загальних основах;

— стимулювання інвестиційного використання амортизаційних відрахувань шляхом впровадження механізму інвестиційного податкового кредиту [1].

Нинішні підприємці використовують амортизаційні відрахування на власний розсуд, і вони не є вагомим інвестиційним ресурсом, про що свідчать статистичні дані таблиці 1.

Як показують дані таблиці 1, сума нарахованих амортизаційних відрахувань платниками податку на прибуток за аналізований період дорівнює практично половині інвестицій, вкладених підприємствами в основний капітал. Якщо підсумувати амортизаційні відрахування і

чистий прибуток підприємств, то інвестиційні втрати української економіки дуже істотні: 2007 – 29,0 млрд. грн., 2008 – 3,17 млрд. грн., 2009-6,23 млрд. грн. Маючи такі втрати, бачимо, що в українській практиці оподаткування прибутку практично відсутні стимули до реальних інвестицій.

В такій ситуації держава зобов'язана стимулювати бізнес, модернізувати власні виробничі потужності за рахунок внутрішніх джерел. Виведення з оподаткування приблизно 50 млрд. грн. амортизаційних відрахувань має компенсуватися державі вкладенням, як мінімум, цієї суми в модернізацію національної економіки

З точки зору економічної теорії, ефективна податкова політика – це політика, яка максимально розширює базу оподаткування, зменшує граничну податкову ставку та мінімізує податкові пільги. Ефективна податкова політика повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця

Дані декларацій з податку на прибуток та інвестиційної активності підприємств України за 2007 – 2009 рр.

№пор	Податкові та інвестиційні показники	2007	2008	2009
1	*2*	*3*	*4*	*5*
1	Скориговані валові доходи (СВД)	2554974,3	2787850,6	3113895,2
2	Скориговані валові витрати	2396695,9	2700514,5	3001649,7
3	Амортизаційні відрахування (податкова амортизація)	43804,3	50730,5	51097,3
4	Прибуток до оподаткування	124163,9	119391,7	132225,6
5	Податок на прибуток	32368,3	34808,2	36388,3
6	Частка податку на прибуток у СВД(5/1) (%)	1,2	1,2	1,1
7	Чистий прибуток (4-5)	91795,5	84583,5	95837,3
8	Потенціальний інвестиційний ресурс підприємства (7+3)	135599,8	135314,0	146934,6
9	Інвестиції в основний капітал (джерело фінансування – власні кошти підприємств)	106520,0	132138,0	140703.0
10	Інвестиційні витрати (9-8)	- 29079,8	-3176,0	-62316,0

У середньостроковій перспективі переорієнтація бюджетної, податкової та позичкової політики держави на розв'язання стратегічних завдань розвитку національної економіки вимагає

першочергового фінансування з позичкових джерел пріоритетних проектів загальнонаціонального значення в енергетичній та транспортній галузях, надання підтримки розвитку експортних і високотехнологічних виробництв. Така політика має стати невід'ємною складовою в системі заходів, спрямованих на структурну перебудову економіки і модернізацію виробництва на основі високих технологій, розширення внутрішнього ринку і створення інвестиційної системи, що спиратиметься на внутрішні джерела фінансування. Щодо політики надання податкових пільг, то її необхідно переорієнтувати із споживання на нагромадження капіталів та їх інвестиційне використання. Такий концептуальний підхід створить основу для податкового стимулювання модернізації та розширення виробничих потужностей.

Література.

1. Варналій З. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України / З.Варналій, Д.Серебрянський // Фінанси України – 2010. - №5.

2. Крисоватий А. Податкова політика у реформуванні соціально – економічної системи України / А.Крисоватий, Т.Кощук // Фінанси України – 2010 - № 7.

3. Папаіка О. Підгрунтя для подальших інновацій /О.Папаіка // Вісник податкові служби України – 2010 - № 31

4. Піскунов О.В. Моделювання розвитку малого підприємства за різних форм державної фінансової підтримки / О.Піскунов // Фінанси України – 2010 №8.

5. Ярошенко Ф.О.Реформування податкової системи в контексті прийняття податкового кодексу / Ф.О.Ярошенко // Фінанси України.-2010.-№7.- С.3-26

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ І ОСНОВА СТАНОВЛЕННЯ НОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ

ГОРНИК В.Г., К.ДЕРЖ.УПР., ДОЦЕНТ,
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Сучасні визначення національної конкурентоспроможності, які прийняті рядом офіційних організацій або пропоновані окремими вченими, за своєю сутністю відповідають загальному визначенню

конкурентоспроможності як здатності компаній, галузей, регіонів і націй забезпечувати порівняно високий рівень доходів і заробітної платні та залишатися відкритими для міжнародної конкуренції.

Російські дослідники розглядають в основному дві концепції визначення конкурентоспроможності: глобальну конкурентоспроможність країни на світових ринках і конкурентоспроможність вітчизняних компаній на національних та світових ринках.

Отже, в ході вже давно триваючих дискусій з приводу визначення конкурентоспроможності національної економіки, єдині підходи так і не були вироблені, хоча міжнародна економічна конкуренція стає більш гострішою і, отже, потреба у дослідженнях конкурентоспроможності на різних рівнях та дослідження чинників, які її формують, все більш зростає.

Використовуючи методики Всесвітнього економічного форуму і Міжнародного інституту менеджменту та розвитку необхідно визначати конкурентоспроможність як макроекономічну категорію і основу становлення нової економічної системи держави. Конкурентоспроможність країни визначено як здатність країни виробляти товари й послуги, що відповідають вимогам світових ринків, і створювати умови нарощування державних ресурсів зі швидкістю, яка дозволяє забезпечувати стійкі темпи зростання ВВП та якість життя населення на світовому рівні.

Глобалізація фінансових ринків, поява нових інструментів і схем фінансування, з одного боку, дають підприємствам можливість вибору найбільш прийнятного джерела і методу залучення капіталу, а, з іншого боку, – значно ускладнюють функції фінансового менеджменту. При цьому протягом останніх років у міру зростання конкуренції саме раціональне управління фінансами стає найважливішим елементом забезпечення ефективності і конкурентоспроможності.

Сучасна фінансова криза в світі є яскравим прикладом цьому. Країни, які ведуть успішну трансформацію, слабо схильні до кризових впливів (Китай, Малайзія та ін.). Вплив кризи, в основному, здійснюється через монетарні чинники: обмінний курс, процентна політика, інфляція.

На початку 50-х р. більшість економістів на чолі з Мілтоном Фрідменом, що виступив в 1953 р. з апологією під назвою «В захист плаваючого курсу», опублікованої університетом Чікаго в збірці есе «Про позитивну економіку», гаряче підтримували перехід до

плаваючих курсів. Проте досвід, накопичений за чверть століття після відмови в 1974 р. від Бреттон-Вудської системи, і теоретичне осмислення проблеми привели до того, що останніми роками все частіше лунають голоси про доцільність повернення до надійних фіксованих обмінних курсів.

Багато цікавих проблем поки не знаходять віддзеркалення у вітчизняній і світовій науці. Наприклад, гостро постає питання про ефективний справедливий обмінний курс для країни з перехідною економікою. В рамках рішення цієї проблеми знайдено, що ще в 1920 році шведський учений Густав Кассель в доповіді для Ліги Націй підняв цю проблему і ввів в ужиток таке поняття, як курс валюти по «паритету купівельної спроможності» (ПКС). Тим самим він знайшов відповідь, яка відразу поставила на місце, дала точку відліку рішенню проблеми валютного курсу. Наприклад, Дж.Кейнс у «Трактаті про грошову реформу» (1923 р.) додав високу оцінку його працям і дав їм додаткові практичні підтвердження. Захід широко скористався ідеєю ПКС, і зараз всі міжнародні зіставлення в макроекономіці МВФ. ООН, Світовим Банком ведуться тільки по ПКС. Таким чином, в західній економічній науці і практиці це поняття вважається саме собою розуміючим, і всі численні дослідження ведуться в десятих і сотих частках відсотка щодо ПКС.

Ідеї Г.Касселя, на жаль забуті в нашій країні. Його імені, а значить і ідей, немає в жодному підручнику в Україні. Фундаментальне значення цих ідей обґрунтовується тим, що зараз відхилення (заниження) курсу гривні від ПКС дорівнює 270-300%. А це, у свою чергу, значить, що з таким курсом Україна не в змозі знайти міжнародну конкурентоспроможність своєї продукції на розвинених ринках Європи і Америки, оскільки такий курс робить внутрішні ціни такими, що не вбудовуються в світовий економічний простір.

Схожі проблеми з інфляцією і процентною ставкою. Слід визнати, що грошово-кредитна сфера є складною системою багаточинника і вона надзвичайно важко піддається управлінню, особливо в перехідний період. Наприклад, на інфляцію впливає декілька десятків чинників, які знаходяться в динамічній взаємодії один з одним, і це доводиться враховувати в побудові антиінфляційної програми дій. Проте, придушення інфляції (до 2-3% річних) вважають своєю головною задачею уряду розвинених країн.

Інфляція породжує безліч економічних процесів з позитивним зворотним зв'язком, коли результат якого-небудь процесу виступає в той же час передумовою його повторення на новому рівні. Як

приклади вкажемо три закономірності: спіраль «зарплати-ціни», зростання яких взаємно обумовлене; взаємний зв'язок між зростанням цін і зростанням об'ємів грошової маси; пряма взаємозалежність між спадом фізичних обсягів виробництва і розгортанням інфляційних процесів, що послідовно посилюють один одного (так звана інфляційна пастка).

Без «приборкання» інфляції не виходить якісного економічного розвитку. Інфляція «з'їдає» всі накопичення. У макроекономічній системі, схильній до інфляції, виникає безліч проблем, що породжують один одного подібно замкнутому колу, і завдання уряду полягає в тому, щоб знайти «вузькі» місця, в яких це коло може бути розірване.

ВИКОРИСТАННЯ ПОКАЗНИКІВ В СТРАТЕГІЧНОМУ ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ВУЗІВ

КЛІМОВИЧ Т.А., ДОЦЕНТ, КРЕМЕНЧУЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ, ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І УПРАВЛІННЯ

Найважливішим елементом суспільно-державної системи та найважливішим показником розвиненості країни , заставою її процвітання й стабільності є середній рівень освіченості населення. Щоб успішно функціонувати сучасному вузу в системі ринків і суспільних інститутів, потрібні нові концепції проектування його діяльності. Аналіз вузу як об'єкта управління припускає звертання до цілого ряду питань: погляду на вуз як відкриту систему, що самоорганізується, стратегіям поводження на ринку освітніх послуг, проблемам управління якістю освіти, організаційним структурам. Конкуренція інноваційних технологій навчання вимагає на ринку постійного вдосконалювання й розвитку освітніх послуг. Багатогранність названих проблем свідчить про актуальність розробки сучасних стратегій планування та розвитку сфери освітніх послуг.

На рівні вузів як важливий важіль керування, орієнтованого на результати, виступає стратегічне планування діяльності. Зокрема, у багатьох країнах обов'язковою є підготовка стратегічних планів розвитку вузів, що включають у себе визначення цілей і завдань, а також показників досягнення цілей вузу. Крім того, у вузах використаються такі інструменти, як звіти про досягнуті результати, плани заходів, фінансові плани. Стратегічні плани містять

довгострокову стратегію вузів у відношенні надаваних ними послуг.

Стратегія розвитку України, Болонський процес та результати самооцінки вузів, приводять їх до осмислення необхідності системного планування своєї діяльності. Багато вузів стали розробляти стратегії розвитку, у яких визначалися місія, бачення, мета й завдання як на довгостроковий так і на середньостроковий період.

У більшій частині вузів планування присутнє в усіченому виді або відсутнє, що знижує прозорість діяльності вузів і заважає процес порівняння їхніх результатів. Лише деякі вузи мають розвинену систему планування. У зв'язку з цим питання планування є актуальними на сьогоднішній день і свідчать про необхідність розробки системи планування, побудованої на зустрічному плануванні: зверху вниз і знизу нагору. В основі планування діяльності вузу в цілому і його структурних підрозділів лежить система збалансованих показників, тобто кожний із включених у план захід розглядається з погляду фінансів, споживчої політики, внутрішніх бізнес-процесів, персоналу.

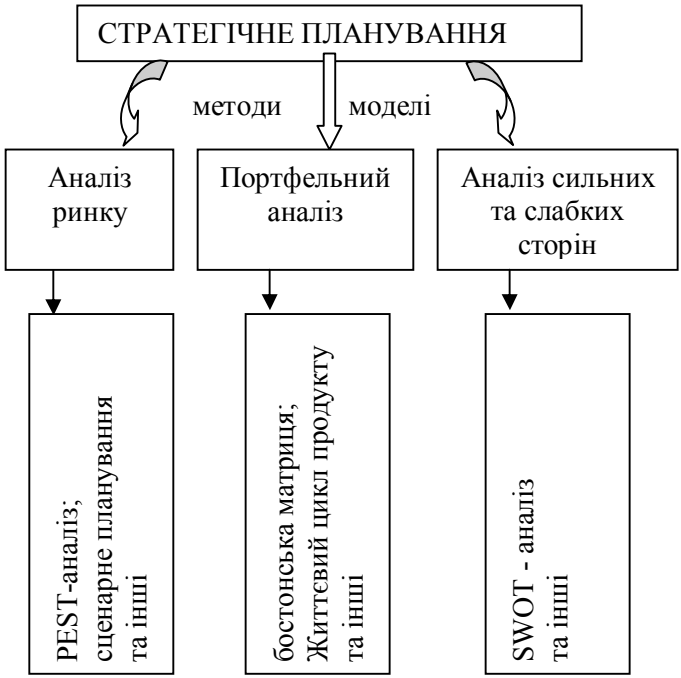


Рис. Моделі і методи стратегічного планування в вузах

В розвитку стратегічного планування в вузах використовують ті ж моделі і методи, що і в комерційному секторі (рис.1).

Центральним пунктом стратегічного планування у вузах є визначення стратегічних цілей і завдань у сфері освіти й наукових досліджень. У галузі освіти основний напрямок розвитку містить у собі, як правило, поліпшення якості навчання, вихід на нові ринки освітніх послуг, використання нових моделей і технологій навчання; задоволеність якістю навчання студентів, спонсорів і потенційних роботодавців, а також розширення варіативності й пропозиція нових програм і курсів.

У сфері наукових досліджень вузи часто ставлять завдання підвищення якості й результативності досліджень (в останньому випадку маються на увазі прикладні розробки, а не фундаментальні дослідження), розширення тематики досліджень, виявлення новітніх напрямків досліджень і т.п. Істотна увага приділяється комерційному аспекту, у зв'язку із чим можуть ставитися завдання розширення кола спонсорів і джерел фінансування (хоча, як правило, такі завдання ставляться не в стратегічному, а у фінансовому плані вузу).

Стратегічні плани вузів, як правило, містять і комплекс заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей і завдань, визначення відповідальних за кожний напрямок діяльності або досягнення конкретних цілей. При цьому в стратегічних планах ці заходи можуть бути зазначені з різним ступенем деталізації.

Як показує закордонна практика, у різних вузах стратегічні плани можуть грати різні ролі: в одних вузах вони можуть містити лише загальний опис основних пріоритетів розвитку, а в інших - виступати в якості докладного «керівництва до дії». При цьому загальний тренд у цій області - в підвищенні ролі стратегічного планування й стратегічних планів у роботі вузів: успіх в освітній і науково-дослідній діяльності в сучасних умовах багато в чому залежить від того, в якому ступені керівництво навчальних закладів здатне «уловити» загальні тенденції попиту та пропозиції на ринках освітніх і науково-дослідних послуг і оцінити їхню динаміку в середньостроковій перспективі. Розвиток стратегічного планування у вузі сприяє виконанню зазначеного завдання.

Плани заходів містять перелік завдань із вказівкою строків їхнього проведення, відповідальних осіб, стратегічних цілей, яким вони відповідають, а також індикаторів досягнення поставлених цілей і завдань. Плани заходів представлені найдетальнішим образом і, подібно стратегічним планам, складаються на різних рівнях

університету.

Фінансові документи являють собою стандартні бухгалтерські звіти, бюджети університетів, їхні інвестиційні плани. Як правило, подібні документи (за винятком загального бюджету) доступні тільки співробітникам вузу.

Звіти про результати діяльності містять у собі показники досягнення стратегічних цілей і завдань вузу за певний звітний період і короткий аналіз планованих дій у наступному періоді. Структура звітів досить однорідна: у них представлені місія вузу, його стратегічні цілі й завдання, а також оцінка ступеня їхнього виконання. Фінансові показники представлені в різних вузах з різним ступенем деталізації. Як правило, вказуються джерела фінансових коштів вузу - наприклад, суми, притягнуті із приватних джерел, бюджетні кошти, виділені університету, а також вартість навчання одного студента.

Показники результатів діяльності вузів, представлені в їх програмних або оперативних документах, поділяються на показники кінцевих і безпосередніх результатів. До безпосередніх результатів діяльності вузів відноситься надання освітніх або інших послуг певної якості й обсягу. Показники безпосередніх результатів діяльності можуть включати кількість студентів, які навчаються по певних освітніх програмах, відсоток випускників, що влаштувалися за фахом, і так далі. До кінцевих результатів відноситься соціально-економічний ефект від наданих послуг для їхніх одержувачів, наприклад, кар'єрний ріст випускників за фахом, доходи випускників, задоволеність роботодавців якістю підготовки фахівців. Безпосередні результати діяльності вузів легше піддаються ідентифікації й оцінці, однак кінцеві становлять більший інтерес для соціальних груп, що споживають відповідні послуги, і для суспільства в цілому.

Використовувані вузами показники можна розділити на наступні основні групи:

— статистичні показники, що характеризують стан і мету в сфері освіти (число студентів різних напрямків, кількість студентів, що закінчили курс у встановлений термін, і т.п.)

— показники, що характеризують результати освітньої діяльності (кількість випускників, що продовжили навчання в магістратурах і аспірантурах; відсоток випускників , що влаштувалися на роботу протягом півроку після випуску, і т.п.);

— показники задоволеності студентів і випускників рівнем навчання (за даними національних опитувань і внутрішніх опитувань вузів);

— показники якості наукової діяльності (у якості основного у всіх вузах використовується показник обсягів зовнішнього комерційного й грантового фінансування, а також показники кількості публікацій);

— показники участі викладачів і студентів у науковій діяльності (у тому числі в грантових проектах);

— показники комерціалізації досліджень і розробок (число патентів, доходи від комерціалізації й т.п.);

— показники зв'язків з місцевим співтовариством (кількість заходів, проведених для місцевого співтовариства, суб'єктивні оцінки ролі університету в житті місцевого співтовариства);

— показники інтернаціоналізації (кількість і частка іноземних студентів, число закордонних викладачів, число міжнародних дослідницьких проектів і міжнародного фінансування, показники інтернаціональної мобільності студентів, суб'єктивна оцінка вузу міжнародним академічним співтовариством);

— місця вузів у національних і міжнародних рейтингах;

— показники зв'язків з випускниками (кількість учасників асоціацій випускників, благодійні внески випускників і т.п.);

— показники забезпеченості ресурсами (забезпеченість комп'ютерами й доступом в Інтернет, устаткування аудиторій і лабораторій, показники відновлення бібліотечних фондів, доступ до електронних бібліотек і т.п.)

— показники задоволеності студентів і викладачів інфраструктурою й супутніми послугами університетів;

— показники економічної ефективності (зниження окремих видів витрат, показники фінансової стабільності, диверсифікованість джерел доходів і т.п.);

— запровадження в дію певних об'єктів (будівництво будинків, відкриття дослідницьких центрів і т.п.);

— соціальні показники (кількість і частка студентів з певних соціальних або національних груп, доступ до навчання студентів з обмеженими можливостями й т.п.);

— «процедурні» показники (введення певних процедур і правил - системи оцінки якості управління, внутрішніх правил і т.п.).

Щоб успішно функціонувати сучасному вузу в системі ринків і суспільних інститутів, потрібні нові концепції проектування його діяльності. Сучасний вуз можна розглядати як деяке віртуальне підприємство, що функціонує в мінливому не повністю певному середовищі, що моделює віртуальну реальність у наборі освітніх програм і в інформаційно-навчальному середовищі, що використовує

мережні організаційні форми.

Для реалізації своїх стратегічних планів, за допомогою яких вузи мають можливість переходу в якісно новий стан, необхідно вірно вибрати метод управління, який буде мати можливість згрупувати та систематизувати всі аспекти подальшого розвитку вузу в конкретні дії. В якості такого методу ефективно вибирати один із системних методів – збалансовану систему показників діяльності вузу. Така система показників дозволить одночасно:

— пов'язати стратегічні цілі з оперативними діями, що дозволяють реалізувати стратегію;

— враховувати нефінансові показники (поряд з фінансовими), що необхідно для оцінки діяльності університету, пов'язаної з нематеріальними активами й інформацією;

— вчасно реагувати на зміни в бизнес-процесах за допомогою порівняння показників, що вимірюють досягнуті результати, і показників, що відображують процеси по досягненню цих результатів.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

КОМАРІСТ О.І., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПДАА

Незважаючи на певну стабілізацію становища в економіці та фінансах проблема виживання малих підприємств залишається достатньо гострою і потребує вирішення, оскільки саме малі підприємства, виходячи зі світового досвіду, є найбільш ефективними та прийнятними у таких суспільно важливих галузях діяльності, як побутове обслуговування, громадське харчування, торгівля, сільське господарство та інші.

Як один з кроків на шляху виживання в складних економічних умовах малі підприємства використовують скорочення витрат, у першу чергу за рахунок скорочення і без того небагаточисельного персоналу. Особливо значні скорочення, за дослідженнями ситуації у ряді малих підприємств Харківської та Полтавської областей, торкнулись маркетингових підрозділів та маркетингової діяльності за мотивами «непродуктивності маркетингових витрат», відкладання маркетингової діяльності на майбутнє, «коли мине криза і стане легше».

Наші дослідження, проте, змушують констатувати по-перше, безпідставність висновків про «непродуктивність витрат на маркетинг», оскільки аналіз продуктивності не мав місця і, по-друге, наявність додаткових негативних економічних наслідків відмови від ряду складових маркетингу.

Серед причин ситуації, що склалася, - занадто вузька спеціалізація менеджерів як у галузі маркетингу, так і у інших сферах управління підприємством, а також ряд явищ, які ми сприймаємо як традиційно супутні функціонуванню малих підприємств. Обмеженість матеріальних і фінансових ресурсів, невеликі розміри випуску і реалізації продукції (послуг), незначна чисельність персоналу - все це визначає особливості маркетингової діяльності у малому бізнесі. Серйозний відбиток на розвиток маркетингу малого бізнесу накладають зовнішні фактори, а саме недостатнє правове регулювання питань, що виникають у процесі функціонування малих підприємств, відсутність прийнятної системи їх кредитування, важкий податковий тягар і т.д. Зауважимо, що ми не є одинокими у подібних висновках щодо причин складного становища вітчизняних малих підприємств, аналогічна думка висловлюється фахівцями [1,4,11].

Надзвичайно широкий спектр публікацій з маркетингу більшою мірою стосується значних за штатом та обсягами діяльності фірм [2,3,6,7,8]. Стосовно ж шляхів покращення ситуації з маркетинговою сферою малого бізнесу мусимо констатувати недостатню увагу щодо таких підприємств взагалі і їх маркетингової діяльності зокрема. Більшість авторів наголошує на таких особливостях малих підприємств, як невеликий бюджет і незначний штат, відтак рекомендує малобюджетні способи просування, дешеву рекламу, допускає можливість відмови від ряду складових маркетингу, як то планування, вивчення ринку [11] тощо, з чим ми не можемо цілком погодитись. Натомість спробуємо сформулювати загальні підходи, використання яких дозволить організувати маркетингову діяльність малого підприємства відповідно до вимог сьогодення.

Першим кроком має стати усвідомлення керівництвом та персоналом підприємства особливостей нового етапу розвитку економіки та ролі маркетингу. Нова постіндустріальна інформаційна економіка - це екстремальна конкуренція, швидке старіння технологій, ідей і професій, пересичений клієнт з необмеженим доступом до пропозицій. Завоювання такого клієнту вимагає використання маркетингу та маркетингового мислення. Зараз у більшості західних компаній операції наблизилися до межі оптимізації, і виграти у

ринковій боротьбі за рахунок операцій, включаючи бездефектне виробництво і пунктуальність поставок, стає все важче. Отже, практично всі співробітники повинні мати уявлення про маркетинг, і всі рішення на фірмі повинні прийматися з урахуванням їх можливого впливу на ринок, тобто на споживача, покупця, клієнта.

Другий крок – сприйняття так званої холістичної парадигми, яка, на думку багатьох, має прийти в економіці на зміну традиційній логіці. Хоча про холістичні підходи у сфері менеджменту та маркетингу заговорили ще років п'ятнадцять тому, лише зараз вони починають сприйматися всерйоз. Не так давно Філіп Котлер згадав про холістичний маркетинг, що йде на зміну традиційному. За його словами, холістичний маркетинг буде більш цілісно, холістично розглядати соціальний простір, в якому знаходяться споживачі, власники та співробітники компаній. Успіх підприємства - це цілісний стан, особлива атмосфера, яка виявляється в кожній його ланці, ніяка окрема деталь бізнесу не може привести до успіху. Підприємство слід розглядати лише як умовну область єдиної системи підприємство-ринок. Не можна протиставляти підприємство і навколишній ринок. Не можна, також, розрізняти в житті підприємства об'єкти і процеси, які важливі для маркетингу, і ті, які не важливі. Все має значення і є частиною єдиного когнітивного поля, яке сприймається клієнтами, співробітниками і власниками бізнесу. Холістичний маркетинг - це особливий, цілісний образ мислення, а не набір певних рецептів і технологій. Його потужним і поки мало дослідженим потенціалом зможе скористатися будь-який бізнес, але для цього потрібно навчитися діяти, не прагнучи розуміти і контролювати все навколо.

Третій важливий момент – необхідність врахування високого ступеня мінливості економічної системи і потреби достатньо швидкого реагування з боку підприємства. Економіка - складна система, що еволюціонує. Замість того щоб намагатися передбачати розвиток ринкової ситуації, керівники повинні розробити «портфель стратегічних експериментів» (набір бізнес-планів, стратегій, планів розвитку), які охоплюють діапазон можливих сценаріїв розвитку подій [12].

Провідні компанії уже зараз змінюють організаційну структуру, фокусуючи її на ключових процесах, а не на відділах, створюють змішані команди фахівців, у яких активну участь беруть маркетологи і співробітники служби збуту.

Найвища ефективність діяльності притаманна таким компаніям, заснованим на процесах та результатах, у яких діяльність в цілому

орієнтована на маркетинг як концепцію ринкового управління, що зумовлює зміну всієї філософії управління з урахуванням особливостей нового етапу розвитку світової економічної системи та її мінливості, необхідності цілісного сприйняття ринкового середовища. Малий бізнес має, на нашу думку, значні переваги у реалізації комплексного підходу, холістичної моделі саме завдяки своїм невеликим розмірам, а також, як наслідок – вищому ступені гнучкості.

Впровадження у практику повсякденної роботи вищевикладених принципових підходів у багатьох випадках зіткнеться із проблемою інертності мислення, психологічних та інших індивідуальних особливостей персоналу. Як показує досвід, дипломовані менеджери та маркетологи далеко не завжди здатні вирішувати практичні завдання.

Часто генераторами цікавих ідей в маркетингу та бізнесі бувають люди інших професій, що володіють маркетинговим мисленням. Відбір саме таких працівників для невеликих підприємств є важливим аспектом кадрової роботи керівника-власника.

Основним інструментом маркетингового мислення є емоційний аналіз - вміння «думати за клієнта», «відчувати за клієнта». Маркетингове мислення характеризують творчі рішення, що дозволяють використовувати всі наявні ресурси для максимального задоволення потреб клієнта а, отже, і для отримання максимального прибутку.

До бажаних якостей працівника будь-якого рівня можна віднести аналітичні здібності, уяву, допитливість, відсутність остраху змін, постійне прагнення все поліпшити, ініціативність, здатність сприймати всі втрати і успіхи компанії, як свої власні. Важливим є вміння розмовляти з людьми, складати грамотні і дохідливі документи.

Особливої уваги заслуговує стимулювання та оцінка результатів. Працівники повинні знати, що їх винагорода визначається не освітою, ерудицією, умінням створювати вражаючі талмуди з цифрами та графіками, а їх внеском у бізнес, їх здатністю заробляти своїми ідеями гроші. Необхідно пам'ятати, що досягнення результату, як правило, потребує достатньо тривалого часу.

У результаті усвідомлення необхідності усього комплексу маркетингу для підприємства будь-якого розміру, запровадження холістичного підходу, оперативного реагування на зміни зовнішнього середовища досягається максимальна ефективність реалізації управлінських функцій.

Література.

1. Балаж Чаба, Кризаби Дели. 7 самых опасных маркетинговых вирусов.- Режим доступу // http://marketdoktor.ru

2. Горбаль Н. І. Оцінка і формування витрат на рекламну діяльність в системі маркетингу підприємства: Дис. канд. екон. наук: 08.06.02 / Національний ун-т «Львівська політехніка». - Л., 2001. - 166 арк.+ дод. - Бібліогр.: арк. 157-164.

3. Данько Т.П., Скоробогатых И.И., Самыловский А.И., Косоруков О.А. Конструктивный маркетинг. Количественные методы анализа в маркетинге. СПб.: Питер., 2004. – 234с.

4. Катаєв А. Фінансові аспекти розробки комплексу маркетингу- Режим доступу // http://www.cdg-ua.com/ua/editions /corporate

5. Комаріст О.І. Засади організації та фінансування маркетингової діяльності підприємства / Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – вип. 82.- Харків: ХНТУСГ.- 2009.-319 с. – С.172-177

6. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент, 11 издание. СПб.: Питер. 2003.- 167с.

7. Кук Виктор Дж. мл. В поисках конструктивного диалога - М: Вершина, 2007, - 344 с.

8. Ламбен Ж. Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок (стратегический и операционный маркетинг). СПб.: Питер, 2004.- 224 с.

9. Уфімцев Р. Ефект метелика в маркетингу // Стратегії, № 8, 2006. - С 26-29

10. Уфімцев Р. Маркетинговий спектр// Стратегії, № 7, 2006. - С 67-69

11. Шиповський О.В. Особливості маркетингу в сфері малого бізнесу. //www.volsu.ru

12. Beinhocker Eric D. Origin of Wealth: Evolution, Complexity and Radical Remarking of Economics. – Harvard Business School Press, 2006. – 528 p.

ПЛАНИРОВАНИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА. РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

КОТЛЯРОВ Л.Д., ДОКТОР ФИЛОСОФИИ,
ХАРЬКОВСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И МЕНЕДЖМЕНТА

Как отмечается в политэкономическом словаре «планирование – это разработка комплекса показателей развития социалистического общественного производства и отдельных составных частей, а также система мер по выполнению этих показателей; обеспечивает

согласование деятельности трудящихся и достижение намеченных целей с наименьшими затратами трудовых, материальных и финансовых ресурсов» [1].

Планирование составляет центральное звено, сердцевину механизма управления производством. В условиях социализма (в СССР до 1990 г.) большое внимание уделялось планированию. Составлялись годовые, пятилетние и перспективные планы на 15 лет. За выполнением планов (программ) осуществлялся контроль, и народное хозяйство развивалось быстрыми темпами. Особенно большое внимание уделялось сельскому хозяйству и росло производство продукции.

За годы реформирования аграрного сектора в Украине производство продукции резко снизилось (а оно должно было расти). Так, если в 1990 г. производство валовой продукции (а это основной экономический показатель) составляло 145874,9 млн. грн., то в 2008 г. в реформированных хозяйствах получили на – 103977,9 млн. грн. (в сравнительных ценах 2005 г.) [2] или сократилось на 41897,0 млн. грн.

Если в 1990 г. посевных сельхозкультур составлял 32406,0 тыс. га, то в 2008 г. – 27133 тыс. га. Поля начали зарастать бурьяном. Урожайность снизилась. В животноводстве положение еще хуже. Поголовье крупного рогатого скота сократилось в 4,8 раза, а коров – в 3 раза. Снизилось в разы поголовье свиней, птицы и овец. Соответственно снизилось производство мяса, молока, яиц, шерсти. Цены постоянно растут, а потребление мяса, молока и другой продукции сократилось. Уровень жизни снижается.

Аналогичное положение в Харьковской области. Хотя согласно Комплексной программы развития сельского хозяйства Харьковской области в 2001-2005 годах и на период до 2010 года, которая была принята на XVII сессии облсовета 19 июня 2001 г. предусматривался рост по всем показателям. Проанализируем кратко Комплексную программу.

Так, согласно Программы урожайность зерновых в области должна быть в 2005 г. – 30,5 ц/га. Фактически: 2005 г. – 29,7; 2006 г. – 20,2; 2007 г. – 24,0 ц/га. Производства зерна согласно Программы в 2005 г. – 2470 тыс. тонн. Фактически: 2005 г. – 2406,6; 2006 – 1716,8; 2007 г. – 2163,0 тыс. тонн. Как видим ни по урожайности, ни по валу программа не выполняется. Структура посевных площадей нарушается.

Если взять фермерские хозяйства. Здесь урожайность очень низкая 20,8 ц/га зерновых и зернобобовых в 2007 г. В некоторых

районах урожайность ячменя 5,9 ц/га, а кукурузы на зерно – 9,7 ц/га. Структура посевных площадей нарушается и она не оптимальная. Так, зерновые занимают – 68 %, технические – 28 %, кормовые не более 6 % и ежегодно уменьшается.

Производство животноводческой продукции: план производства мяса на 2005 г. – 193,8 тыс. тонн, фактически произвели в 2005 г. – 139,1 тыс. тонн – 71,7 %. Молоко соответственно 775,0 тыс. тонн фактически – 566,5 тыс. тонн или 73,0 %. Снижение производства влияет на повышение цен. Так, сегодня в магазинах и на рынках 1 кг мяса стоит 55-60 грн., ребро свиное – 42 грн., масло сливочное – 71 грн., сыр российский – 60-80 грн., яйца 10 шт. – 12 грн., гречка 1 кг – 16 грн. и т.д. Кто же может купить эти продукты? Из анализа видно, что Комплексная программа не выполняется. Необходимо программу области откорректировать (внести изменения, дополнения до 2015 г.) и вести строгий контроль над ее выполнением.

На современном этапе необходимо для регионов разработать стратегические программы развития сельского хозяйства. При составлении таких программ следует провести глубокий анализ развития отрасли, чтобы сделать объективный прогноз развития на 15-20 лет.

По нашему мнению, при наличии таких стратегических программ значительно повысится эффективность сельскохозяйственного производства. В Украине необходимо изучать опыт Японии. [3]. При наличии стратегической программы, при наличии политической и экономической стабильности это будет способствовать поступлению инвестиций в отрасль.

И еще, в ходе реформы, в экономической литературе появились статьи на тему «План и рынок». Многие авторы ратовали (ратуют) за рынок другие наоборот. Автор этих строк (Л.К.) и за рынок и за план. Об этом я писал и говорил на лекциях студентам. Без плана предприниматель, руководитель фирмы – «слепой».

Ден Сяо Пин (Китай) провозгласил три принципа, по которым должна идти реформа. Один из них следующий: план не эквивалентен социализму, как и рынок – капитализму, ибо и в том и другом случаях существует план и рынок. Результаты реформы в Китае – известны 1-е место в мире по производству мяса. Производство другой продукции сельского хозяйства увеличилось в 5-7 раз и более.[4].

В заключение следует сделать вывод, что планирование главное

звено в управлении производством. Для развития сельского хозяйства регионов необходимо разрабатывать стратегические программы на 20 лет и осуществлять контроль над их выполнением.

Литература.

1. Политическая экономия. Словарь. Под ред. М.И. Волкова и др. – М.: Изд-во Политической литературы. – 1979. – С. 289.

2. Статистичний збірник «Регіони України» 2009. ч. ІІ. – За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України. – 2009. – С. 164, 166, 179.

3. Пшенников В.В. Японский менеджмент. 27 уроков для нас. – М.: ЗАО «Япония сегодня». – 1997 – 231 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОЦІЛЬНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПРИ УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

КОВТУН Е.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПОБЕРЕЖНЮК С.В., ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ

У формах ділової активності, основних напрямках і тенденціях розвитку підприємницької діяльності повинні враховуватись як суспільні, державні інтереси, так і особисті, приватні інтереси і потреби. Відповідно підприємництво – важливий об'єкт державної політики, яка реалізується і залежить від ризик-менеджменту, так і певного правового середовища.

Ціллю підприємництва є отримання максимальних доходів при мінімальних затратах капіталу в умовах конкурентної боротьби. Реалізація вказаної цілі потребує співставлення розмірів вкладеного у виробничо-торговельну діяльність капіталу з фінансовими результатами цієї діяльності.

Разом з тим, при виконанні будь-якого іншого виду господарської діяльності об'єктивно існує небезпека (ризик) втрати, обсяг котрих обумовлений специфікою визначеного бізнесу. Ризик – це вірогідність виникнення втрат, збитків, недоотримання запланованих доходів, прибутку.

Ринкова економіка несе в собі ризик господарської діяльності підприємства. Нестабільна економічна ситуація в Україні, всередині якої діють підприємства, передбачає необхідність систематичного аналізу фінансового стану. При цьому основним об'єктом дослідження повинні стати фінансові ризики підприємства та можливі шляхи зменшення їх впливу.

На сьогоднішній день визначені підходи до розкриття поняття «фінансовий ризик», розроблено алгоритм фінансового ризик-менеджмента, достатньо освітлені питання, пов'язані з проведенням кількісної оцінки фінансових ризиків, виокремлюються проблеми вибору методів управління фінансовими ризиками, розглядаються питання, пов'язані з управлінням фінансовими ризиками підприємства нефінансового сектору економіки.

Основною задачею фінансового менеджера є визначення саме тих фінансових ризиків, які здійснюють вплив на діяльність конкретного підприємства. Головним для фінансового менеджера є управління цими ризиками або такі дії, які б звели до мінімуму вплив цих ризиків.

Серед зовнішніх факторів, що визначають організаційну основу ризик-менеджмента на підприємстві (мінливість цін, глобалізація товарних та фінансових ринків, податкова асиметрія, технологічні досягнення та ін.), на наш погляд, варто виокремити посилення для українських підприємств фактору глобалізації. Це призведе до зросту для українських товаровиробників конкуренції, як на зовнішніх, так і на внутрішніх товарних ринках, що безумовно відобразиться на зростi ступеню прояву різноманітних підприємницьких та фінансових ризиків у їх діяльності. На організацію ризик-менеджменту на конкретному підприємстві впливають і внутрішні фактори, такі як потреба у ліквідності, небажання піддаватися будь-якому ризику, агентські утримання та ін.

Варто відмітити, що зовнішні та внутрішні фактори організації ризик-менеджменту на підприємстві взаємопов'язані, тобто існує визначена кореляція між ними. Це пов'язано з тим, що власне й самі різновиди ризиків взаємопов'язані та взаємообумовлені. Таким чином, власне, посилення глобалізації може призвести до збільшення податкової асиметрії, яке викликане протекціоністськими діями держави по відношенню до окремих галузей та виробництв вітчизняної економіки. В якості іншого прикладу може послугувати вплив фактора росту технологічного оснащення на посилення

фактора мінливості цін, а також вплив останнього на зріст потреби в ліквідності.

Варто також відмітити, що конкретна модель організації ризик-менеджменту на підприємстві значним чином залежить від ступеню важливості для конкретного українського підприємства питання вирішення проблеми ризику (уникнення, утримання, передача) та проблеми зниження ступеню ризику (управління якістю, диверсифікація, хеджування, управління капіталом). На даний час масштабні українські нефінансові компанії (безпосередньо або через фінансові організації) активно здійснюють різноманітні фінансові операції на організованих фінансових ринках, тим самим піддаючись значним фінансовим ризикам (ціновим, кредитним та операційним), при цьому зберігаючи деякі (іноді монопольні) позиції на окремих сегментах товарних ринків. Для таких підприємств конкретна модель організації ризик-менеджменту повинна відображати значущість конкретного виду фінансових (інвестиційний, ринковий, неліквідності та ін.) та підприємницьких (майновий, транспортний, виробничий та ін.) ризиків шляхом виокремлення в структурному підрозділі ризик-менеджменту спеціальної служби по управлінню конкретним видом ризику (наприклад, «Управління транспортними ризиками», «Управління ціновими ризиками»).

Становлення та розвиток ризик-менеджменту на українських підприємствах в значній мірі залежить від наявності відповідних умов щодо підбору профільних спеціалістів. Нажаль, на сьогоднішній день в Україні відсутня налагоджена система підготовки та перепідготовки спеціалістів з управління підприємницькими та фінансовими ризиками. В деяких навчальних закладах здійснюються спроби по перенавчанню економістів та фінансистів на фінансових інженерів в межах програм підвищення кваліфікації. Але все ж цього недостатньо: необхідна суцільна програма професійної перепідготовки «Ризик-менеджмент на підприємстві», яка б дала змогу здійснювати цільову підготовку ризик-менеджерів, котрі відповідатимуть сучасним вимогам ринкової економіки.

В певній мірі вирішення кадрової проблеми вбачається і у переналаштуванні вузами своїх навчальних планів щодо економічних спеціальностей із впровадженням як нових дисциплін (таких як «Фінансова інженерна справа», «Управління фінансовими та підприємницькими ризиками», «Прийняття фінансових рішень в умовах ризику та невизначеності» та ін.), так і з виділенням, в межах

існуючих дисциплін, спеціальних підрозділів (наприклад таких як «Аналіз фінансових ризиків» в дисципліні «Фінансовий аналіз» і т.д.).

Для нефінансових підприємств і організації повчальним є накопичений досвід організації ризик-менеджменту у фінансових компаніях і особливо у кредитних організаціях. Мова йде, перш за все, про досвід роботи відділів внутрішнього аудиту та економічного аналізу українських комерційних банків. Звісно, на відміну від кредитних організацій, у нефінансових компаній немає наглядового державного органу типу НБУ, котрий здійснює заходи стосовно дотримання комерційними банками умов мінімізації їх сукупних ризиків. Тим не менш, сам підхід по створенню спеціалізованих структурних підрозділів з управління ризиками є досить доречним і для нефінансових підприємств.

Організація ризик-менеджменту на нефінансових підприємствах абсолютно реальна через створення в межах існуючої фінансової служби підприємства спеціалізованого структурного підрозділу, який би здійснював комплексну роботу по виявленню, ідентифікації та оцінці вартості ризиків для наступної розробки конкретних заходів по вирішенню або зниженню ступеню різноманітних видів ризику.

Як приклад можна навести наступне практичне застосування ризик-менеджменту на підприємстві: підприємець стоїть перед вибором скільки закупити товару – 500 одиниць або 1’000 одиниць. При закупці 500 одиниць товару витрати складатимуть 2’000 грн. за одиницю товару, а при закупці 1’000 одиниць товару витрати складатимуть 1’200 грн. за одиницю товару. Підприємець продаватиме даний товар за ціною 3’000 грн. за одиницю товару. Однак йому не відомо, чи буде взагалі попит на цей товар. За відсутності попиту йому доведеться значно знизити ціну, що призведе до збитковості його операції. При продажі товару, вірогідність складає «50 на 50», тобто існує вірогідність 0,5 для продажу 500 одиниць товару та 0,5 для продажу 1’000 одиниць товару.

Прибуток складатиме: за продажу 500 одиниць товару – 500’000 грн. [500х(3’000-2’000)]; за продажу 1’000 одиниць товару – 1’800’000 грн. [1’000х(3’000-1’200)]; середній очікуваний прибуток – 1’150’000 грн. (0,5х500’000+0,5х х1’800’000). Очікувана вартість інформації, при умові визначеності, складає 1’150’000 грн., а при умові невизначеності (придбання 1’000 одиниць товару) складатиме 900’000 грн. (0,5х1’800’000). Тоді вартість повної інформації дорівнюватиме 250’000 грн. (1’150’000-900’000).Таким чином, для більш точного прогнозу

необхідно отримати додаткову інформацію про попит на товар, заплативши за неї 250'000 грн.

Навіть якщо прогноз виявиться не зовсім точним – вкладення у вивчення попиту та ринку збуту будуть абсолютно вигідними так як забезпечать кращий прогноз попиту у перспективі.

Наслідки фінансових ризиків впливають на фінансові результати підприємства і в негативному випадку можуть призвести не лише до суттєвих фінансових затрат, але і до повного банкрутства підприємства.

Аналіз ризику та ризикового вкладення капіталу ґрунтується на застосуванні доступних кількісних методів оцінки ступеню ризику, але цього аж ніяк недостатньо для оцінки фінансової стійкості підприємства з врахуванням властивих йому ризиків. Необхідна комплексна методика аналізу ризику та ризикового вкладення капіталу для українських нефінансових підприємств, яка б охоплювала усю сукупність можливих ризиків. Це дозволить максимально проаналізувати важливі для конкретного підприємства ризики і за цієї умови генерувати адекватні рішення по спрощенню та зниженню ступеню впливу цих ризиків.

Отже, в умовах ринкових відносин всі підприємства мають справу з різними видами ризиків. Тому управління ризиками необхідне, як процес виявлення впливу на господарську діяльність можливих ризиків і зведення їх впливу до мінімально припустимого рівня.

Основні принципи процесу управління ризиками:

— принцип масштабності – зведення ступеню невизначеності виникнення ризику до мінімуму;

— принцип мінімізації – підприємство прагне мінімізувати спектр можливих ризиків та їх впливу на господарську діяльність;

— принцип адекватності реакції – швидке реагування на внутрішні та зовнішні зміни ситуації, коли ризик діє реально;

— принцип зваженого прийняття – необхідність заздалегідь прогнозувати можливі наслідки ризику, коли можливий результат ризику перевищуватиме витрати на їх ліквідацію.

Для подальшого розвитку ризик-менеджменту на українських підприємствах за ринкової економіки актуальною є робота по розробці єдиної методології організації управління ризиками у нефінансових компаніях, а також методичних положень для деяких галузей національної економіки (транспорт, енергетика, сільське господарство, торгівля і т.д.).

СЕЛЕКТИВНА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ДЕРЖАВИ

МАТІЙКО С.А., К.ДЕРЖ.УПР.,
МЕЛІТОПОЛЬСЬКИЙ ІНСТИТУТ ДЕРЖАВНОГО ТА МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ КПУ

Уже багато років Україна перебуває під постійним впливом політичних шоків, які призводять до ресурсних утрат, порушують відтворювальні процеси і поглинають енергію зростання. Економічні цикли набули яскравого забарвлення політичних, тому економіка ніяк не може вийти на стійку траєкторію динамічного зростання і рухається у своєму розвитку по синусоїді. Вищесказане свідчить про те, що в країні так і не відбулася макроструктурна гармонізація, навпаки, накопичилися диспропорції та виникли нові ризики через масштабне наростання корпоративних боргів. Тенденція до погіршення рентабельності великих і середніх підприємств означає проблеми з поверненням раніше отриманих іноземних позик, які дали змогу профінансувати поточний розвиток економіки та водночас підняли ціну отриманого зростання.

Тому можна прогнозувати, що в Україні криза буде затяжною через відсутність системного інноваційного процесу. У наступних роках слід очікувати появу також інших ризиків. Щоб пом'якшити їхній негативний вплив на економіку, треба змінити акценти в економічній політиці і зробити це якнайшвидше. Серед негативних наслідків цих ризиків може бути не тільки економічна, але й демографічна криза.

Вихідним елементом активізації інноваційної діяльності повинна стати селективна інноваційно-інвестиційна стратегія, сутність якої полягає у тому, щоб обрати вузькі пріоритетні виробництва, де конкуренція ресурсів зможе у порівняно короткий термін забезпечити успіх та ланцюгову реакцію у більш широких сферах народногосподарського комплексу. Ця обставина прямо пов'язана зі стратегією структурної перебудови економіки, спрямованої на пріоритетний розвиток в одних сферах і галузях виробництва та скорочення і переорієнтування виробництва в інших галузях і сферах.

У країнах, що мають успіхи в створенні та впровадженні нововведень, виробництві та експорті наукоємної продукції існує три принципові типи інноваційної стратегії розвитку національної економіки:

— стратегія "перенесення" полягає у використанні іноземного науково-технічного потенціалу і впровадженні розроблених за кордоном технологій у власне виробництво (післявоєнна Японія);

— стратегія "запозичення" полягає у освоєнні виробництва продукції, яка раніш вироблялась у розвинених країнах (досвід Південної Кореї, Китаю та ін. країни Південно-Східної Азії);

— стратегія "нарощування" розрахована на використання національного науково-технічного потенціалу, залучення іноземних науковців і фахівців з метою пришвидшення розробки і впровадження нових продуктів високих технологій та залучення інноваційних капіталів (США, Англія, Німеччина).

У чистому вигляді жодна з наведених стратегій навряд чи може бути використана. Вважаємо, для України перші два підходи менш прийнятні, оскільки для реалізації цих стратегій потрібно купувати ліцензії, що через брак фінансових ресурсів є неможливим. Водночас стратегії запозичення та перенесення несуть загрози, пов'язані з надходженням у країну шляхом трансферу технологій морально застарілих технологій. Зазначені типи стратегій прийнятні тільки для тих сфер діяльності, де відсутні наукові надбання, але є висококваліфікований виробничий потенціал, що дозволить створити спільні підприємства з поступовим нарощуванням експорту високотехнологічної продукції.

Переорієнтація на нові соціально-економічні пріоритети обумовлює необхідність узгодженого регулювання науково-технічного прогресу на всіх рівнях управління, переміщення центру уваги управління нововведеннями на виробничий рівень. Система управління в ринкових умовах НТП стає багаторівневою: на державному і регіональному рівнях визначаються відповідні пріоритети інноваційної діяльності, на мікрорівні – управління науково-технічним розвитком забезпечує поступове оновлення номенклатури продукції і виробничого апарату, організації і управління виробництвом, що допоможе забезпечити зростання прибутку і досягнення соціального або екологічного ефекту.

На нашу думку, реалізуючи державну інноваційну політику, Україна має орієнтувати державні управлінські структури на виконання функцій координації, регулювання і стимулювання. Важливо відзначити, для ринку науково-технічної продукції в державі, з огляду на його нерозвинений ринковий механізм, є характерним те, що виробники науково-технічної продукції, зазвичай, виступають монополістами на цьому ринку в результаті традиційно жорсткої

спеціалізації; більшість споживачів науково-технічної продукції – державні відомчі органи і підприємства, які теж є монополістами внаслідок усталених виробничих зв'язків, а це, в свою чергу, визначає монопольно високі ціни на продукти науково-технічної діяльності. Оскільки суб'єкти підприємництва завжди прагнуть якнайшвидше отримати максимальний прибуток, то таким агентам ринку не притаманна стратегічна орієнтація, яка передбачає врахування інноваційних факторів.

Приватизація державної власності, створення інституту інноваційного підприємництва визначають той факт, що державний монополізм перестав бути рисою, яка характеризує загальний стан української економіки. Негативи монополізму змушують економічну науку зосередити свої зусилля на науковому обґрунтуванні та створенні таких інституціональних чинників, які руйнують монопольні аномалії в інноваційній сфері і перешкоджають їх розбудові.

Метою антимонопольного законодавства є запобігання виникненню нових монопольних ситуацій. Обмеження та припинення монополістичної діяльності в Україні здійснюється в межах антимонопольного законодавства та політики регулювання конкуренції, яка безпосередньо впливає на формування інноваційного виробництва і венчурного капіталу.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ СЕКТОРОМ ЕКОНОМІКИ

МІЩЕНКО Д.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
«КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

Перед кожною із розвинених держав світу свого часу поставали питання удосконалення загальної системи державного управління, в тому числі аграрним сектором економіки.

Пошуки політиків різних країн в цьому напрямку зводились до вирішення таких основних завдань: пошук нових форм державного управління, оптимального співвідношення політичних і адміністративних засад в органах виконавчої влади; зменшення ролі вертикальної ієрархії, розвиток функціональних органів та організацій; впровадження принципів менеджменту в діяльність державного апарату, переведення частини адміністративних структур на ринкові

принципи функціонування; децентралізація, прагнення здешевити і скоротити державний апарат, зробити виконавчу владу більш чутливою до змін суспільних вимог та очікувань.

Аналогічні завдання наразі є актуальними і для України.

У зв'язку з федеральним устроєм країни, кожна провінція (штат) Канади має свої органи управління, в тому числі управління аграрним сектором економіки.

За здійснення аграрної політики держави в провінції відповідає заступник прем'єра - Міністр сільського господарства, харчової промисловості, та розвитку сільської місцевості. Міністерство сільського господарства, харчової промисловості, та розвитку сільської місцевості складається із центрального апарату та регіональних офісів. Основними функціями Міністерства є: прикладні дослідження, передача технологій, нормативне регулювання, розвиток індустрії, управління ризиками, кредитування. Виконавчі структури по окремих напрямках всередині Міністерства мають основні обов'язки та несуть відповідальність за виконання відповідних завдань.

Система державного управління сільським господарством Франції будується у відповідності до концепції багатофункціональності сільського господарства. Ця концепція базується на трьох головних принципах: фундаментального зв'язку, що існує між сільським господарством, навколишнім середовищем і тривалим сільським розвитком; впливу сільського господарства на стан продовольчої безпеки; місця і ролі сільського господарства в міжнародній торгівлі.

У поняття "багатофункціональне сільське господарство " у Франції прийнято включати крім функції виробництва товару соціальні функції освоєння і благоустрою території, функцію, зв'язану з ландшафтом і навколишнім середовищем та забезпечення продовольчої безпеки і культурні аспекти розвитку сільських територій.

Польська модель реформування системи державного управління здійснювалась з урахуванням її функціонування у майбутньому в системі державного управління європейських країн. А гаслом усіх реформаторських дій та фундаментальною ідеєю проведення реформи була децентралізація.

В процесі реформи системи державного управління в Польщі були поетапно досягнуті наступні стратегічні цілі: повна ліквідація адміністративно-командної системи, зокрема скасування механізму безпосереднього управління міністерствами та іншими центральними

органами (насамперед це стосується державних підприємств); реорганізація внутрішньої структури Ради Міністрів та міністерств за функціональним принципом замість галузевого (секторного); розмежування політичних і адміністративних функцій в уряді та рознесення їх структурно; розмежування функцій розробки політики та наглядових функцій від власне виконавчих функцій, делегування виконавчих повноважень до агентств; підвищення ролі стратегічного планування та регуляторних функцій центральних органів.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН І УКРАЇНИ

МУСІЄНКО І.І., К.ВІЙСК.Н., ДОЦЕНТ,
НАЦІОНАЛЬНА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ ІМ. Я. МУДРОГО

Державна політика в галузі освіти – це регулююча діяльність держави в сфері освіти, здійснювана ним для досягнення конкретних стратегічних цілей і розв'язання завдань загальнодержавного чи глобального значення. Вона визначається на вищому рівні державної влади й реалізується за допомогою законів, указів, постанов уряду, загальнодержавних і міжнародних програм, міжнародних актів (договорів, угод і т.п.), а також шляхом залучення до процесу її реалізації всіх зацікавлених верств суспільства (учнів, їхніх батьків, працівників освітніх установ, роботодавців), засобів масової інформації, товариств та інших впливових сил суспільства.

Термін «державна політика в області освіти», чи просто «освітня політика», міцно посів своє місце в ряді таких укорінених термінів, як «внутрішня політика», «зовнішня політика», «економічна політика», тільки в 60-70-х рр. XX ст., коли в США, країнах Західної Європи, Японії, деяких країн Тихоокеанського регіону почала глибоко усвідомлюватися роль освіти як найважливішого чинника економічного росту і як сфери, що вимагає особливого уваги й турботи на загальнодержавному рівні. Ці роки характеризуються «інформаційним вибухом» – бурхливим розвитком природних і точних наук, який призвів людство до грандіозних здійснень. Швидке відновлення знань, інтеграція наукових дисциплін, виникнення нових галузей, що швидко розвиваються, на стику наук принципово змінили

вимоги до фахівців. У зв'язку з цим відбулася зміна цілей освіти, її ролі та місця в державі й суспільстві. Погоня за повнотою знань стала безглуздою. Головним завданням став розвиток у молодого фахівця навичок активного володіння основами дисципліни, вміння аналізувати проблеми, що в ній виникають, висувати альтернативні рішення й виробляти критерії їхньої правильності.

Водночас збільшувалось усвідомлення значення всебічного системного вивчення проблем, що виникають у сфері освіти, перед прийняттям стратегічних рішень, визначенням основних принципів і основ освітньої політики. При цьому бралася до уваги інерційність сфери освіти, через яку додаткові зусилля й вкладення суспільства в цю сферу приносять перші плоди через 10-15 років, а повною мірою виправдовуються лише через 20-25 років.

Освітня політика провідних закордонних країн, у тому числі країн – членів Організації економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) формувалася не в кабінетах чиновників міністерств і відомств, а в наукових центрах, спеціально створених з цією метою авторитетних комісіях експертів за підтримкою перших осіб держави. В ній чітко визначалися мета й завдання, пріоритети, ресурси, необхідні для їхньої реалізації. Характерними рисами освітньої політики зазначених країн були й залишаються послідовність і спадкоємність. Змінювалися президенти, уряди, проте принцип пріоритетності освіти не на словах, а на ділі залишався й залишається непорушним. Проілюструємо це на конкретних прикладах.

Ставши президентом, Дж. Кеннеді у своєму першому посланні Конгресу США в січні 1961 р. казав про наступне: «Ми маємо на меті значно збільшити економічний ріст. Але згідно з даними останніх досліджень, найбільшу віддачу дають капіталовкладення в освіту, доходячи до 40 відсотків росту національного доходу. Таким чином, освіта стає справою першорядної важливості. Тому саме федеральний уряд має взяти на себе обов'язки у визначенні цілей розвитку освіти, особливо вищої відповідно до національних інтересів і надати допомогу штатам, місцевим органам влади й приватним організаціям у досягненні цієї мети».

Усі наступні президенти США бачили в освіті основу політичної, економічної та військової могутності держави й провадили відповідну освітню політику. Особливо слід виділити зусилля в цій сфері президента Р. Рейгана і Дж. Буша.

Сьогодні, незважаючи на більш істотні проблеми в США – тероризм, економічний спад, банкрутство багатьох компаній – уряд продовжує ту ж політику щодо освіти, вкладаючи величезні суми й створюючи найбільш прийнятні умови для розвитку науки.

Вирішальна роль освіти в економічному й соціальному розвитку держав, у зміцненні їхнього положення на світових ринках і в світовому економічному співтоваристві, в забезпеченні національної безпеки була визнана в інших країнах ОЕСР, що знайшло відображення в їхній освітній політиці та практичних заходах для її реалізації.

Істотні корективи в освітню політику й щодо освіти як чинника економічного росту були внесені більшістю країн Європейського Союзу. Важливу роль у цьому зіграла доповідь «Недоліки кваліфікованої робочої сили в Європі», підготовлена Консультативним комітетом із промислових досліджень і розвитку Комісії Європейського Союзу на початку 90-х рр. Автори доповіді дійшли висновку, що навіть якщо прийняти період напіврозпаду корисних знань у 10 років, то й у цьому випадку знецінювання інтелектуального капіталу буде на рівні 7% на рік, що значно перевищує частину надходження на ринок праці нових випускників освітніх установ, внаслідок чого значно знижується ефективність сукупної робочої сили.

На фоні процесів, що відбуваються в системах вищої освіти країн ОЕСР у результаті практичної реалізації проголошеної ними освітньої політики, в Україні стан системи вищої освіти оцінюється зовсім не однозначно, і в суспільстві немає єдиної думки з цього питання. Щоб краще осмислити сучасний стан вищої освіти в Україні й перспективи його подальшого розвитку, слід повернутися до вихідної точки – 1980 р., коли було відзначено найвищий за всю історію СРСР рівень розвитку вищої школи в країні й водночас почався найшвидший спуск униз.

Розвиток національної освіти лише тоді матиме перспективу, коли буде спиратися на відповідну вітчизняну фінансову базу. В передових європейських країнах не менше 10% валового національного продукту виділяється на розвиток системи освіти. Ці витрати розцінюються як капіталовкладення. Принципово інший підхід у нашій країні.

УЗГОДЖЕНІСТЬ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИЩОЮ ОСВІТОЮ В АГРАРНІЙ СФЕРІ З ПОТРЕБАМИ СУСПІЛЬСТВА

ПРИХОДЬКО І.П., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ДОКТОРАНТ,
РАДА ПО ВИВЧЕННЮ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ УКРАЇНИ
НАН УКРАЇНИ

Варто відзначити, що реформа вищої освіти в аграрній сфері є програмним, цілеспрямованим співробітництвом органів влади, суб'єктів вищої школи та суспільства в цілому. Важелем, що забезпечує усталеність цього процесу є сполученість та узгодженість механізмів державного управління вищою освітою аграрної сфери з потребами суспільства, а також взаємна зацікавленість у спілкуванні представників освітньої галузі з державними управлінськими й організаційними структурами, які визначають освітню політику країни. Таке спілкування припускає активізацію проведення міністерських нарад, конференцій з питань розвитку науки й освіти та національних конгресів та форумів. Досягнення цілей реформування вищої освіти аграрної сфери є процесом складним і іноді суперечливим, що вимагає погоджених дій організаційних елементів системи управління інтеграційними процесами вищої школи до європейського освітнього простору.

Формування політики розвитку вищої школи аграрної сфери є однією з визначальних функцій держави. Виконання цієї функції включає встановлення цілей і пріоритетних напрямків розвитку вищої школи аграрної сфери, визначення програмних дій для реалізації цих цілей, а також коректування дій на основі аналізу отриманих результатів.

На даному етапі пріоритети і цілі державної політики в сфері вищої освіти повинні відповідати тим вагомим змінам, що відбуваються в європейській системі вищої освіти, які і створюють умови, задані для проведення реформ у цій сфері.

Перспектива інтеграції вітчизняної вищої освіти до європейського освітнього простору викликала необхідність здійснення в даній галузі системних реформ з акцентом на створенні ефективної системи державного управління. Темп змін зовнішнього середовища суттєво перевершує темп адекватних змін в управлінні. Ліквідація цього розриву можлива за рахунок впровадження ефективних управлінських механізмів, які з одного боку, враховують національний

історичний досвід розвитку управління, а з другого – є відповіддю на ринковий виклик сучасності. Як було зазначено раніше, підвищення ефективності державного управління вищою освітою аграрної сфери потребує відповідної санації існуючих механізмів державного управління. На нашу думку, це можливо завдяки посиленню пріоритетності євроінтеграційного вектору кожного з них, та у разі необхідності доповнення системи державного управління вищою освітою новими механізмами. Під євроінтеграційним вектором розуміється напрямок вдосконалення механізмів з урахуванням європейського досвіду застосування механізмів управління.

Оскільки модернізація вищої освіти аграрної сфери являє собою погоджену позицію уряду України, то для досягнення визначеної мети необхідно вдосконалити механізми управління на рівні законодавчої ініціативи і використання владних повноважень. Під механізмами управління розуміють ті практичні міри, засоби, важелі, стимули, через які органи управління впливають на суспільство, виробництво, будь-яку систему соціального порядку з метою досягнення цілей, які стоять перед ними. Механізми управління створюються на підставі притаманних суспільству закономірностей розвитку, тому за своїм походженням вони об'єктивні. Разом з цим необхідно підкреслити і суб'єктивний характер механізмів управління, оскільки вони створюються людьми, суспільними інститутами, які виступають носіями певних суспільних інтересів і потреб. Механізми управління виконують роль своєрідного медіатора між суспільними процесами, що протікають об'єктивно, і суб'єктивною практикою людей. Вони є знаряддям системи управління щодо впливу на суспільство.

Дослідження державного управління вищої освіти аграрної сфери в контексті євроінтеграції встановило доцільність вдосконалення існуючих механізмів державного управління, згідно їхньої відповідності об'єктивним закономірностям функціонування та розвитку системи вищої освіти.

Фінансовий механізм державного управління вищою освітою в аграрній сфері спрямований на реалізацію економічної політики держави, яку можливо визначити як діяльність органів державної влади й управління щодо встановлення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів, засобів економічної тактики для їх досягнення, а також застосування цих засобів для забезпечення збалансованого, стабільного функціонування і розвитку освітньої системи.

В Україні, як і в багатьох країнах світу, держава здійснює

спрямування державних коштів на фінансування життєдіяльності вищої освіти аграрної сфери, перед усім тих її напрямів, які безпосередньо не стимулюються ринковим середовищем, а саме: фундаменталізація, гуманізація, соціокультурна орієнтація. Функції державних фінансових інвестицій у вищу освіту такі:

— забезпечення державних пріоритетів в розвитку вищої освіти аграрної сфери;

— участь у фінансуванні галузі вищої освіти аграрної сфери шляхом цільових субсидій, спрямованих на соціальну підтримку або підтримку перспективних наукових напрямків;

— застосування податкових пільг з метою забезпечення розвитку пріоритетних спеціальностей;

— ліцензування та атестація виробників освітніх послуг з метою забезпечення їх якості;

— стимулювання ефективного використання позабюджетних навчальних закладів.

КІЛЬКІСНІ І ЯКІСНІ ЗМІНИ ЖКГ ЯК ПРИЧИНА УДОСКОНАЛЮВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ МУНІЦИПАЛЬНИХ І РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ

РИБАЧУК В.Л., К.ДЕРЖ.УПР., ДОКТОРАНТ,
ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ

Будь-яка соціально-економічна система складається з двох відносно самостійних, але у той же час взаємозалежних частин: керуючої та керованої. Ефективна взаємодія між ними багато в чому залежить від того, якою мірою структура керуючої системи відповідає особливостям керованого об'єкта.

Одна з найважливіших особливостей житлово-комунального господарства полягає в тому, що потреби в послугах цієї галузі виникають завжди і скрізь. Тому підприємства ЖКГ створюються в усіх містах, селищах міського типу, великих сільських поселеннях та інших населених пунктах, де є житловий фонд із високим рівнем благоустрою. Внаслідок цього велика кількість просторово віддалених одне від одного підприємств ЖКГ, що знаходяться на території України, є елементами керованих об'єктів для органів керування ЖКГ будь-якого рівня.

Іншою особливістю ЖКГ як керованого об'єкта є різний

ступінь концентрації його підприємств на території різних регіональних утворень окремих суб'єктів. Це виявляється в тому, що найбільші, економічно сильні підприємства окремих підгалузей ЖКГ (водо-, газо-, тепло-, електропостачання й ін.) зосереджені в містах, що є, як правило, центрами областей України.

Обсяг робіт, виконуваний органом управління ЖКГ міста-центру, буде істотно відрізнятися від обсягу робіт відповідних органів, створюваних в інших міських і сільських поселеннях області.

Постійне зростання потреби в житлово-комунальних послугах у зв'язку з об'єктивним підвищенням рівня благоустрою житлового фонду кожного міста пояснює зростання кількості підприємств ЖКГ та відповідну йому зміну кількості міських і районних органів управління ЖКГ. Остання, природно, вплине на зміну масштабів координаційної діяльності обласного управління ЖКГ і буде потребувати відповідної зміни його структури. Отже, кількісні і якісні зміни ЖКГ можуть служити причиною удосконалювання організаційної структури як муніципальних органів управління, так і регіонального органу.

На підставі цих міркувань можна стверджувати, що удосконалювання системи управління ЖКГ області пов'язано з постійним зростанням потреби в ЖКГ. Будь-які зміни, внесені в структуру управління, мають служити засобом підвищення ефективності виробництва. В умовах ринкових відносин цій вимозі найбільше відповідають ті організаційно-управлінські зміни, що дозволяють максимально використовувати ресурсозберігаючі технології, нововведення, впроваджувані в системі управління.

Для розкриття цього твердження пропонується виходити з того, що в будь-якій системі управління можна виділити такі три рівні, що мають між собою строгий ієрархічний взаємозв'язок: керовані об'єкти; виробнича структура (структура виробництва); організаційна структура управління.

До керованих об'єктів відноситься вся матеріально-речовинна субстанція міста: житловий фонд або інші будинки різного призначення; надземні, підземні, повітряні комунікації; дорожні мости, магістралі, тротуари, підземні переходи, внутрішньоміські дороги, пішохідні дороги, естакади й інші транспортні спорудження й інтер'єри міських вулиць і доріг. Ними є також зелені насадження, сквери, парки, міські площі, стадіони, спортивні спорудження, дитячі майданчики, малі архітектурні форми, пристрої зовнішнього освітлення і т. ін.

Можливість безперервного використання кожного з них

протягом нормативного терміну служби забезпечується своєчасним і якісним виконанням робіт з поточного, капітального ремонту й експлуатації. Для виконання цих робіт у повному обсязі й у необхідний момент часу в складі підприємств житлово-комунального господарства створюються відповідні підрозділи у вигляді бригад, дільниць, цехів, служб, контор, управлінь, баз і ін. Сукупність їх у різному взаємосполученні утворить виробничу структуру (ВС).

Взаємодія підрозділів ВС забезпечується завдяки виконанню певних видів управлінської діяльності – функцій управління, необхідних для організації і підтримки нормального ходу виробництва. Організаційне закріплення тих або інших функцій за підрозділами апарату управління являє собою процес формування організаційної структури управління (ОСУ). У практичній діяльності ОСУ розглядається як сукупність ланок (органів, підрозділів і виконавців), що знаходяться у взаємозв'язку і співпідпорядкованості, наділених певними правами і відповідальністю, що займаються певними функціями управління. У схемах структури управління вирізняють склад структурних підрозділів, підпорядкованість, внутрішню структуру кожного підрозділу. Як складові частини ОСУ можуть виступати відділи, управління, сектори, бюро, групи (залежно від масштабів діяльності керованої системи і кількісних параметрів ВС). Так, наприклад, багато підприємств ЖКГ Донецької області, що знаходяться в районних центрах і сільській місцевості, роблять незначний обсяг різних видів комунальних послуг, тому вони є дрібними й економічно слабкими. Організаційна структура цих підприємств така, що працівники управління спеціалізуються на виконанні одного або кількох видів управлінських функцій.

Від кожного з розглянутих рівнів тією чи іншою мірою залежить ресурсозбереження. Роль керованих об'єктів полягає в тому, що їх конструктивні й експлуатаційні особливості визначають можливість і доцільність тих або інших ресурсозберігаючих нововведень.

Роль виробничої структури в ресурсозбереженні виявляється, в основному, при виробництві продукції (наданні послуг). Кожний підрозділ ВС виконує покладені на нього завдання, використовуючи певний склад матеріально-технічних ресурсів (МТР). Ефективне використання кожного з них залежить як від керівників підрозділів, так і від робітників. Інформація про стан керованих об'єктів і про умови використання наявних МТР, що надходить від них у керуючу підсистему, є джерелом інформації про наявні резерви і самостійно впроваджувані нововведення.

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ БАЗИ УСТАНОВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

РУДКЕВИЧ І.В., К.ФІЛОЛОГ.Н., ДОЦЕНТ,ДОКТОРАНТ, ДОНЕЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ

Місію економічної системи установ соціального захисту населення є підвищення дієвості та економічної ефективності соціального обслуговування незахищених верств населення й осіб з обмеженням життєдіяльності за рахунок посилення центральних і регіональних соціальних служб в Україні, надання їм всебічної підтримки. Визначення місії економічної системи установ соціального захисту населення конкретно вказує на: споживачів соціальних послуг; мету функціонування, зростання і розвитку установ; очікувану соціально-економічну результативність їх діяльності.

Ціллю системи установ соціального захисту населення в умовах макроекономічної нестабільності стає розробка та апробація інноваційних моделей надання соціальних послуг.

Вхідними елементами структури економічної бази установ соціального захисту населення є її економічні ресурси, в яких ключову позицію займають фінансові ресурси. Економічні ресурси це: фінансові ресурси; демографічні ресурси (визначають кількісний показник чисельності населення, що потребує соціальних послуг з боку установ соціального захисту); кадрові ресурси (визначають кількісний показник працівників установ соціального захисту населення, їх кваліфікацію); ресурси капіталу (визначають кількісний показник капітальних витрат – довгострокові внески, тобто капітальні вкладення до основних фондів (будівлі, споруди, устаткування), що належать установам соціального захисту населення, а також створення державних запасів і резервів та придбання землі); матеріальні ресурси (визначають кількісний показник поточних витрат відповідно статтями бюджетної класифікації України); інформаційні ресурси (визначають попит і пропозицію на ринку соціальних послуг); ресурси управління (сприяють ухваленню соціально-результативних управлінських рішень щодо надання соціальної, медичної та професійної реабілітації, коректуванню діяльності установ соціального захисту населення, підвищенню якості індивідуальних послуг).

В системі центральних органів виконавчої влади із забезпечення

реалізації державної соціальної політики головним органом є Міністерство праці та соціальної політики (далі – Мінпраці), яке було створено 2 листопада 2006 року. Основними завданнями Мінпраці є забезпечення: реалізації державної політики у сфері зайнятості та трудової міграції; соціального захисту населення; соціального страхування; соціально-трудових відносин та здійснення нагляду за додержанням законодавства про працю; нормування та стимулювання праці; умов праці, пенсійного забезпечення тощо. До структури органів та установ в складі Мінпраці відносяться: Державний департамент нагляду за додержанням законодавства про працю „Держнаглядпраці", Державна служба зайнятості, Структурний Підрозділ з питань Дитячої праці (СППДП) та сфера його повноважень, Державний комплекс ранньої соціальної реабілітації дітей-інвалідів, Центр дитячої ортопедії та реабілітації, Промислове об'єднання „Укрпротез", Фонд соціального захисту інвалідів, Пенсійний Фонд України, Всеукраїнський центр професійної реабілітації інвалідів та регіональні управління праці та соціальної політики.

За останні роки в системі соціального обслуговування населення України відбулися суттєві позитивні зміни як на законодавчому, так й на практичному рівнях. Прийнято Закон „Про соціальні послуги", розширюється коло недержавних організацій, що оказують якісні соціальні послуги. Донедавна в Україні виділення фінансових ресурсів на соціально-економічні проблеми проводилося за залишковим принципом, оскільки дані проблеми вважалися другорядними в порівнянні з матеріальним виробництвом, при цьому соціальні послуги надавалися населенню безкоштовно за рахунок фондів суспільного споживання, джерелом яких був державний бюджет.

З розвитком ринкових відносин фінансові ресурси перетворюються в багатоканальні і багаторівневі джерела фінансування установ соціального захисту населення, слідством чого стає ускладнення економічної бази установ соціального захисту населення. Все це потребує посилення ролі державного регулювання розвитку економічної бази установ соціального захисту населення.

Багаторівневими джерелами фінансування установ соціального захисту населення виступають грошові кошти бюджетів трьох рівнів: державного, регіонального та місцевого самоврядування. Правові засади бюджетної системи закріплює Конституція України, виданий на її основі Бюджетний Кодекс України та інші законодавчі акти. Бюджетна система України становить врегульовану нормами права

сукупність державного та місцевих бюджетів, що побудована з урахуванням економічних відносин, державного й адміністративно-територіального устрою. Організація бюджетної системи України ґрунтується на принципах єдності, збалансованості, незалежності і самостійності місцевих бюджетів, повноти, обґрунтованості, ефективності, субсидіарності, цільового використання бюджетних коштів, справедливості й неупередженості, відповідальності, публічності та прозорості.

Єдність бюджетної системи забезпечується єдиною правовою базою, використанням єдиної бюджетної класифікації і єдиних форм бюджетної документації. Принцип повноти припускає, що в кожній ланці бюджетної системи має місце віддзеркалення доходів і витрат в їх повному обсязі. З принципами повноти і збалансованості пов'язаний принцип обґрунтованості бюджетної системи, за яким бюджет має формуватися на реалістичних макропоказниках економічного та соціального розвитку держави та розрахунках надходжень до бюджету і витрат бюджету. Публічність і прозорість означає необхідність публікації затверджених бюджетів і звітів про їх виконання для широкої громадськості. Принцип самостійності бюджетної системи ґрунтується на нормах Конституції України - самостійність різних рівнів бюджетної системи припускає наявність власних джерел доходів у кожного з рівнів системи і право самостійно визначати напрям та обсяги витрат відповідно до закріплених повноважень. Суть принципу збалансованості бюджетної системи полягає в тому, що повноваження на здійснення витрат бюджету повинні відповідати обсягові надходжень до бюджету на відповідний період (плановані на майбутній бюджетний період видатки бюджету мають бути підтверджені реальними доходами).

ОСНОВНІ ЕТАПИ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА ОСНОВІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ

СКОПЕНКО Н.С., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інтеграція компаній є характерною рисою розвитку світової економіки та важливим елементом сучасних бізнес-стратегій. Підхід до інтеграції компаній повинен бути комплексною системою, що ілюструє та чітко регламентує весь процес інтеграції, починаючи від

визначення стратегічного наміру інтеграції, процесу ухвалення стратегічних рішень і закінчуючи описом конкретних практичних кроків: складання плану реалізації стратегічного рішення та методики управління реалізацією інтеграційних проектів [2, 3].

Комплексний підхід до інтеграції компаній дозволяє виявити взаємозв'язок її різних аспектів. Більшість наукових досліджень по злиттю, поглинанням та іншим способам реструктуризації компаній розглядають лише окремі вузькі питання, наприклад планування операції інтеграції, оцінка компанії-мішені або інтеграція двох компаній [1, 4]. Нерідко їх автори стверджують, що той чи інший аспект процесу інтеграції є найважливішим, а роль решти всіх складових в успіху операції вважають вторинною.

Саме тому, на нашу думку, необхідно приділити увагу тим проблемам, які в інших працях по реструктуризації компаній розглядаються поверхнево. До них відносяться: попереднє планування інтеграційних процесів, оцінка компанії-мішені на основі аналізу її ринкової вартості, техніка ведення переговорів, інтеграція компаній після злиття, створення бізнес-альянсів як альтернатива злиттю та поглинанню. Ігнорування цих питань призводить до збільшення проблем після здійснення операції об'єднання підприємств.

На нашу думку, процес інтеграції компаній на основі злиття та поглинання складається із десяти взаємозв'язаних етапів, він достатньо гнучкий для застосування в компаніях різного розміру та будь-якої галузі:

1. Розробка стратегічного плану для всієї компанії («Бізнес-план»).
2. Розробка плану об'єднання, пов'язаного з стратегічним планом («План злиття/поглинання»).
3. Активний пошук потенційних компаній – кандидатів на приєднання або поглинання («Пошук»).
4. Проведення скринінгу та ранжирування потенційних кандидатів по пріоритетності («Скринінг»).
5. Встановлення першого контакту з компанією-мішенню («Перший контакт»).
6. Уточнення вартості, структуризація стратегічних намірів, процедура перевірки чистоти та розробка плану фінансування («Переговори»).
7. Розробка плану внутрішньої інтеграції створеної компанії («План внутрішньої інтеграції»).
8. Реалізація процесу інтеграції («Завершення операції»).
9. Внутрішня інтеграція створеної компанії («Внутрішня інтеграція»).

10. Проведення оцінки створеної компанії після завершення процесу інтеграції («Оцінка»).

Бізнес-план компанії задає її загальний курс. Він визначає сферу діяльності (цільовий ринок), конкурентні переваги (досягнення лідерства по зниженню витрат, диференціація продукції або спеціалізація). В бізнес-плані формулюються місія або бізнес-стратегія, що дозволяє реалізувати цю місію, ступень інформування всіх зацікавлених сторін (акціонерів, клієнтів, працівників, постачальників, регулюючі організації та місцеві органи влади). Бізнес-стратегія розрахована на тривалу перспективу та стосується різних підрозділів і служб компанії.

На наступному етапі необхідно розробити план

можливість визначити об'єкт, процес, ситуацію до такої ступені деталізації, яка дає конкретним відповідальним працівникам бачити на що в першу чергу слід звернути увагу для поліпшення. Такий підхід не суперечить науковості, якщо його використовують компетентні експерти. В згаданому практикумі, а також в підручникові з грифом, наданим Міністерством освіти і науки України „Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід" (К.: ЦНЛ, 2005. – 496 с.), практикумі з аналогічною назвою (Х.: ХДАУ ім. В.В. Докучаєва , 2000. – 159 с.), чисельних публікаціях професора доктора економічних наук М.О. Бєсєдіна детально висвітлюються особливості проведення оцінювання та досвід його примінення в навчальній, науковій та виробничій практиці.

Зазначений напрям організаційно-управлінської науки вперше обґрунтовує концепцію експертної експрес-оцінки та аналізу ситуацій, які виникають у процесі розробки та прийняття управлінських рішень. Запропонована система стала істотним доповненням до арсеналу економічної науки. Її можна успішно застосовувати в різних сферах діяльності суспільства. Вона допомагає в 6-8 разів скоротити витрати часу порівняно з інструментальними замірами без шкоди для точності оцінки. Ним заснована наукова школа з проблем експертної експрес-оцінки.

Враховуючи згадане, авторами за участі фахівців ДП ДГ „Кутузівка" та студентів-дипломників магістратури ХНАУ ім. В.В. Докучаєва виконані дослідження, які показали, що в господарстві рівень задоволення необхідного в середньому по висновку незалежних експертів склав 75 % з коливанням від 80 % до 60 %. Характерно, що ні однієї відмінної, так як і поганої оцінки експертами не поставлено. 75 % оціночних заключень отримало в середньому добрі та 25 % посередні оцінки. На функціонування побутової сфери впливало 47 % об'єктивних і 53 % суб'єктивних факторів. Точність оцінки склала 0,345 бала. Доведено, що вона не повинна перевищувати 0,500 бала.

Детальний розгляд оціночних даних показує, що для суттєвого поліпшення соціально-побутового забезпечення в господарстві необхідно одночасно поліпшити якість роботи працівників цієї сфери (доля їх впливу входить в 53 % згаданих суб'єктивних факторів) і створювати необхідні умови роботи. У першу чергу керівництву і виконавцям господарства слід звернути увагу на скорочення робіт та

заходів, які виконуються з оцінкою „посередньо", з переводом їх по рівню якості з оцінкою „добре" та „відмінно". Значним резервом поліпшення побутового обслуговування є збільшення кількості відмінних оцінок, яких, на жаль, експертами поки не виявлено.

В господарстві в першу чергу доцільно покращити організацію роботи по створенню працівникам нормальних житлових умов з урахуванням перспектив поліпшення і дотримання графіків огляду і проведення поточного та капітального ремонтів житла та будівель; домагатися економії витрат матеріалів та коштів на це з дотриманням необхідних техніко-економічних нормативів, вимагати від будівельників усунення виявленого браку; забезпечувати виконання необхідних заходів по охороні повітря, ґрунту, водоймищ від забруднення відходами виробництва та стічними водами; домагатися раціонального використання матеріалів, охорони майна підприємства, виконання наказів (розпоряджень) керівників комунально-побутових підрозділів; здійснення контролю за утриманням квартир, домів, прилеглих до них територій; за стягнення квартплати, вартості виконання інших послуг; за приписскою та выпискою квартирозйомників у відповідності з паспортним режимом; за прибиранням приміщень, справності інвентарю, водопостачання; за підготовкою приміщень до зимового періоду, за забезпеченням працівників господарства необхідним спецодягом, інвентарем, матеріалами; за здійсненням необхідної допомоги громадським організаціям у ведені культурно-просвітницьких, фізкультурних і спортивних заходів; за представленням керівництву підприємства матеріалів на заохочення працівників господарського обслуговування; за притягненням до відповідальності осіб, які порушують трудову та виробничу дисципліну; за обґрунтованістю прийняття необхідних заходів по задоволенню законних вимог працівників; за забезпеченням підготовки та підвищення кваліфікації персоналу підприємства, а також постійного дотримання правил збереження довкілля.

Стратегія розвитку підприємства повинна враховувати екологічні аспекти, одним із можливих варіантів є органічне агровиробництво, яке ґрунтується на принципах природних екологічних систем і циклів.

Органічне сільське господарство передбачає досягнення

екологічного балансу шляхом проектування раціональної системи землекористування. Виробники, переробники, торгівці, споживачі органічних продуктів мають захищати та охороняти навколишнє середовище, включаючи ландшафт, середовище перебування, біологічну різноманітність, повітря та воду.

Слід пам'ятати, що людям важко змиритися порівняно з минулим з особливостями ринкових взаємовідносин в соціально-побутовій сфері. Вони нерідко не можуть зрозуміти, чому потрібно оплачувати те, що в минулому надавалося безкоштовно. Надмірне підвищення цін на життєво необхідні послуги обумовило зниження рівня їх споживання, або зовсім відмовлення від них.

Фінансовий стан розташованих на селі підприємств і закладів соціального призначення вже тривалий час суттєво ускладнює їх нормальне функціонування, що проявляється у невідповідності матеріально-технічного і кадрового забезпечення чинним нормам і нормативам, високому ступені зношеності матеріально-технічної бази, низькому рівні заробітної плати, неспроможності пропонованих послуг соціального призначення (з огляду на їх асортимент, якість та доступність) задовольнити існуючі конституційно гарантовані потреби і платоспроможний попит (помітно нижчий порівняно з містами).

Широкий спектр проблем функціонування сільської соціальної сфери, пов'язаний з поспішно прийнятими і досить не підкріпленими політичними рішеннями щодо позбавлення підприємств АПК „тягаря" з утримання об'єктів соціального призначення в процесі реформування відносин власності в цьому секторі економіки, а також передачі об'єктів соціального призначення низових ланок на баланс сільських і селищних рад, бюджети яких (з урахуванням власної доходної бази, субвенцій і трансфертів з державного і регіональних бюджетів) не покривають витрат на належну територіальну організацію й ефективну експлуатацію сільської соціальної інфраструктури.

Сприяти комфортності житлових умов буде забезпечення належного фінансування та посилення контролю за цільовим витрачанням коштів при водо -, газо- та електропостачанні населених пунктів, в яких розташовані виробничі та інфраструктурні об'єкти господарства, а також розвиток і реконструкція мережі доріг з твердим покриттям, поліпшення забезпеченості послугами охорони здоров'я.

СТРАТЕГІЧНА СЕГМЕНТАЦІЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В МЕЖАХ СІЛЬСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЙ ЯК ГОЛОВНА ПЕРЕДУМОВА РИНКОВО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ

Турченко М.М., к.е.н., професор,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Процес ринково-підприємницької трансформації аграрного сектору України було розпочато ще за часів СРСР, тобто до одержання нею незалежності. Вже пройшло майже 25 років, але момент її завершення перманентно відкладається. Не вдаючись до пошуку в цьому винних (адже вони добре відомі) не зайвим є нагадати основні причини що призвели до цього. На наш погляд, основні причини гальмування ринково-підприємницької трансформації організацій аграрного профілю потрібно шукати не лише всередині цих останніх, а й в їх зовнішньому середовищі. До причин гальмування ринково-підприємницької трансформації, які діють всередині господарських організацій аграрного профілю відноситься недопустимо низька якість практичного менеджменту, який покликаний цю трансформацію здійснювати. Але її здійснення багато чому залежить від наявності цілого ряду зовнішніх передумов, створення яких є прерогативою державного та недержавного менеджментів, а якість їх поки що також бажає набагато найкращого. Однією з передумов ринково-підприємницької трансформації організацій аграрного профілю є здійснення стратегічної сегментації в межах сільських агломерацій на які згадані організації базуються.

Отже, важливість визначення основних напрямків цього процесу не викликає жодних сумнівів, тому що таке визначення покликане послугувати дороговказом для державного, недержавного та практичного менеджментів при врегулюванні ними проблем пов'язаних із ринково-підприємницькою трансформацією організацій аграрного профілю. Саме такому визначенню присвячена дана доповідь.

Світовий досвід навчає, що реформування окремо взятих господарюючих суб'єктів аграрного профілю мало що дає, якщо залишається незмінним адміністративно-територіальний устрій зовнішнього середовища першого та другого рівнів і структура ділової активності в межах сільських агломерацій на які ці господарюючі

суб'єкти базуються. Зовнішнім середовищем першого рівня господарюючих суб'єктів аграрного профілю, як відомо, є внутрішнє середовище сільських агломерацій на які вони базуються. Воно знаходиться під юрисдикцією органу місцевого самоврядування, що представляє інтереси місцевої громади низового рівня. В свою чергу кожна окрема громада адміністративно-територіальної одиниці низового рівня – рівня сільських агломерацій є частиною громади адміністративно-територіальних одиниць наступного рівня. В Україні таким рівнем є рівень адміністративних районів. А громада адміністративного району є частиною громади обласного рівня.

Органам управління обласного рівня чинним законодавством України делеговано право входити з проханням до Центральних органів державного управління щодо встановлення оптимальних розмірів адміністративних районів. В свою чергу, органи рівня адміністративних районів покликані ініціювати поділ підпорядкованої їм території на самодостатні і самоврядні, соціально облаштовані, демографічно благополучні та екологічно безпечні сільські агломерації оптимального типу .

Як видно із спеціальної наукової літератури , у розвинутих країнах Заходу на рубежі XX та XXI століть самодостатніми вважалися сільські агломерації, в межах яких знаходилось не менше 5000 га ріллі. В межах таких сільських агломерацій цілком можливим та доцільним є освоєння структури ділової активності, за якої стане можливим в даних природних та економічних умовах забезпечити вихід конкурентоспроможних продукції та послуг у розрахунку на одиницю площі ріллі , який би максимально наближався до рівня аналогічного показника розвинутих країн Заходу.

Саме такими структурами ділової активності вважаються такі, які забезпечують в межах сільських агломерацій перш за все повну зайнятість працездатного населення, яке тут проживає, а також об'єктивно необхідні :

— пропорційність між виробничо-господарською та соціальною сферами;

— пропорційність між складовими кожної із згаданих вище сфер;

— пропорційність між виробництвом сирої продукції сільського господарства та виробництвом промислової продукції, будівельної продукції та наданням послуг виробничої інфраструктури;

— пропорційність між тваринництвом та рослинництвом всередині складової «Виробництво сирої продукції сільського господарства»;

— пропорційність між складовими мегаблоками соціальної сфери

– наданням соціально-побутових послуг та наданням соціально-культурних послуг, а також в межах кожного з них між їх складовими.

Як відомо з повідомлень в спеціальній науковій літературі , до утвердження всіх без винятку перерахованих вище пропорцій у практичному житті сільських агломерацій України ще далеко.

Усього сказаного вище про оптимальну структуру ділової активності в межах сільських агломерацій достатньо для формування уявлення про неї як надзвичайно складний об'єкт управління. А згідно з вимогами закону необхідної різноманітності Росса Ешбі , суб'єкти управління функціонуванням сільських агломерацій повинні мати також адекватну за складністю структуру ділової активності кожної структури окремої сільської агломерації. При цьому ця складність, яка обумовлена складністю структури ділової активності об'єкту управління, суттєво приумножується недостатньою узгодженістю між собою трьох сфер у існуючому суб'єкті управління процесом соціально-економічного розвитку – сфери державного менеджменту, сфери недержавного менеджменту та сфери практичного менеджменту . Цілком зрозуміло що така неузгодженість обумовлює нераціональність системи управління АПК України.

Ознайомлення та аналіз останніх досліджень та публікацій дозволяють окреслити контури комплексу заходів орієнтованих на створення передумов для прискорення ринково-підприємницької трансформації господарських організацій аграрного профілю Лівобережного Лісостепу України :

1) формування в межах кожного адміністративного району сільських агломерацій оптимального розміру з урахуванням можливості та доцільності у перехідному періоді створення проміжної ланки «адміністративний район – сільська агломерація» якою має стати «укрупнена сільська агломерація» - прототип «волості» у царській Росії. Для умов Лівобережного Лісостепу України, як показали дослідження проведені на кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ імені Петра Василенка, мінімально допустимий розмір сільської агломерації за площею ріллі у підприємницькому секторі має складати не менше 5000 га;

2) одночасно із внесенням змін у адміністративно-територіальний устрій адміністративних районів можуть бути реалізовані всі вимоги Європейської Хартії місцевого самоврядування;

3) формування в межах кожної сільської агломерації оптимального розміру повнокомплектних виробничо-господарської та соціальної сфер. Ознаками їх повнокомплектності мають бути:

— першої – наявність у її складі мегаблоку, який об'єднує всіх

виробників сирої продукції сільського господарства, незалежно від організаційно-правових форм і розмірів та мегаблоку, який об'єднує виробників промислової продукції, будівельної продукції та надання послуг виробничої інфраструктури;

— другої – наявність у її складі закладів соціально-побутового та соціально-культурного обслуговування.

4) наявність у складі виробничо-господарської сфери села виробничих об'єктів , що відносяться до першої сфери АПК (надання послуг технічної експлуатації технічних засобів), до другої сфери АПК(виробництво сирої продукції сільського господарства) і третьої сфери АПК (промислова переробка сирої продукції сільського господарства, зберігання і транспортування сирої продукції сільського господарства та продуктів її промислової переробки, а також доведення їх до споживачів) дозволяє розглядати виробничо-господарську сферу як сільський АПК. Однією з перших хто увів цей термін до вжитку у 1996 році була українська вчена економіст-аграрник Романова Л.В.;

5) надання згаданим вище локальним агропромисловим об'єднанням статусу об'єднань кластерного типу;

6) освоєння окремими господарюючими об'єктами аграрного профілю надбань нової парадигми управління яка передбачає впровадження внутрішньогосподарського комерційного розрахунку та внутрішньогосподарського підприємництва (інтрапренерства);

7) створення висококонкурентної системи управління АПК в межах адміністративних районів та сільських агломерацій яка відповідала би міжнародним стандартам системи менеджменту. Така система має раціонально поєднувати державний та недержавний менеджмент у тісній взаємодії з практичним менеджментом. Створенню такої системи має передувати сегментація ділової активності в межах сільських агломерацій та ринково-підприємницька трансформація господарюючих суб'єктів, які на ці сільські агломерації базуються.

Прикладом практичного використання концепції стратегічної сегментації ділової активності в межах сільських агломерацій Лівобережного Лісостепу України може послугувати проектне проопрацювання виконане на згаданій вище кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту. Об'єктом цього проопрацювання була майбутня укрупнена Костянтинівсько-В'язівська сільська агломерація Краснокутського району Харківської області. Підприємницький сектор володітиме 9000 га ріллі, а в її межах проживатиме 2800 – 2850 чол. Костянтинівсько-В'язівська укрупнена

сільська агломерація у перспективі спеціалізуватиметься на виробництві молока, адже в її межах є можливість створення трьох молочних комплексів потужністю на 2200 корів два і на 2000 один. В даний час в межах Костянтинівсько-В'язівської сільської агломерації функціонують 12 господарюючих суб'єктів з яких:

— ПА (приватна агрофірма) «ВАТАЛ»,5294 га ріллі;

— ТОВ «Ковалівське», 2805 га ріллі;

— фермерських господарств (ФГ) - п'ять ,загальна площа ріллі 845 га (найбільше ФГ «Алмаз» 561 га, а найменше – ФГ «Григорій» 19,9 га);

— особистих селянських господарств (ОСГ) – п'ять ,загальна площа ріллі 55,6 га (найбільше ОСГ «Анна» 18 га, найменше ОСГ «Глорія» 3,5 га ріллі).

ПА «ВАТАЛ» матиме можливість забезпечити два молочних комплекси потужністю на 2200 корів кожний кормами власного виробництва повністю, адже нормативна сіяна кормова площа (зернофуражні та кормові культури) складатиме 4840 га або 91 % загальної площі ріллі.

Залишок загальної площі ріллі без урахування площі землеволодіння ПА «ВАТАЛ» складатиме 3706 га (9000 - 5294). Цього вистачить для задоволення потреби в кормах молочного комплексу на 2000 корів за потреби у сіяній кормовій площі 2200 га або 59,4 % загального залишку . Отже 1506 га можна буде відвести під зернові продовольчі та технічні культури.

Приведені вище основоположні параметри майбутньої укрупненої Костянтинівсько-В'язівської сільської агломерації послугували для визначення потреби її окремих сегментів у операційних працівниках .

Результати обрахунку цієї потреби приведені у табл.1.

Як видно з таблиці 1, загальна потреба у операційних працівниках усіх складових сегментів внутрішнього середовища Костянтинівсько-В'язівської сільської агломерації має складати 1498 чол., з яких 1095 чол. або 73,12% мають увійти до складу виробничо-господарської сфери, а 403 або 26,88% - до складу соціальної сфери. Потреба мегаблоків згаданих вище двох сфер у операційних працівниках за цієї умови матиме наступний вигляд:

1) у виробничо-господарській сфері:

— мегаблок 1 – 447 чол., або 40,8% зайнятих;

— мегаблок 4 – 648 чол., або 59,2% зайнятих;

2) у соціальній сфері села :

— мегаблок 2 – 204 чол., або 50,6 % зайнятих;

— мегаблок 3 – 199 чол., або 49,4% зайнятих.

Додержання приведених вище співвідношень між складовими

сегментами буде ознакою раціональної пропорційності як в межах окремих сільських агломерацій в цілому так і в межах кожного із чотирьох мегаблоків. Так, наприклад, у складі мегаблоку 1 мають бути два сегменти – виробництва сирої продукції рослинництва та виробництва сирої продукції тваринництва. Раціональне співвідношення між ними має складати 48,1% і 51,9% відповідно.

Таблиця

Результати розрахунку потреби в операційних працівниках для укомплектування складових сегментів внутрішнього середовища укрупненої Костянтинівсько-В'язівської сільської агломерації

Найменування складових внутрішнього середовища сільської агломерації	Загальна чисельність операційних працівників		Структура %		
	чол.	в % до підсумку	до заг. чис-ті зайнятих	оокрем. сфер	окрем. мегаб локів
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Виробничо-господарська сфера села (сільський АПК)					
Мегаблок 1 Виробництво сирої продукції сільського господарства					
1.1 Виробництво сирої продукції рослинництва	215	X	X	48,1	14,4
1.2 Виробництво сирої продукції тваринництва	232	X	X	51,9	15,5
Разом мегаблок 1	447	X	X	100	X
Мегаблок 4 Доповнюючі виробництва та виробнича інфраструктура					
4.1 Промислове підсобне виробництво	116	X	X	17,9	7,7
4.2 Виробництво будівельної продукції	56	X	X	8,6	3,7
4.3 Надання господарських послуг	98	X	X	15,1	6,5
4.4 Надання транспортних та спеціальних послуг	141	X	X	21,7	9,4
4.5 Технічна експлуатація машин та обладнання	79	X	X	12,2	5,3

Продовження таблиці

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
4.6 Експлуатація енергетичного господарства	142	X	X	22	9,5
4.7 Надання послуг з охорони довкілля	16	X	X	2,5	1,1
Разом мегаблок 4	648	X	X	100	X
Разом виробничо-господарська сфера (сільський АПК)	109,5	73,12	X	X	X
Соціальна сфера					
Мегаблок 2 Надання соціально-побутових послуг					
2.1 Надання послуг закладів житлово-комунального господарства	26	X	X	12,7	1,7
2.2 Надання послуг закладів соціально-побутового обслуговування	108	X	X	53,9	7,2
2.3 Надання послуг закладів торгівельного обслуговування	70	X	X	34,3	4,7
Разом мегаблок 2	204	X	50,6	100	X
Мегаблок 3 Надання соціально-побутових послуг					
3.1 Надання послуг закладів освіти	132	X	X	66,4	8,8
3.2 Надання послуг закладів охорони здоров'я	16	X	X	8,0	1,1
3.3 Надання послуг закладів культури	28	X	X	14,0	1,9
3.4 Надання послуг закладів фізкультури та спорту	23	X	X	11,6	1,5
Разом мегаблок 3	199	X	19,4	100	X
Разом соц.. сфера	403	26,88	100	X	X
Разом у системі ділової активності в межах сільської агломерації	1498	100	X	X	100

Далі у табл. 1 приведена інформація також і про раціональне співвідношення між сегментами які входять до складу інших трьох мегаблоків.

Узагальнюючими ознаками оптимальності перспективної структури ділової активності укрупненої Костянтинівсько-В'язівської сільської агломерації мають послугувати наступні характеристики:

1) на кожного зайнятого у сегментах мегаблоку 1 має припадати:

— зайнятих у сегментах мегаблоку 4 – 1.45чол.;

— зайнятих у соціальній сфері 0,9 чол., з яких зайнятих в сегментах мегаблоку 2 – 0,46 чол., і зайнятих у сегментах мегаблоку 3 – 0,44 чол.;

2) на кожного зайнятого у сегментах виробничо-господарської сфери припадає 0,37 зайнятих у сегментах соціальної сфери.

Якщо такі характеристики буде забезпечено, то доведення виходу валової продукції до 2500 доларів з одного га ріллі не буде чимось екстраординарним . Але потрібно пам'ятати що це стане можливим лише за умови, що буде здійснений перехід до цілісної збалансованої у регулятивних впливах, системи управління аграрним сектором, яка відповідала б вимогам міжнародних стандартів системи менеджменту.

ПРОБЛЕМА ОПТИМІЗАЦІЇ СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ТВАРИННИЦТВОМ І РОСЛИННИЦТВОМ В ОРГАНІЗАЦІЯХ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ ХАРКІВЩИНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВРЕГУЛЮВАННЯ

Турченко М.М., к.е.н., професор,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

20 років продовжується реформування аграрного сектора України. За цей період відбулись декілька ротацій депутатського корпусу Верховної Ради та складу Кабінету Міністрів, а у президентському кріслі побували три достойника. Всі депутати Верховної Ради, всі члени уряду і всі Президенти України на словах були завзятими прихильниками підвищення рівня соціально – економічного розвитку українського села та сільських територій(по науковому – сільських агломерацій). Всі вони були за те, щоб рівень якості життя населення наближався до аналогічного показника країн ЄС.А це на рубежі століть означало, що кожний пересічний зайнятий

у агропромисловому виробництві України мав би одержувати близько 3600 євро за місяць. Але це стає можливим лише за умови забезпечення виходу валового продукту з одного гектара ріллі близько 2000 євро як у країнах ЄС. Аналогічний показник в Україні тоді складав менше 300 євро

Причина такого значного розриву лежить на поверхні. Так, у 1990 році було внесено 257 млн. тонн органічних добрив, а у 2005 році усього 15,1 млн. тонн. у розрахунку на один гектар ріллі це складало 8,6 і 0,8 тонн відповідно. Основним постачальником органічних добрив було, є і завжди залишиться тваринництво, яке в даний час наближається до свого повного знищення. Нагадаємо, що в 1990 році в Україні нараховувалось 25 млн. голів великої рогатої худоби і в тому числі корів близько 8,4 млн. голів. У 2005 році нараховувалось великої рогатої худоби 6,5 млн. голів і в тому числі 3,6 млн. корів. Нагадаємо, що після 2005 року скорочення поголів'я сільськогосподарських тварин продовжувалось. Разом з тим продовжувалось і руйнування гумусу в ґрунтах України. При цьому треба наголосити на тому, що наявне за станом на 1990 рік поголів'я сільськогосподарських тварин не забезпечувало бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті. За попередні до 1990 року 30 років вміст гумусу скоротився з 5,5% до 3,2%, тобто на 2,3 процентні пункти . Якщо такий темп вимивання гумусу з ґрунту буде збережено на період 30 років після 1990 року, то у 2025 році вміст гумусу в ґрунті складатиме менше 1,0%. А це вже є явною ознакою національного лиха за якого вихід валового продукту з одного гектара ріллі у обсязі 300 євро можна буде вважати дуже великим досягненням, а зникнення з географічної карти незалежної держави України стане неминучим.

Щоб цього не трапилось треба негайно ініціювати відродження тваринництва, що є непростим з цілого ряду причин, але невідкладним завданням.

Як показали розрахунки проведені на кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка, оптимальна щільність поголів'я сільськогосподарських тварин в згаданому районі має складати 0,7 – 0,9 умовних голів на один га ріллі. Виникає питання: 0,7 – 0,9 умовних голів на один га ріллі – це мало чи багато? Досвід Первомайського району Харківської області свідчить, що це не так уже і багато. Адже там у другій половині 80 – х років минулого століття нараховувалось 62000 умовних голів [4], а на кожний з 90,0 тисяч га ріллі припадало 0,8 умовних голів. В даний час

згідно з рекомендаціями ЄС в його країнах – учасниках має утримуватись, як мінімум 1,4 – 1,5 умовних голів на один га ріллі. Тому не дивно, що ці країни є експортерами продуктів промислової переробки сирої продукції тваринництва. Отже, досвід цих країн підказує нам шлях реанімації наших ґрунтів і чорноземів перш за все, та врегулювання продовольчої проблеми . Це шлях нарощування чисельності сільськогосподарських тварин як мінімум до згаданих вище розмірів та формування потужної кормової бази. Але формування цієї останньої стримують обставини про які піде мова нижче.

Загальновідомо, що основою кормової бази в умовах Харківщини є сіяна кормова площа, яка в силу цілого ряду причин за останні роки неухильно скорочується. Серед причин цього найбільш впливовими є гіпертрофічне розширення посівних площ під зерновими продовольчими та соняшником. Мотив для такого розширення лежить на поверхні – це найбільш прибуткові в даний час культури. Але їх прибутковість, як навчає світовий досвід, дуже швидко зводиться нанівець. За умови недодержання раціональних сівозмін у випадку із зерновими продовольчими спрацьовує наступна закономірність: у міру простого підвищення питомої ваги цих культур у площі землі в обробітку все гострішою стає проблема їх попередників, що тягне за собою падіння їх урожайності, озимої пшениці зокрема. При цьому не враховується досвід розвинених країн Заходу в яких площі пшениці є суттєво меншими, ніж в Україні, але завдяки вищий в декілька разів урожайності одержують валовий збір, що в декілька разів перевищує той, який є характерним для України. Так, напр., в Канаді пшениця займає менше 10% у загальній площі землі в обробітку, але країна беззмінно входить у першу п'ятірку експортерів пшениці. У нас же розглядалось як велике досягнення виділення під пшеницю 50 – 55% землі в обробітку. Такого собі не дозволяли в свій час неосвічені селяни – гречкосії, впроваджуючи на своїх наділах « трьохпілья».

Нажаль пшениця не є єдиним конкурентом зернофуражних та кормових культур. Поряд з нею у витісненні зернофуражних та кормових культур приймає активну участь і соняшник. Кожний студент аграрного ВНЗ добре знає, що згідно із вимогами зональної системи землеробства соняшник у сівозмінах не може займати більше 8,0 – 9,0 % їх площі. Проте у практичному житті цей показник сягає значно більшої величини . Непоодинокими випадками можна зустріти 40 – 45% і більше. Автору цих рядків відомий «рекорд» такого ряду –

близько 70,0%!

Цілком зрозуміло, що за цих обставин про формування потужної кормової бази одночасно із нарощуванням поголів'я сільськогосподарських тварин не може бути і мови. Тому слушним є питання про сіяну кормову площу оптимального для умов Харківщини розміру. Розрахунки показують, що для того, щоб вийти на рівень продуктивності який би наближався до аналогічного показника розвинених країн ЄС треба з кожного га ріллі виділити 0,35 – 0,6 га під сіяну кормову площу, тобто під посіви зернофуражних кормових культур і лише 0,40 – 0,45 га може бути відведено під чисті пари та посіви інших сільськогосподарських культур.

Ведучи мову про відродження тваринництва, треба перш за все з'ясувати питання про спосіб розміщення поголів'я сільськогосподарських тварин в окремих господарюючих суб'єктах аграрного профілю. Наука і практика виробили два способи розміщення такого роду:

— поголів'я сільськогосподарських тварин розміщується в усіх господарюючих суб'єктах аграрного профілю без винятку;

— поголів'я сільськогосподарських тварин розміщується лише в господарюючих суб'єктах аграрного профілю великого розміру, здатних утримувати не менше 1500 умовних голів за умови їх постановки на технологічні тваринницькі комплекси (ТТК) постіндустріального типу. Лише такі товаровиробники зможуть вистояти у безкомпромісній конкурентній боротьбі на зовнішніх та внутрішніх ринках.

В даний час поголів'я сільськогосподарських тварин на Харківщині утримують господарюючі суб'єкти які відносяться до двох категорій:

— господарюючі суб'єкти товарно – підприємницького сектора з рівнем товарності виробництва продукції тваринництва більше 50% і з площею ріллі більше 1,0 га;

— господарюючі суб'єкти натурального сектора з рівнем товарності виробництва продукції тваринництва менше 50% і з площею ріллі до 1,0 га .

Господарюючі суб'єкти другої категорії в даній статті не розглядаються тому що в них всі резерви подальшого нарощування чисельності поголів'я сільськогосподарських тварин вже вичерпані. У господарюючих суб'єктах першої категорії таких резервів є ще дуже багато. Саме тому далі мова йтиме саме про відродження тваринництва в цих господарюючих суб'єктах.

При розміщенні поголів'я сільськогосподарських тварин важливим є вибір оптимального рівня концентрації виробництва продукції тваринництва. Останній справляє вплив на рівень ефективності і продуктивності функціонування тваринницького об'єкта через механізм співвідношення між внутрішньо фірмовими і транспортними витратами. Так, у міру нарощування чисельності поголів'я на тваринницькому об'єкті внутрішньофермські витрати у розрахунку на одну голову за всіх інших рівних умов понижуються. В той же час транспортні витрати неухильно підвищуються, поглинаючи економію на внутрішньофермських витратах. А підвищуватимуться вони завдяки збільшенню радіуса внутрішньогосподарських перевезень кормів та органічних добрив. Проілюструємо сказане вище результатами розрахунку суми внутрішньофермських витрат і транспортних витрат для ТТК молочного напрямку потужністю 1600, 1800, 200, 2200 і 2400 корів.

Згадана сума для ТТК на 2000 корів була прийнята за 100%:

"ТТК – 1600 "=126%;

"ТТК – 1800 "=104%;

"ТТК – 2000 "=100%;

"ТТК – 2200 "=108%;

"ТТК – 2400 "=112%.

Розрахунки проведені на кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка показали, що господарюючий суб'єкт аграрного профілю з ТТК – 2000 за умови річних надоїв близько 10000кг на одну корову має виділити під посіви зернофуражних і кормових культур 2200 – 2300 га ріллі. Як вже згадувалось вище, дуже бажано, щоб сіяна кормова площа не перевищувала 60,0% площі землі в обробітку. За цієї умови загальна площа ріллі має складати не менше 3700га

В даний час у Богодухівському районі площу ріллі понад 3700 га мають усього сім сільських агломерацій з двадцяти трьох. Інші ж 16 мали площу ріллі від 3384 га (Крисинська) до 700,3 (Червононивська) га. Більшість господарюючих суб'єктів аграрного профілю в цих умовах володіють площею ріллі набагато меншою від 3700,0га. Так, в межах Крисинської сільської агломерації розміщено усього сім господарюючих суб'єктів аграрного профілю. З них п'ять володіють 212,1 га ріллі або 6,3% усієї площі ріллі, яка знаходиться у володінні товарно – підприємницького сектора. Серед них найбільшим є фермерське господарство «Юпітер» 26,0 га, а найменшим фермерське

господарство «Алеся» 19,5 га. Їх потреба у поголів'ї сільськогосподарських тварин, виходячи з нормативу 0,7 ум. голів на 1 га ріллі складає відповідно 67 і 14 умовних голів. Цілком зрозуміло, що за цих умов про освоєння постіндустріальних, ноосферо – космічних технологій виробництва продукції тваринництва не може бути і мови. Тому у розвинених країнах Заходу, починаючи з другої половини XX століття було започатковане створення крупно технологічних ТТК. Так, напр., у США саме такі тваринницькі об'єкти створили у себе комерційні ферми. Вони, займаючи у загальній кількості ферм на рубежі XX – XXI століть усього 8,0% виробляли близько 75% товарної продукції сільського господарства країни.

Принагідно нагадаємо, що система ведення тваринницької галузі у США уявляла собою удосконалений варіант Білгородської внутрішньорайонної системи спеціалізації виробництва продукції тваринництва, започаткованої у першій половині 60 –х років XX століття і яка продовжує успішно функціонувати і в даний час. Тоді цей Білгородський досвід було реалізовано і в Харківській області, і у Богодухівському районі зокрема. Нажаль, цей досвід реалізувати у повному обсязі, в силу цілого ряду причин, так і не вдалось. Тепер же інтереси комплексного розв'язання соціальних проблем села та розвитку сільських агломерацій і створення високопродуктивного конкурентоспроможного на внутрішньому і зовнішньому ринках аграрного сектора на забезпечення продовольчої безпеки країни вимагають повернутись до згаданого вище досвіду. Ведучи мову про повернення до цього досвіду треба наголосити на тому, що мова має йти не про його просте відтворення, а про його використання в якості стартового майданчика для створення невимірно більш досконалого варіанта внутрішньорайонної системи спеціалізації виробництва продукції тваринництва. Проектні пророблення щодо створення саме такого варіанта були здійсненні на вже згаданій вище кафедрі Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка для Богодухівського району. Ці проектні пророблення передбачають створення в межах згаданого району на базі існуючих 23 сільських агломерацій дев'яти укрупнених сільських агломерацій з яких матимуть:

— молочний напрямок – сім сільських агломерацій;

— відгодівельний зверхремонтного молодняка великої рогатої худоби – одна сільська агломерація;

— свинарський напрямок – одна сільська агломерація.

Найбільшою за площею ріллі має бути Губарівсько –

Дмитрівська укрупнена сільська агломерація – 10140,8 га, а найменшою Петропавлівсько – Сазоно – Баланівська – 5255,5 га.

В межах згаданих вище семи сільських агломерацій молочного напрямку передбачено створення 12 ТТК молочного напрямку потужністю від 1000 до 2400 корів. Потужність ТТК відгодівельного зверхремонтного молодняку великої рогатої худоби напрямку у віці 18 місяців має складати 25000 голів у віці сім місяців за рік. У складі ТТК відгодівельного зверх ремонтного молодняку великої рогатої худоби і ТТК свинарського напрямку передбачено створити дві локально – допоміжні молочні ферми потужністю 200 і 140 корів відповідно. Проектом передбачено створення в межах восьми сільських агломерацій (крім сільської агломерації свинарського напрямку) 13 локально – допоміжних свинарських ферм, завданням яких має бути реалізація молодняка у віці двох місяців населенню. Потужність цих ферм має коливатись від 1050 до 2250 голів молодняка у віці двох місяців, а загальна їх потужність має складати близько 15000 голів. Разом з тим локально – допоміжні свинарські ферми матимуть можливість реалізувати на м'ясо близько 11,0 тис. голів у віці сім місяців.

Ще однією сильною стороною репрезентованих вище проектних пророблень, яку не можна обминути, має бути те, що проблема бездефіцитного балансу в ґрунтах Богодухівщини буде остаточно знята з порядку денного.

Все сказане вище про відродження тваринництва в межах Богодухівського району стосувалось лише його товарно – підприємницького сектора. При цьому ми виходили з припущення, що чисельність поголів'я сільськогосподарських тварин в особистих підсобних домогосподарствах (ОПДГ) залишатиметься в сучасних межах.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

ХУДАВЕРДІЄВА В.А., К.Е.Н.,
ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА ЗООВЕТЕРИНАРНА АКАДЕМІЯ

Маркетинг дослівно означає ринкову діяльність; роботу з ринками для того, щоб зробити реальним потенційний обмін з метою задоволення попитів і потреб людей. Головне в маркетингу –

двоєдиний і взаємодоповнюючий підхід. З одного боку, це ретельне і всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і потреб, орієнтація виробництва на ці вимоги; з другого – активний вплив на ринок, існуючий попит, на формування потреб і купівельних переваг. Цим і визначаються основні принципи управління маркетингом.

Як ринкова концепція управління маркетинг виник 1902 р. у США. На той час у провідних університетах країни було започатковано курс лекцій з раціональної організації товарообігу. В Європу та Японію маркетинг поширився через ринок споживчих товарів лише після Другої світової війни.

Метою дослідження **є** розробка науково-методологічних засад щодо визначення ефективного механізму організації маркетингової діяльності на підприємстві.

В умовах переходу до ринку розвиток маркетингу залежить від прибутковості підприємств. Річ у тім, що на початкових етапах діяльності маркетингових служб потрібні додаткові кошти, а істотний ефект від них у вигляді доходу від розширення асортименту, відновлення випуску продукції (послуг), підвищення якості можна отримати лише на наступних етапах. Тому суттєвою перешкодою на шляху розвитку маркетингу є збитковість багатьох підприємств .

Акціонерне товариство «Автрамат» створено громадянами працівниками орендного підприємства Виробниче об'єднання «Харьковтракторозапчасть» у 1993 році. Створено і функціонують дочірні фірми: «Автрамаш-Маркетинг»; « Автрамаш-Инжиниринг»; «Автрамат- Двигун» і ін. Правонаступником усіх прав та обов'язків є Товариство з обмеженою відповідальністю «Автрамаш-маркетинг».

Предметом діяльності ТОВ «Авирамаш-маркетинг» є: оптова торгівля сільгосптехнікою і запчастинами сільгосптехніки; торгівельна діяльність, виробництво запчастин для автотранспорту; діяльність, що пов'язана з реалізацією транспортних засобів та комплектуючих до них. Головною продукцією ТОВ «Автрамаш-маркетинг» є поршні, моторокомплекти, колеса турбокомпресорів, штангові насоси, алюмінієві сплави. Капітал підприємства формується за рахунок власного та позиченого капіталу.

Підприємства, які виробляють частини гільзо – поршневих груп (ГПГ), та які, є конкурентами ТОВ "Автрамат-маркетинг" на території СНГ, їх кількість достатньо велика. Основне розташування їх - це Україна, Росія, Узбекистан.

Одним із основних факторів впливу зовнішнього середовища на ТОВ «Автрамат-маркетинг» є залежність між ТОВ та

постачальниками. Постачальниками сировини на ТОВ «Автрамат-маркетинг» є підприємства таких міст як: Харків, Полтава, Донецьк, Миколаїв. Вони постачають лом, алюміній, ГСМ, підшипники, труби, електроніку, спецодяг та спецвзуття, допоміжні матеріали (гайки, інструменти). Збоїв в постачанні сировини немає. При роботі з цими постачальниками ТОВ має можливість вибору партнерів. ТОВ «Автрамаш-маркетинг», в даному випадку виступає в ролі споживача, може вибирати серед багатьох існуючих аналогів дивлячись на ціну, якість та інші параметри необхідної йому продукції. Основні постачальники знаходяться на території України. Це зумовлене тим, що купуючи сировину та матеріали у іноземних постачальників збільшується ціна виробу.

Проведений аналіз діяльності підприємства ТОВ «Автрамаш-маркетинг» і спираючись на досвід роботи крупних підприємств показав, що служба маркетингу не існує в організаційній структурі жодного з досліджених підприємств. На всіх підприємствах, у тому числі і на досліджуваному об'єкті - ТОВ «Автрамаш-маркетинг» службу маркетингу представляє одна особа — маркетолог або менеджер з маркетингу. Пов'язано це, перш за все з тим, що всі ці підприємства існують уже довгий час і перебудова як форми власності, так і філософії ведення бізнесу йде не так легко та швидко, як цього хотілося б.

Однією із складових частин ефективної роботи підприємства з аналізу ринкових можливостей, відбору цільових ринків, розробки комплексу маркетингу та його реалізації є формування організаційної структури підприємства з чітким відокремленням функцій маркетингового підрозділу. Підрозділ маркетингу повинен стати одним із рівноправних ланцюгів в управлінні підприємством, яке спільно з іншими підрозділами підприємства створить єдину стратегію, що буде спрямована на задоволення потреб потенційних споживачів.

Послідовність розробки організаційної структури маркетингу на підприємстві ТОВ «Автрамаш-маркетинг», на нашу думку, повинен складатися з наступних етапів:

1) Проектування організаційної структури маркетингу. На цьому етапі оцінюються переваги та недоліки обраних для аналізу існуючих типів організаційних структур, а потім здійснюється вибір оптимальної моделі організаційної структури маркетингу.

2) Впровадження обраної структури організації маркетингу. На цьому етапі проводять заходи щодо реконструкції діючої моделі

управління підприємством в цілому, наприклад, здійснюється поділ маркетингового підрозділу, а потім і підприємства в цілому по горизонталі на "блоки діяльності", які відповідають обраним функціям (стратегіям) розвитку підприємства.

3) Контроль за ефективністю функціонування створеного маркетингового підрозділу. Це завершальний етап, в процесі якого визначають ефективність розробленого та впровадженого підрозділу маркетингу в систему управління діяльністю підприємства.

Організаційна побудова підрозділу маркетингу на будь-якому підприємстві засновується на загальноприйнятих підходах – функціональному, дивізіонному або матричному. Функціональний орієнтується на постійну структуру діяльності служби маркетингу з виконання її основних функцій в координації з іншими підрозділами. Дивізіонний виділяє окремі напрями діяльності підрозділів, зокрема, можна виділити такі його різновиди – продуктовий (товарний); регіональний; споживацький, що орієнтується на споживача. Матричний припускає утворення гнучких організаційних структур, що формуються на певні періоди часу для розробки конкретних проектів, програм, завдань. Від того, наскільки правильно сформовано відділ маркетингу, в значній мірі залежить вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства.

ТОВ «Автрамаш-маркетинг» на підставі об'єднання невеликих підприємств загальною чисельністю працівників до 200 осіб, створило дочірні підприємства з метою кооперації діяльності в умовах конкуренції.

Перевагою створення подібних товариств вважається той факт, що дочірнє підприємство не відповідає за борги головного товариства, а у випадку банкрутства дочірнього підприємства з вини головного товариства останнє несе субсидіарну відповідальність за його обов'язками.

Тому, зважаючи на це, створення відділу маркетингу на кожному окремому дочірньому підприємстві ТОВ «Автрамаш-маркетинг» було б недоцільним з економічної точки зору. Найбільш сприятливий варіант – створення відділу маркетингу в рамках усього товариства, на підставі чого можна зробити припущення, що всі заходи з організації та впровадження комплексу маркетингу будуть здійснюватися безпосередньо в штаб-квартирі маркетингу (в центральному відділі маркетингу) об'єднаних підприємств.

Таким чином, структуру маркетингового підрозділу за характером взаємодії усередині підрозділу в ТОВ «Автрамаш-

маркетинг» буде доцільно будувати застосовуючи дивізійний принцип, а з огляду на характер взаємодії з зовнішнім середовищем – орієнтувати на зміни, що виникають на ринку. В результаті сформується регіонально-ринкова організаційна структура маркетингового підрозділу, в основу якої буде покладено територіальну (регіональну) ознаку.

Однак, слід зазначити, що в центральному відділі (штаб-квартирі) маркетингу ТОВ «Автрамаш-маркетинг» неможливо приймати раціональні рішення щодо діяльності всіх дочірніх підприємств, які працюють в різних регіонах України. Щоб вирішити цю проблему на дочірніх підприємствах, слід організовувати (наприклад, у відділі планування або матеріально-технічного постачання) посади маркетолога, якого слід наділити певними повноваженнями з дослідження регіону (ринку), на якому діє підприємство. В їх розпорядженні знаходяться всі матеріальні та фінансові ресурси, необхідні для проведення маркетингу в конкретному регіоні. Керівники в штаб-квартирі маркетингу відстежують раціональність використання всіх запланованих витрат на маркетинг, ефективність одержаних кількісних і якісних показників.

Спеціалісти з маркетингу на дочірніх підприємствах ТОВ «Автрамаш-маркетинг» повинні відповідати за планування і розробку маркетингової діяльності, яка включає:

— заходи з просування продукції – рекламу, формування лояльного відношення до продукції, що виробляється, визначення рівня попиту на цільових сегментах ринку;

— організацію збуту – визначення питань розподілу продукції;

— розробку та встановлення ціни, яку покупець повинен заплатити за товар (або послугу) при інших рівних умовах;

— аналіз та розробку набору продуктів, які б гарантовано подобалися покупцям і задовольняли потреби споживачів на цільових ринках.

Відділ маркетингу в штаб-квартирі є вищим рівнем управління маркетинговою діяльністю всього ТОВ «Автрамаш-маркетинг». Саме він централізовано планує та організовує роботу з впровадження маркетингових заходів, приймає стратегічні рішення в той час, коли спеціалісти на місцях (на дочірніх підприємствах) аналізують та приймають оперативні рішення. У відділі маркетингу на рівні всього ТОВ «Автрамаш-маркетинг» централізуються лише ключові функції: потоки інформаційних даних, фінансування маркетингу, планування, дослідження. Ця схема дозволяє застосовувати різноманітні види маркетингових стратегій на різних ринках.

Література.

1. Пешкова Е.П. Маркетинговый анализ в деятельности фирмы. -М.: «Ось-89», 1999. - 80 с.

2. Святненко В.Ю. Промисловий маркетинг: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2001. - 264 с.

3. Современный маркетинг / Под ред. В.Е. Хруцкого. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 256 с.

4. Соловьев Б.А., Мусатов Б.В. Управление маркетингом: Учебное пособие. - М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2002. - 88 с.

5. Прауде В. Р., Білий О. Б. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: Вища шк., 2004.

6. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством. — К.: Експерт, 2007. 7.Омельченко В.Я., Велькин В.Т. Основы маркетинговых исследований рынка средств производства / Учеб. пособие. - Донецк, 2002. - 137 с.

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЧИЧУН В.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ

Умови функціонування підприємства нині різко змінюється на макро- та мікроекономічному рівні. Навіть в умовах нових реформ, неприйнятними стають жорстке адміністрування, традиційно "соціалістичні" методи планування на перспективу на основі досягнутого рівня та екстраполяційних моделей, орієнтація не на ринкові потреби, а лише на можливості виробництва.

Питання що пов'язані із зазначеними проблемними аспектами розглядалися такими науковцями, як Захарін С.В., Лукінов І., Мельником О.О., Пересадою А.А., Платнієм М.О., Саблуком П.Т., Стирським М.В.

Для того щоб здійснити процес формулювання стратегії на підприємстві, необхідно проаналізувати виявлені стратегічні фактори у світлі поточної ситуації. Цей етап процесу прийняття стратегічних рішень часто згадується як ситуаційний аналіз.

Мета методів ситуаційного аналізу складається в створенні стратегічної відповідності зовнішніх можливостей і внутрішніх сильних сторін підприємства з урахуванням зовнішніх загроз і

внутрішніх слабостей і у визначенні на основі цього так званої відмінної компетенції організації, тобто специфічних фахових навичок і ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства і забезпечують його конкурентну перевагу.

Стратегія – це конкретний довгостроковий план досягнення певної довгострокової цілі. Стратегію в загальному вигляді можна охарактеризувати як довгострокове завдання, що стосується поведінки в середовищі, вирішення котрої повинно привести організацію до досягнення цілей, що стоять перед нею.

Визначення стратегії для підприємств принципово залежить від конкретної ситуації, у якій знаходиться підприємство. Проте існують деякі загальні підходи до формулювання стратегії і деякі загальні рамки, у які вписуються стратегії.

При визначенні стратегії керівництво підприємства зіштовхується з трьома основними питаннями, пов'язаними з положенням фірми на ринку:

— який бізнес припинити;

— який бізнес продовжити;

— у який бізнес перейти.

Перша область пов'язана з лідерством у мінімізації витрат виробництва.

Друга область розробки стратегії пов'язана зі спеціалізацією у виробництві продукції.

Третя область визначення стратегії ставиться до фіксації визначеного сегмента ринку і концентрації зусиль підприємства на обраному ринковому сегменті.

Стратегії необхідні підприємству для того, щоб визначити і побачити шляхи досягнення своїх цілей і виконання місії. Іншими словами, стратегія для підприємства, як зазначають А. А. Томпсон та А. Дж. Стрікленд, є безпосередньою "вказівкою, як перевести компанію звідти, де вона знаходиться зараз, туди, де вона хоче знаходитися; це засіб досягнення бажаних результатів".

Загалом, основною проблемою будь-якої стратегії підприємства, фірми, компанії є одержання відповідей на безліч запитань:

— Як вижити в умовах ринку, який постійно змінюється?

— Як задовольнити споживачів?

— Як обійти конкурентів?

— Як розширити свій бізнес?

— Як досягти стратегічних і фінансових цілей?

Усі ці безліч питань "Як...?" у стратегії будь-якого підприємства

мають свою специфіку і відтінок, пов'язані з конкретною ситуацією і цілями діяльності підприємства. Отже, можна стверджувати, що загальна стратегія підприємства первісне виходить із:

а) сформульованої або прийнятої моделі поведінки фірми в конкретній ринковій ситуації;

б) банку ідей, що виникають на підприємстві, і можливості їхньої реалізації. При розробці стратегії головним є завдання визначення тих дій, які в основі своїй визначають позицію підприємства на ринку і очікуваний успіх, тобто досягнення стратегічних і фінансових цілей.

Тут, у визначенні дій, велика роль відводиться вибудовуванню так званої стратегічної піраміди, що є завданням вищого керівництва, а також керівників підрозділів, відділів, менеджерів середнього й нижчого рівнів. Якщо взяти, наприклад, диверсифіковану компанію, то її стратегія розробляється на чотирьох різних рівнях:

— перший: корпоративна стратегія (стратегія для підприємства і сфер його діяльності в цілому);

— другий: ділова стратегія (для кожної окремої сфери діяльності);

— третій: функціональна стратегія (для кожного функціонального напряму визначеної сфери діяльності);

— четвертий: операційна стратегія (це вужча стратегія, наприклад, відділів усередині функціональних служб або всередині функціональних напрямів).

Процес вибору стратегії для підприємства має включати такі основні кроки:

— з'ясування поточної стратегії;

— аналіз портфеля продукції;

— вибір стратегії фірми й оцінка обраної стратегії.

З'ясування поточної стратегії дуже важливо тому, що не можна приймати рішення з приводу майбутнього, не маючи чіткого уявлення з приводу того, у якому стані знаходиться і які стратегії вона реалізує.

Так, формування конкретної стратегії підприємства є процес достатньо складний і тривалий. І врешті-решт зводиться до вибору однієї або декількох стратегічних альтернатив з певної їх множини для кожного рівня стратегічного набору підприємства. Загальна процедура формування стратегії дій для усіх рівнів стратегічного набору наступна:

— визначається набір цілей;

— оцінюється різниця між поточною позицією підприємства і його цільовою позицією;

— пропонується один або декілька способів дій (стратегій), тобто стратегічних альтернатив поведінки;

— дійснюється тестування запропонованих на предмет можливості звуження попередньо встановленого розриву (прогалини) між поточною і цільовою позиціями підприємства.

Отже, в основі вироблення стратегії підприємства, формування його стратегічного набору лежить принцип альтернативності розвитку підприємства і його бізнесу, альтернативність у вирішенні проблем розвитку і конкурентної поведінки тощо, тобто альтернативність у стратегічному виборі.

Література.

1. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.

2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Нвч. Пос. - К.: Знання, 2005. - 366с.

3. Пастухова В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: Нац. торг.-екон. ун -т, 2002. – 302 с.

4. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 924 с.

5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У АКТИВІЗАЦІЇ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

ШЕВЧЕНКО Н.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ДОКТОРАНТ, ДДУУ

На сучасному етапі іноземний сектор існує в кожній країні. За високого ступеня інтернаціоналізації державних зв'язків, взаємозалежності національних економік жодна країна не відмовляється від залучення іноземних інвестицій. У розвинутих країнах іноземний сектор відіграє дедалі суттєвішу роль і зростає. Проте деякі країни водночас із заохоченням іноземного інвестування вдаються і до певних обмежень. Так, на конференції ООН у спеціальній доповіді "Стимули і прямі іноземні інвестиції" зазначалося, що в останні десятиліття конкуренція за отримання з-за кордону капіталу різко посилилась, використовуються найрізноманітніші пільги, значно зростають витрати на залучення іноземних інвестицій. Усе це загрожує погіршенню і без того

складного економічного становища слаборозвинутих країн і призводить до спотворення картини інвестиційних потоків у світове господарство.

Необхідність активізації іноземного інвестування в аграрній сфері України не викликає сумніву, адже власних інвестиційних ресурсів у галузі не вистачає. Проте іноземні інвестиції ніколи не відіграватимуть і не повинні відігравати вирішальну роль у розвитку галузі, а для їх залучення необхідно перемогти в гострій конкурентній боротьбі на світових ринках капіталу.

До основних причин, що перешкоджають надходженню іноземних інвестицій в аграрну сферу АПК України, належать: нестабільність законодавства та економічної політики в державі, нерозвиненість ринкової та фінансової інфраструктури, відсутність сформованої системи агробізнесу, ускладнення виконання умов контрактів, втручання місцевих адміністрацій в діяльність підприємств, нечітка робота судової системи, часте змінювання "правил гри" та інші фактори, що формують інвестиційний клімат держави.

При визначенні інвестиційної перспективи в аграрній сфері, важливо враховувати закономірність, відповідно до якої іноземні інвестиції не можуть стати визначальними в структурі кумулятивного інвестування і справити імпульсний ефект, узявши на себе мультиплікаційну функцію в нагромадженні інвестицій. А розраховувати на широкомасштабні іноземні інвестиції у вітчизняне сільське господарство можна лише за умови підтримки прибутковості аграрних підприємств на середньому рівні по економіці та досягнутої інвестиційної активності аграрної економіки за рахунок внутрішніх ресурсів. Іноземний інвестор ніколи не піде на ризики вкладання в економіку з паралізованою інвестиційною системою, в якій власний інвестиційний потенціал використовується дуже слабо.

Іноземні інвестиції дуже корисні для високорозвиненої країни, для відсталої країни шкідливі, бо увічнюють її відсталість і залежність.

У цьому сенсі заслуговує на увагу досвід країн Центральної та Східної Європи, де роль іноземного капіталу оцінюється зовсім неоднозначно. Високі темпи економічного зростання на початковому етапі інтенсивного припливу іноземних інвестицій змінилися їхнім істотним падінням, критичного рівня досягло безробіття (Польща - 19%). Важким тягарем стали масштабна дефіцитність платіжного балансу і зовнішня заборгованість. Це типове явище для країн із високою часткою прямих іноземних інвестицій. Далеко не завжди

сприятливими є й структурні зміни, технологічні новації. Те, що в попередні роки Україні вдалося істотно елімінувати такі деформації, пояснюється здебільшого специфікою інвестиційного процесу: його основою були не іноземні інвестиції, а власні нагромадження. Це наш недолік, але водночас і наша істотна перевага.

До недоліків залучення іноземного капіталу можна віднести також витіснення з ринку вітчизняних виробників і постачальників, збільшення залежності від іноземного інвестора, жорстка експлуатація сировинних джерел, переказ частини прибутків за кордон, збільшення залежності економіки країни від негативних міжнародних тенденцій тощо.

Потрібно зрозуміти ці вельми неприємні для сільського господарства реалії, але водночас і принципово важливі, врахувати, що існує і альтернативна модель інтеграції в систему глобальної економіки. Основним у ній є використання особливого роду протекціонізму: свідомої протидії негативним аспектам іноземного інвестування, протиставлення їм активної політики зміцнення внутрішніх інвестиційних потоків, які здатні на рівних не лише конкурувати, а й співробітничати з іноземним інвестором.

На нашу думку, при складній ситуації на міжнародному ринку інвестиційних ресурсів аграрним підприємствам України все ж таки слід орієнтуватися і розраховувати, у першу чергу, на реальні і потенційні внутрішні джерела інвестицій, які потрібно стимулювати через державну аграрну політику.

До позитивних ознак інвестиційного клімату України відносять відносно дешеву робочу силу. Однак цей фактор не є однозначним. Практика свідчить, що низька ціна робочої сили негативно впливає на рішення інвесторів щодо вкладення коштів у виробництво і може бути позитивним чинником лише в експортоорієнтованих галузях. Незважаючи на великий експортний потенціал аграрної сфери АПК України, основним ринком збуту сільськогосподарської продукції все ж таки є внутрішній ринок. Проте низький рівень доходів населення знижує платоспроможний попит, звужує ринок збуту готової продукції і негативно позначається на аграрному інвестиційному кліматі та загальній економічній ситуації в країні.

Отже, обсяги іноземних інвестицій в АПК України є незначними, їх збільшення відбувається повільними темпами і сконцентровані переважно у харчовій промисловості. Аграрний сектор залишається менш привабливою галуззю для зарубіжних інвесторів. Основною причиною такого становища є те, що

економічною наукою та практикою на державному рівні ще не сформовано дієвий організаційно-економічний механізм інвестування в аграрній сфері АПК, який би мобілізував усі можливості для забезпечення інтенсивного розвитку сільського господарства, і завдяки чому виникнули б умови для ефективного залучення інвестицій, де основною складовою повинні стати саме вітчизняні інвестиції, разом з якими, у разі здійснення успішної інвестиційної політики, в Україну прийдуть і іноземні інвестори.

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ СУТНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

АНДРІЄВСЬКИЙ Д.Й.,* ЗДОБУВАЧ,
АКАДЕМІЯ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

В дискусіях про вдосконалення економічної політики перехідного періоду, про поглиблення перетворень центральною стала ідея посилення регулювальної ролі держави в економіці. В цілому, ефективна державна промислова політика особливо важлива у наш час – в період підйому економіки і становлення в країні ринкової економіки. Це обумовлено необхідністю чіткого визначення цілей і напрямів структурної перебудови промисловості, підвищення ефективності роботи як окремих галузей, так і кожного підприємства, формування такої нормативно-правової бази господарювання, яка б забезпечувала підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. У зв'язку з цим ключове завдання науки – обґрунтувати розгорнену і нюансовану концепцію державного регулювання в умовах ринкової трансформації економіки.

Аналіз міжнародного досвіду дає змогу дійти важливого висновку: без чітко сформульованої, адаптованої до українських реальностей (зокрема інституційних) державної промислової політики неможлива стабільність економічного зростання країни.

Продумана й цілеспрямована державна промислова політика дає можливість спрямувати процес розвитку реального сектора економіки в русло таких перетворень, які зможуть не тільки забезпечити досягнення країною економічної (а також і політичної) незалежності, а

* *Науковий керівник – Корецький М.Х., д.держ.упр., професор*

й зайняти гідне місце серед високорозвинутих країн.

Питання побудови промислової політики є надзвичайно важливими і для розвинутих капіталістичних країн, таких як США: "У нас не буде прогресу, якщо ми не відмовимося від безглуздої ідеї, що будь-яке планування в масштабі країни є наступом на капіталістичну систему. Ця ідея вселяє нам такий страх, що ми залишаємося єдиною розвиненою країною у світі, що не має своєї промислової політики".

Перш ніж спробувати визначити контури адекватного реаліям сьогоднішньої України варіанта цієї політики, стисло охарактеризуємо основні елементи поняття "промислова політика" та їх системний зв'язок з урахуванням специфіки трансформаційної економіки.

Не дивлячись на досить велику увагу, що приділяється промисловій політиці в науковій літературі, однозначного визначення того, що вона собою являє, немає, що, на наш погляд, далеко не випадково, оскільки цілі і завдання її розробників змінювалися залежно від етапів здійснення ринкових перетворень і закладених у ній концептуальних основ.

Спочатку (у 1992 р.) абсолютно запанували постулати дерегулювання економіки. У той час не було розмов про якесь регулювання з боку держави, про механізм його взаємодії з ринком. Польський міністр промисловості в 1989 р. казав: "Найкраща промислова політика – це відсутність такої". Це була поширена точка зору, оскільки вважалося, що всі процеси переходу здійсняться досить швидко, якщо, з одного боку, дати максимальний розвиток ринковим силам, а з іншої – обмежити роль держави, звівши її до мінімуму.

Але незабаром (вже в кінці 1992 р. і в 1993 р.) під загрозою катастрофічного поглиблення і прискорення виробничого спаду почали вживатися заходи загальної (фронтальної) підтримки промисловості шляхом взаємозаліку заборгованостей підприємств і пільгового кредитування. Саме тоді з'явилися визначення промислової політики, характерні для багатьох офіційних документів. "Головним пріоритетом антикризової програми є створення необхідних умов подолання кризових явищ у соціально-економічній сфері області в цілому, а не окремих конкретних підприємств". "Промислова політика – система правових, економічних й організаційних заходів органів державної влади Запорізької області, спрямованих на підвищення ефективності роботи промисловості, виходячи із соціально-економічних інтересів області".

Далі озвучувалася ідея селективної підтримки окремих видів виробництва згідно з визначеними державою пріоритетами.

"Селективне державне втручання з метою реалізації пріоритетів національної структурної політики, що базуються на зрозуміло сформульованих стратегічних цілях, а також на чіткому уявленні про національні конкурентні переваги, – ось повсюдно апробований засіб подолання обмежувачів зростання, пов'язаних з недосконалістю ринкових механізмів. Саме це і становить сенс промислової політики". Проте кількість "пріоритетів" виявилася надмірною, їх визначення, м'яко кажучи, не було вільне від суб'єктивізму, у зв'язку з цим зросла небезпека галузевого лобізму і тотального "розпорошення" коштів. Ось чому декларації про критерії галузевої селекції поступилися місцем заявам про критерійний принцип відносно вищої ефективності проектів, їх конкурентоспроможності (у 1994 р. з'явився президентський указ про інвестиційний конкурс проектів на основі державної експертизи). По розробленій Міністерством економіки України Концепції промислової політики було сформовано визначення, згідно з яким промислова політика є комплексом заходів, здійснюваних державою з метою підвищення ефективності і конкурентоспроможності вітчизняної промисловості й формування її структури, яка б сприяла досягненню цієї мети.

У 1995–1996 рр. панував "макроекономічний підхід", тобто ставка робилася на фінансову стабілізацію як на необхідну і цілком достатню умову для економічного зростання, пожвавлення інвестиційної діяльності і широкомасштабного припливу іноземних інвестицій у вітчизняне виробництво. Такий підхід, зокрема, реалізувався у визначенні промислової політики, запропонованому авторами видання "Державне регулювання ринкової економіки", де промислову політику розуміють як "послідовну організацію у країні робіт щодо створення умов ефективного розвитку і взаємодії державного і приватного секторів економіки, підтримці необхідного рівня виробництва й інвестування, розвитку інфраструктури і людського потенціалу, а також механізму зовнішньої торгівлі з метою кількісного, якісного і структурного вдосконалення вітчизняного виробництва". Спроби конкретизувати суть промислової політики специфічними завданнями, що вирішуються суспільством на тому або іншому історичному відрізку свого розвитку, на наш погляд, не зовсім виправдані в теоретичному сенсі, оскільки не дають можливості побачити головне, що визначає її суть. У зв'язку з цим спробуємо на базі розглянутих дефініцій визначити те, що лежить в основі промислової політики і сформулювати свою точку зору з цього приводу.

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Бадьорна К.Л.,* студентка,
Максименко Т.С., студентка,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Глобалізація світової економіки є однією з головних тенденцій розвитку сучасного світу і яка впливає на політичне, соціальне, культурне та економічне життя. Наслідки такої тенденції відчувають на собі всі держави світу, у тому числі й Україна. Однією з найважливіших проблем розвитку аграрних підприємств є швидке та ефективне реагування на зміни, що відбуваються в сучасних ринкових умовах. Поширення негативних тенденцій у сільському господарстві, посилення конкуренції, погіршення соціального становища товаровиробників, а також неефективність існуючих методів управління економічними процесами вимагають нових підходів до організації успішної перспективної діяльності.

Щоб стабілізувати аграрну діяльність і нарощувати темпи її розвитку необхідним є проведення наукових розробок та практичне здійснення стратегічного управління сільськогосподарським виробництвом, розробка стратегії розвитку аграрної сфери на всіх рівнях: державному, регіональному, локальному.

Теоретичним та методологічним аспектам стратегічного підходу в управлінні присвячена значна кількість окремих досліджень і монографій як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Вивченням даної проблематики займались: Д. Штайнер, Р. Акофф, Д. Арженті, У. Кінг, Д. Кліланд. Еволюція концепції стратегічного планування, критика та нові ідеї щодо розуміння його сутності знайшли відображення в працях К. Мінцберга, Д. Лемпела. Значний внесок у подальший розвиток системи стратегічного планування й управління здійснили А. Томпсон, А. Стрикленд, Т. Коно, Ф. Котлер, О. Віханський, Д. Лакер, Р. Фатхутдінов, З. Шершньоза, Б. Мізюк, Г. Райтер, В. Василенко, Т. Ткаченко, В. Ляско. Окремими питаннями стратегічного планування в аграрних підприємствах займалися В. Нелеп, С. Дем'яненко, В. Галанець, О.М. Дмитренко.

* *Науковий керівник – Півень А.В., асистент*

Метою статті є визначення переваг та недоліків процесу здійснення стратегічного планування, виходячи з позицій розвитку економічних відносин і методів управління, для обґрунтування його ролі в діяльності сільськогосподарських підприємств.

Найбільш важлива проблема українського сільськогосподарського підприємства в сучасних ринкових умовах – це проблема виживання та забезпечення постійного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми знаходиться у створенні конкурентних переваг, які можуть бути досягнуті на основі створення добре продуманої стратегії підприємства.

Практична реалізація стратегічного підходу в управлінні з використанням інструментів стратегічного планування в багатьох підприємствах, зокрема сільськогосподарських, не здійснюється. Це пояснюється, передусім, ототожненням його із системою директивного планування та відсутністю єдиного підходу щодо розуміння його значення в управлінні аграрними підприємствами. Головна відмінність стратегічного планування – відхилення можливості обов'язкового продовження існуючої тенденції розвитку в діяльності підприємства (нарощення чи спад виробництва), оскільки існує безліч факторів, що заважатимуть цьому процесу. Тому основною метою стратегічного планування є вивчення та встановлення взаємозв'язку підприємства з зовнішнім середовищем з метою своєчасної реакції на його зміни для прийняття відповідних управлінських рішень. Ключовими компонентами стратегічного планування є цілі, які повинні бути конкретними, актуальними, реальними та підлягати вимірюванню.

Однією з основних проблем, що ускладнює застосування стратегічного планування в сільськогосподарських підприємствах, є значна їх збитковість. У силу необхідності значних затрат часу та ресурсів, стратегічне планування перспективної діяльності для цих підприємств залишається поза межами можливого, оскільки основні зусилля спрямовані на покриття збитків. А також: складні умови господарювання, нестабільність економічної ситуації в країні, що знижує якість чи взагалі не дає змоги розробляти довгострокові плани розвитку; значний диспаритет та коливання цін на сільськогосподарську продукцію, що унеможливлюють розробку стратегічних фінансових планів, уповільнюють процес планування.

У вузькому значенні стратегічне планування розглядається як процес розробки стратегій підприємства, що забезпечує досягнення

його загальних цілей. У ширшому трактуванні – як інтегральний процес підготовки та прийняття рішень певного типу; як формулювання цілей і визначення шляхів їх досягнення; як забезпечення підготовленості підприємства до конкурентної боротьби на ринках. Його завданням є мобілізація ресурсів і координація діяльності всіх підрозділів підприємства, а також створення комплексної системи дій та рішень для забезпечення потенціалу майбутньої успішної діяльності й досягнення поставлених довгострокових цілей підприємства (зростання прибутку, зниження собівартості, вихід на міжнародний ринок, розширення масштабів діяльності, створення спільних підприємств та ін.).

В існуючій практиці стратегічного планування розрізняють два основних підходи: жорсткий формалізований та гнучкий недетермінований. У сучасних умовах спостерігається перехід від формалізованих правил та процедур до гнучкої системи стратегічного планування, для якої характерна раціональна поведінка виконавця в рамках заданої функції. За такого підходу значно зростають можливості управлінців адаптувати елементи плану до швидких змін ринку. Особливості господарювання сільськогосподарських підприємств (сезонність виробництва, залежність від природно-кліматичних умов, довготривалість виробничих процесів, іммобільність виробничих ресурсів та ін.) створюють передумови для використання гнучкої системи, проте українські господарства її застосовують рідко.

Вибір і формування стратегії – важливий етап життєдіяльності підприємства. Незначні помилки у виборі стратегії можуть мати значні негативні наслідки, виправлення яких потребує багато часу. Стратегічне планування дає можливість краще вивчити середовище своєї діяльності, власні потенційні можливості й обмеження. Воно не лише впливає на умови діяльності підприємства, але й створює їх, а також забезпечує підґрунтя для функціонування кожної підсистеми підприємства в умовах нестабільного, невизначеного середовища. Завдяки йому існує можливість приймати рішення виходячи з єдиних пріоритетів, цінностей та завдань, важливість яких усвідомлюється як усім підприємством, так і кожним із його працівників. Незважаючи на наявність певних недоліків, воно, беззаперечно, позитивно впливає на підвищення прибутковості підприємства, впровадження високої організаційної культури та створює основу для забезпечення ефективного стратегічного управління підприємством.

СПРИЯТЛИВІ УМОВИ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

БЕЗУГЛА Л.С.,* ЗДОБУВАЧ,
АКАДЕМІЯ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Державна політика у сфері підтримки малого підприємництва повинна забезпечувати сприятливі умови для створення сукупного попиту і пропозиції на ринку малих форм господарювання. Ці умови носять макроекономічний характер і впливають, головним чином, на сукупний попит і пропозицію. Розглядати питання макроекономічного впливу держави на розвиток малого підприємництва слід в нерозривному зв'язку з загальною економічною політикою держави, оскільки мале підприємництво є складовою частиною економіки. Макроекономічні заходи впливу, спрямовані на розвиток малого підприємництва, співпадатимуть із заходами, спрямованими на досягнення загального економічного зростання.

Сукупний попит визначається планованим рівнем сукупних витрат. У свою чергу, сукупні витрати є загальною сумою витрат в економіці на готові вироби і послуги. Це можуть бути витрати на державні закупівлі або витрати інвесторів на нові проекти в економіці. Чим нижчий рівень цін, тим більшу частину реального обсягу національного виробництва захочуть придбати споживачі, підприємства і держава. І навпаки, чим вищий рівень цін, тим менший обсяг національного виробництва вони захочуть купити. Зворотна залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва пояснюється трьома чинниками: ефектом процентної ставки; ефектом реальних касових залишків; ефектом імпортних закупівель.

Прагнення держави купувати товари і послуги складає третій неціновий чинник сукупного попиту. Збільшення державних витрат при даному рівні цін, податкових і процентних ставок сприятиме збільшенню сукупного попиту. Тут мається на увазі не пряме виділення фінансової допомоги малому підприємництву з державного бюджету, а придбання за рахунок державних закупівель готових товарів і послуг, вироблених суб'єктами малого підприємництва. Дотепер державного замовлення на поставку продукції суб'єктів малого підприємництва не існує. По суті державне замовлення є гарантованим збутом, але українські суб'єкти малого підприємництва його позбавлені. Слід ввести законодавче правило, яке зобов'язувало б всі міністерства і відомства направляти частину своїх витрат на

* *Науковий керівник – Корецький М.Х., д.держ.упр., професор*

придбання продукції суб'єктів малого підприємництва.

Сукупна пропозиція показує загальну кількість товарів і послуг, яка може бути вироблена в національній економіці при різних рівнях цін. Чим вище ціни, тим вище обсяг виробництва, і чим нижче за ціну, тим нижче рівень виробництва. По цьому встановлюється пряма залежність між рівнем цін і обсягом національного виробництва. Вона встановлюється на основі витрат виробництва на одиницю продукції і доходів. Для отримання прибутку при заданій ціні необхідно збільшувати обсяг виробництва і, тим самим, знижувати витрати виробництва на одиницю продукції. Але в економіці повної зайнятості при заданій ціні подальше зростання обсягу виробництва неможливе. Окрім змін в обсязі національного виробництва є і нецінові чинники, що впливають на зміну витрат на одиницю продукції. До них відносяться наступні: ціни на ресурси; зміни в продуктивності; зміни правових норм.

Найважливішим нецiновим чинником сукупної пропозиції у сфері малого підприємництва є ціни на ресурси. Підвищення цін на ресурси веде до збільшення витрат виробництва на одиницю продукції, що сприяє скороченню сукупної пропозиції. Зниження цін на ресурси приводить до збільшення сукупної пропозиції. Під ресурсами звичайно розуміються природні ресурси, трудові ресурси, основні фонди, підприємницькі здібності.

Природні ресурси дуже різноманітні: земельні, водні, повітряні, мінеральні, лісові і ін. Вони можуть збільшуватися, завдяки відкриттю нових родовищ корисної копалини, і зменшаться при закритті відпрацьованих родовищ. Відповідно, сукупна пропозиція або збільшуватиметься, або зменшуватиметься. Якщо здобич природних ресурсів не вимагає великих витрат, то це приводить до зниження витрат на одиницю продукції і, тим самим, до збільшення сукупної пропозиції. Мається на увазі натуральний вираз природних ресурсів. Визначити їх ціну неможливо, оскільки в Україні відсутня система вартісної оцінки природних ресурсів. В умовах відсутності вільного обігу природних ресурсів на ринку, суб'єкти малого підприємництва знаходяться в повній залежності від дій того, кому ці природні ресурси належать – державі в особі посадовця.

До другого виду ресурсів відносяться трудові ресурси. Їх вартість визначається заробітною платою. Вартість трудових ресурсів визначається на ринку праці. Зміни в заробітній платі роблять вплив на витрати на одиницю продукції. Збільшення трудових ресурсів приводить до зменшення ціни на робочу силу, зниженню витрат на одиницю продукції і збільшенню сукупної пропозиції.

До третього виду ресурсів відносяться основні фонди. Вони

мають кількісну і якісну характеристики. При збільшенні кількості і поліпшенні якості основних фондів витрати виробництва знижуються, і як наслідок, сукупна пропозиція збільшується. В даний час суб'єкти малого підприємництва мають дуже низьку фондоозброєність з високим ступенем зносу. Необхідно створити умови для інвестування до основних фондів.

Підприємницькі здібності неможливо оцінити. Але, якщо кількість підприємців в економіці збільшуватиметься, то це приведе до збільшення сукупної пропозиції. Найбільший приріст підприємців дає сектор малого підприємництва.

До другого нецінового чинника сукупної пропозиції належить продуктивність. Вона визначається як відношення реального обсягу виробництва до виробничих витрат. Отже, висока продуктивність за рахунок застосування більшої кількості устаткування на одного робітника, нових технологій, більш кваліфікованої робочої сили приводить до зниження виробничих витрат і збільшення сукупної пропозиції реального обсягу виробництва. В українській економіці питанням продуктивності праці суб'єктів малого підприємництва не надається належного значення.

Третім неціновим чинником, що впливає на сукупну пропозицію реального обсягу національного виробництва, є зміна правових норм. Ці зміни можуть зробити вплив на витрати на одиницю продукції і, як наслідок, вплинути на сукупну пропозицію. До них відносяться перш за все розміри податкових та інших відрахувань від діяльності суб'єктів малого підприємництва.

ЕКОНОМІЧНІ ТА РИНКОВІ ПЕРЕДУМОВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Варнавська О.А., [*] ***магістрант,***
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Перехід господарства країни до ринкової економіки зумовив виникнення потреби в перегляді методів управління конкретними підприємствами, що виступають як суб'єкти ринку. Сучасна парадигма управління підприємством розглядає останнє як відкриту систему,

[*] *Науковий керівник – Красноруцький О.О., к.е.н., доцент*

результати діяльності якої визначаються ринковою позицією, здатністю до адаптації своєї діяльності до умов, що змінюються під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів, розвитком стратегії діяльності, персоналу, якістю продукції та іншими чинниками. Діяльність багатьох підприємств характеризується підвищеним ризиком внаслідок загального кризового стану економіки країни, проблем на ринках матеріально-технічних ресурсів, фінансових послуг та інших об'єктивних причин. Проте, досвід діяльності великої кількості підприємств, в тому числі, якщо не насамперед, аграрного сектора економіки країни, доводить, що їх кризове становище є також наслідком недостатньо глибокого розуміння та урахування критичних для виживання та розвитку організації факторів зовнішнього середовища, а саме поведінки споживачів, конкурентів, правильного вибору партнерів, створення конкурентоспроможних товарів та послуг, використання надійних джерел інформації тощо. Тобто велику кількість проблем, що стоять перед підприємствами можна вирішити завдяки вдосконалення управління їх виробничо-комерційною активністю та насамперед вдосконалення управління маркетингом їх продукції, як сферою діяльності, що має визначати всі інші сфери господарювання підприємства, що функціонує в умовах ринкової економіки.

В таких умовах набуває актуальності питання управління збутовою діяльністю підприємства, як вирішальною стадією виробничо-комерційної діяльності підприємства. Такий вибір такої тематики дослідження, якому присвячена дана робота, не є випадковим, адже специфіка діяльності переважної більшості аграрних підприємств примушує їх функціонувати на ринках стандартної продукції, достатньо структурованих та впорядкованих внаслідок дії об'єктивних законів розвитку ринкової економіки. Більш того, товарна орієнтація діяльності цих підприємств знаходиться під впливом об'єктивних причин природного, географічного та матеріально-технічного характеру, вплив на які має досить обмежені можливості.

Виробничо-комерційна діяльність будь-якого підприємства, незалежно від його галузевої приналежності та продуктової направленості, носить циклічний характер. Не є виключенням і діяльність аграрних підприємств. Більш того, циклічність їх виробничо-збутового процесу зумовлюється не лише обмеженнями виробничої потужності, а й дією природних сезонних факторів, адже виробництво сільськогосподарської продукції та надання послуг з обробітку ґрунту, посівів та збирання врожаю знаходиться в

безпосередній залежності від біологічних процесів вирощування сільськогосподарських культур. Наукові надбання та практичний досвід функціонування аграрних підприємств характеризується детальною проробкою питань та рекомендацій з оптимальної побудови виробничої частини циклу їх господарської діяльності. Фактично всі суттєві питання, з якими підприємства можуть зіткнутися при здійсненні своєї виробничої діяльності, є теоретично, методологічно та методично проробленими, а також практично апробованими. Будь-яка недосконалість в організації виконання виробничих процесів пов'язана або з браком інвестиційних ресурсів, або з недосконалістю управління, або з недоліками в формуванні матеріально-технічної бази.

Однак вирішальною стадією циклу виробничо-комерційної діяльності є все ж таки збут продукції, раціональній організації якого протягом досить тривалого періоду не приділялося належної уваги. Проте саме від якості стратегічного тактичного та оперативного планування та організації виконання цієї стадії господарської діяльності підприємства залежить формування фінансових результатів його діяльності. Безумовно, можна розглядати ситуації, коли підприємство вигідно знайшло свою ринкову нішу, обрало товарну спеціалізацію та випускає продукцію, яка характеризується стабільно високим нееластичним попитом і результативність його діяльності визначається лише якістю та обсягами виробництва продукції. Проте така ситуація являє собою скоріше модель, ніж типову для сучасного бізнесу в нашій країні, загалом, та аграрного бізнесу, зокрема, ситуацію.

Доступний структурно-функціональний інструментарій маркетингової діяльності в різній мірі використовується суб'єктами ринку сільськогосподарської продукції для формування власних конкурентних переваг, передусім, у короткостроковому періоді, індикатором формування основних характеристик яких є саме результативність збуту продукції. При цьому саме через конкурентні механізми здійснюється вплив маркетингових заходів на формування кон'юнктурних характеристик ринку. Завдяки ним порушується ринкова рівновага, що, в свою чергу, стає важелем еволюції досліджуваного ринку.

В цьому контексті основним шляхом стабілізації розвитку суб'єктів сфери виробництва сільськогосподарської продукції є створення таких економічних умов на макрорівні та провадження такої виробничо-комерційної політики на мікрорівні, за якої економічні

інтереси товаровиробників набули б характеристик домінуючих серед всіх інших учасників ринкових процесів.

Література.

1. Сільське господарство України. Статистичний збірник за 2008 рік. К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 369 с.

2. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників [монографія] / Вікторія Михайлівна Онегіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.

3. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери [монографія] / Олексій Миколайович Могильний. — Ужгород: ІВА, 2005. — 400 с.

4. Красноруцький О.О. Розвиток маркетингу на ринку агропродовольчої продукції України [Монографія] / О.О. Красноруцький, Ю.І. Данько. — Харків: «Міськдрук», 2009. — 262 с.

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ЯК НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

ГАЛІНСЬКА Т.С.,* СТ. ВИКЛАДАЧ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

Економічне зростання та інтенсифікація виробництва – невід'ємні складові понятійного апарату сучасної економіки, які тісно пов'язані між собою. Хоча їх проблемам присвячена певна частина наукових праць, але єдиної точки зору в їх поглядах немає.

В умовах становлення ринкової економіки та структурної перебудови АПК особливого значення набувають питання ефективності розвитку окремих галузей і продуктових підкомплексів та визначення напрямів інтенсифікації виробництва продукції з урахуванням попиту на регіональних і загальнонаціональному ринках.

Підвищення ефективності розвитку агропромислового комплексу та дослідженню економічних, організаційних, технологічних, екологічних, соціальних аспектів інтенсифікації агропромислового виробництва присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок в розробку концептуальних положень проблеми зробили українські економісти-

* *Науковий керівник – Аранчій В.І., к.е.н., професор*

аграрники: В. Андрійчук, Ю. Мельник, П. Гайдуцький, О. Гудзинський, В. Горкавий, П. Макаренко, Л. Мармуль, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, В. Юрчишин та інші. Основна частина авторів зводить економічне зростання до збільшення обсягів виробництва і забезпечення його стабільності, що не в повній мірі відповідає змісту інтенсифікації.

Головний напрямок економічного зростання – інтенсифікація виробництва, яка представляє собою комплексний, багатофакторний процес застосування ефективних і екологічно безпечних засобів та технологій, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу, використанні більш досконалих форм організації і оплати праці, управління та ефективних ринкових відносин.

В останні роки функціонування агропромислового виробництва характеризується різким спадом ефективності господарювання, як в межах окремих складових єдиного технологічного циклу (сільське господарство, заготівля, переробна промисловість, реалізація), так і у виробничих зв'язках між ними. Це призводить до зменшення обсягів виробництва, зростання витрат ресурсів, погіршення якісних показників продукції, деформації структури експорту і як наслідок – до низького рівня задоволення попиту споживчого ринку на вітчизняну продукцію.

У нинішній досить складній економічній ситуації визначенню курсу на інтенсифікацію розвитку аграрного виробництва як основного напряму подолання критичного стану немає альтернативи, що і обумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

Сільське господарство України перебуває досить тривалий період у кризовому стані, що призвело до відчутного руйнування його матеріально-ресурсного потенціалу, значного спаду виробництва сільськогосподарської продукції, погіршення забезпечення населення харчовими продуктами. Через втрату платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників і низьке зниження попиту на матеріальні ресурси випуск тракторів і сільськогосподарських машин зменшився у десятки разів. З кожним роком скорочується випуск мінеральних добрив та хімічних засобів захисту рослин. Як наслідок, досить відчутно скоротилося виробництво продукції рослинництва та тваринництва, а також споживання продукції даної галузі в розрахунку на одну особу.

Слід зауважити, що процес інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, його динаміка та економічна сутність нині дедалі більше набуває дискусійного характеру. Найбільш поширеним визначенням інтенсифікації, як економічної категорії, було поняття, тлумачення якого зводилось до концентрації матеріально-ресурсних засобів на одиницю земельної площі. Чим вищі обсяги капітальних вкладень з розрахунку на 1 га земельних ділянок, тим вищим має бути рівень інтенсифікації виробництва. З нарощуванням вкладень на одиницю земельної площі має забезпечуватися збільшення виробництва сільськогосподарської продукції. Отже, вихід продукції на 1 га земельної площі за цих умов є показником інтенсифікації.

Вихід сільськогосподарського виробництва з критичного стану, його поступове відродження і забезпечення нарощування конкурентоспроможних продовольчих ресурсів країни можливі тільки на основі обґрунтування здійснення послідовної інтенсифікації всіх галузей аграрного сектора економіки на інноваційній основі. У сучасних умовах цей напрям освоєння ринкових відносин має стати пріоритетним завданням державної аграрної політики.

Таким чином, інтенсифікація є одним із найбільш важливих й ефективних засобів виходу галузі з критичного стану, відновлення соціально-економічного розвитку суспільного виробництва в аграрній сфері. Інтенсифікація сільського господарства – процес не новий, він сягає в глибину історії становлення та розвитку цієї визначальної галузі життєзабезпечення людської спільноти. Як соціально-економічна проблема інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, її теоретичні підвалини виникли кілька століть тому у зв'язку із стрімким нарощуванням народонаселення планети і необхідністю розширення використанню земель для виробництва харчових продуктів.

Література.

1. Амбросов В.Я. Наукові положення удосконалення економічного і господарського механізмів розвитку сільського господарства / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 14-19.

2. Вітков М.С. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва в перехідний період до ринку / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 17-20.

ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ВІДРОДЖЕННЯ МОТИВАЦІЇ АГРАРНОЇ ПРАЦІ

ГОЛУБ О.М.,* СТУДЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Дослідження шляхів відродження мотивації аграрної праці є актуальним і життєво необхідним, особливо в період організаційно-економічних змін, які відбуваються нині в аграрній сфері.

Актуальність розв'язання даної проблеми зумовлена комплексом важливих обставин.

По-перше, сприятливі умови праці є важливим чинником як самої мети виробництва - одержання прибутку, так і засобів її досягнення: підвищення працездатності, продуктивності, ефективності, мотивації трудової і соціальної активності працівників аграрних підприємств.

По-друге, розвиток реформованих сільськогосподарських підприємств в Україні відбувається на засадах прагнення їх власників будь-якою ціною зменшити витрати на виробництво. При цьому керівники не зацікавлені у поліпшені умов і безпеки устаткування, на низькому рівні організований трудовий процес, що є загрозою здоров'ю й життю працівників. Такий незадовільний стан соціально-економічних умов праці в сільському господарстві спричиняє виробничий травматизм і захворюваність через дію шкідливих і небезпечних факторів виробництва.

По-третє, проблеми незадовільних умов праці в аграрному секторі в майбутньому призведуть до погіршення здоров'я працюючих, що в свою чергу поглиблюватиме негативні економічні й демографічні процеси.

Нові економічні відношення, породжені перехідним періодом, висувають і нові вимоги до персоналу. Це не тільки підбір, навчання і влаштування кадрів, але і формування нової свідомості, менталітету, а отже, і методів мотивації.

У теперішній час, при переході до ринкових відносин, основним мотивуючим чинником працівників є бажання мати гарантовану заробітну плату. При цьому ні інтенсивність, ні якість праці не враховуються, переважає бажання мати спокійну роботу з

* *Науковий керівник – Сахненко В.І., к.е.н., доцент*

невеликим, але гарантованим заробітком, ніж інтенсивну роботу з високою оплатою.

Водночас, на ринку праці з'являються працівники, що володіють достатнім професіоналізмом і новою трудовою свідомістю, тобто люди з гарною моральною основою і розумінням праці. Однак шансів знайти гарну роботу в них мало через віковий бар'єр (до і більше 50 років) або відсутності рекомендацій (в основному в молодих фахівців).

Поліпшення умов праці – одна з найгостріших проблем цього часу. На етапі переходу до ринку зростає значимість умов праці як одної з найважливіших потреб людини. Новий рівень соціальної зрілості заперечує несприятливі умови робочого середовища. Умови праці є не тільки потребою, а й мотивом, який примушує працювати з певною віддачею, можуть бути одночасно фактором і наслідком певного виробництва праці і його ефективності.

Слід виявити ще один бік цієї проблематики – низька робоча культура працівників. Довгий час працюючи в незадовільних санітарно-гігієнічних умовах людина не вміє, та й не хоче правильно організовувати своє робоче місце. В останній час на українських передових підприємствах як експеримент почала впроваджуватись японська передова форма управління підприємством, одним з її компонентів є підвищення культури виробництва.

При цьому потрібно також розглянути можливі прості зміни роботи, що могли б привести до стимулювання внутрішньої мотивації підпорядкованих, викликати співробітництво і ентузіазм із їхньої сторони. Менеджери повинні постійно обмірковувати можливі способи поліпшення роботи і мотивації людей, що працюють із ними. Немаловажну роль тут грає те, що навіть не найефективніші, а іноді і просто показові проекти залучають загальну увагу (хоча часто і необґрунтовані надії) залучених у проект службовців.

Велика роль надається мотиваційному механізму оплати праці, але постійне підвищення рівня оплати праці не сприяє як підтриманню робочої активності на належному рівні, так і росту виробництва праці. Застосування цього методу може бути корисним щодо досягнення короткострокових підвищень у виробництві праці. Врешті-решт відбувається певні накладки або звикання до цього виду впливу. Однобокий вплив на робітників лише грошовими методами не може привести до довгострокового підвищенню виробництва праці

У структурі мотиваційного механізму значна роль належить

соціальним факторам. Занепад соціальної інфраструктури села, системи соціального забезпечення працівників, демографічна криза на селі, наростання безробіття, зниження доходів сільського населення тощо стали вагомою причиною падіння інтересу до трудової діяльності в сільськогосподарських підприємствах та проживання в сільській місцевості загалом.

В умовах становлення нових економічних відносин на селі та реформування сільськогосподарських підприємств суттєво змінюються принципи формування мотивації праці різних категорій працівників та орендодавців: засновники (власники); наймані працівники, що здають в оренду свої паї господарству, в якому працюють; наймані працівники, які не мають паїв у господарствах, в яких працюють (працюючі на тимчасовій основі, працюючі на постійній основі); особи, що здають в оренду свої паї господарству, але в ньому не працюють.

Враховуючи особливості мотивації праці різних категорій працівників, на основі соціологічних досліджень, можна вважати, що найбільш загальними факторами, які спонукають до праці у реформованих господарствах, залишаються: достатній рівень заробітної плати (доходів); почуття відповідальності; зручне місце розташування підприємства; хороші взаємовідносини з колегами; можливість самостійного прийняття рішень; самореалізація у праці; соціальна справедливість; наявність перспектив стабільної роботи, впевненість у майбутньому.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ АГРОФОРМУВАНЬ

Гуменюк І.М.,* аспірантка,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

Кожне підприємство функціонує на ринку в умовах певної невизначеності щодо власного майбутнього. Особливо це стосується підприємств аграрної сфери. Важливу роль в їх успішній діяльності відіграє менеджмент, а саме вміння правильно організувати

* *Науковий керівник – Галушко В.П., д.е.н., проф., чл.-кор. НААНУ*

виробничий процес, сформувати мету, цілі виробництва та ефективно й раціонально розподілити фінансові потоки на їх здійснення між управлінськими ланками.

Менеджмент — це процес планування, організації, приведення в дію та контроль організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного досягнення завдань [1]; це сукупність функцій, спрямованих на ефективне та результативне використання ресурсів для своєчасного досягнення певних організаційних цілей. Під ефективністю розуміють раціональне й економне використання ресурсів. Результативністю називають прийняття правильних рішень і їх успішне виконання. Загалом організації, які досягли успіху, є результативними та ефективними [2, с.4].

Вивченням процесів управління фінансовими потоками підприємства займається фінансовий менеджмент. Фінансовий менеджмент (financial management) – це управлінські рішення по набуттю, фінансуванню та управлінню активами, направлених на реалізацію певних цілей [3, с.38].

Цілі підприємства можна поділити в залежності від їх величини та терміну, на який вони складаються на стратегічні, тактичні та оперативні. В управлінні виробництвом виділяють наступні рівні прийняття рішень [4, с.11], а саме:

— стратегічні рішення – визначається генеральна лінія розвитку підприємства в залежності від довготривалих цілей, формуються директиви для тактичних рішень (ступінь свободи рішень та ненадійність максимальні);

— тактичні рішення – виконуються дії та приймаються середньострокові рішення, пов'язані з виконанням конкретних задач по управлінню виробництвом (ступінь свободи рішень та їх ненадійність значно нижча, ніж на рівні стратегії);

— рішення-регулювання – оперативне управління виробництвом (ступінь свободи на даному рівні обмежена правилами дій на рівні тактики).

Керівники верхнього рівня середніх і великих організацій концентрують увагу на плануванні майбутнього, постановці мети, визначенні курсу дій, правил і процедур їх виконання. Вони відповідають за процвітання організації і тому повинні планувати,

спрямовувати та контролювати її діяльність. Менеджер середнього рівня приділяє керівництву та контролю більше часу, ніж керівник верхнього рівня. Керівники середньої ланки очолюють відділення та відділи. Вони повинні так організувати їхню роботу, щоб цілі організації були досягнуті, а її політика проводилася в життя; повинні добирати та зберігати хороших працівників. Вони відповідають за керівництво повсякденною діяльністю своїх підрозділів. До середньої ланки керівників належать керівники цехів, складів, начальники ВТК та інші. Нижній рівень керівництва — це рівень посадових осіб, які безпосередньо керують роботою своїх підлеглих. Посади менеджерів нижньої ланки такі: майстер, бригадир, керівник групи, агент з питань постачання, експедитор. Менеджер нижнього рівня витрачає більшу частину свого часу на мотивацію та контроль підлеглих. На цьому рівні управління функції планування та організації менш важливі для менеджера, ніж функції контролю та мотивації [1].

Делегування — це передавання підлеглому на виконання завдань або діяльності із сфери дій керівника [5]. Враховуючи «золоте правило» управління – найважливіша здатність менеджера це отримання найкращого й найефективнішого результату через своїх працівників. Розглянемо делегування фінансових потоків на всіх рівнях управління в підкомплексі рослинництва ВП НУБіП України «Великоснітинське НДГ ім. О.В. Музиченка». Схема структури управління господарства наведена на рис.1.

Відповідно до цієї структури видно, що найвищий рівень керівництва делегує фінансові обов'язки безпосередньо заступнику директора по виробництву і оперативному управлінню, керівникам спеціальних управлінських служб та начальникам цехів, які в свою чергу відповідно менеджерам нижчого рівня. В структурі керівництва прослідковується підпорядкованість рівнів керівництва та чітке делегування обов'язків і черговість переходу наявних фінансових ресурсів, та лишається відкритим запитання щодо наявності та їх обсягів по ланках керівництва. Чіткий розподіл прав та обов'язків між керівними ланками є найважливішою передумовою ефективної діяльності менеджера.

Є прогнозований плани виробництва продукції рослинництва в дослідному господарстві на 2011 р., представлений в табл. 1.

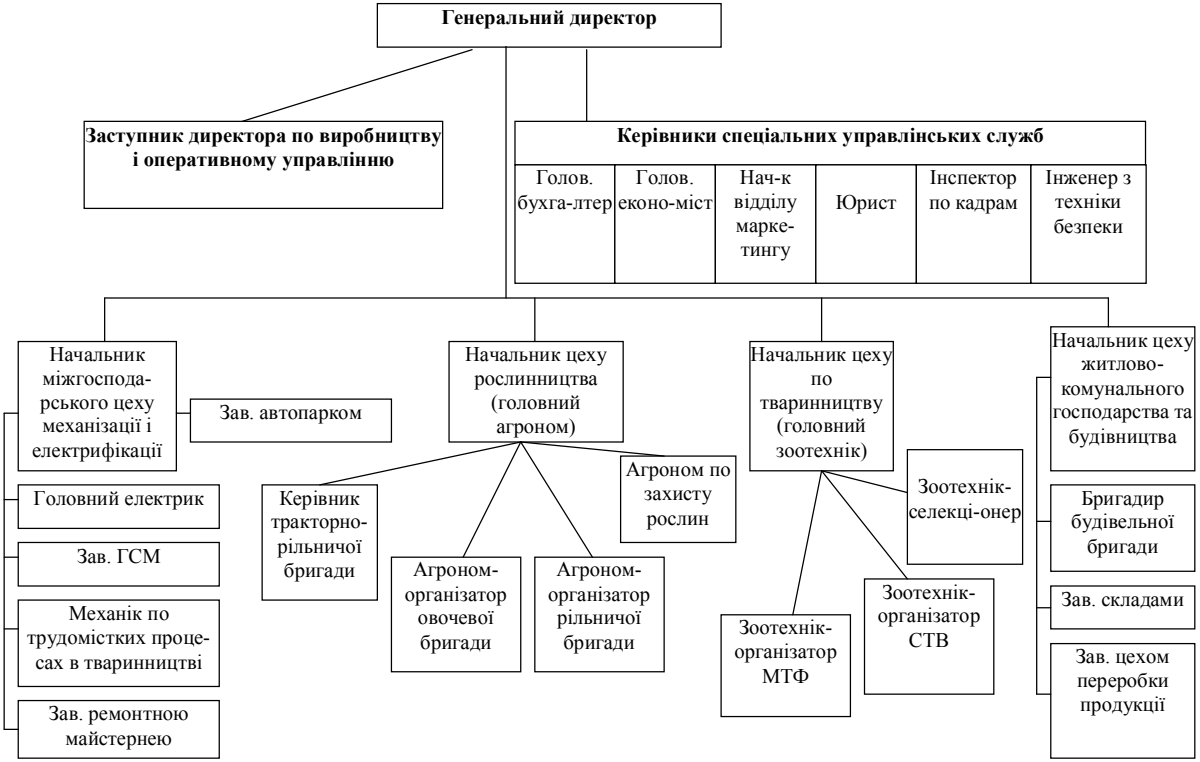


Рис. 1. Схема структури управління ВП НУБіП України «Великоснітинське НДГ ім. В.О. Музиченко»

Таблиця 1

План виробництва продукції рослинництва

Культура та продукція	**Площа, га**	**Урожайність, ц /га**	**Валовий збір, ц**
Пшениця озима	450	45	20250
Пшениця яра	50	40	2000
Жито	50	35	1750
Гречка	10	15	150
Кукурудза на зерно	110	80	8800
Ячмінь ярий	300	42	12600
Горох	50	25	1250
Овес	30	40	1200
Вика	10	25	250
Соняшник	50	15	750
Ріпак озимий	50	20	1000
Картопля	5	200	1000
Овочі	10	140	1400
Кормові коренеплоди	20	750	15000
Кукурудза на силос	285	392	111720
Кукурудза на зелений корм	115	300	34500
Озимі на зелений корм	120	100	12000
Однорічні трави на сіно	163	35	5700
Однорічні трави на зелений корм	206	161	33166
Багаторічні трави на сіно	250	30	7500
Багаторічні трави на зелений корм	123	200	24600
Всього	2457	-	-

На реалізацію даного плану виробництва необхідно понести господарству певні витрати, однак їх розмір в загальному та по певних статтях витрат делегується між керівними ланками (Табл. 2).

Таблиця 2

Делегування фінансових ресурсів в галузі рослинництва між ланками управління ВП НУБіП України «Великоснітинське НДГ ім. В.О. Музиченко»

Статті витрат	Сума, тис. грн.	Рівні делегування фінансових ресурсів		
		вищий	середній	нижчий
Оплата праці	1861,8	Генеральний директор	Головний бухгалтер, Начальники цехів	-
Нарахува-ння на соціальні заходи	677,7		Головний бухгалтер, Головний економіст	-
Насіння	851,4		Головний бухгалтер, Начальник цеху рослинництва	Агроном-організатор овочевої бригади
Паливно-мастильні матеріали	1276,6		Головний бухгалтер, Начальник міжгосподарського цеху механізації і електрифікації	Зав. Автора-рком механізації
Добрива	715,9		Головний бухгалтер, Начальник цеху рослинництва	Агроном-організа-тор рільничої бригади
Засоби захисту рослин	451,0		Головний бухгалтер, Начальник цеху рослинництва	Агроном по захисту рослин
Роботи та послуги	1536,4		Головний бухгалтер, Начальники цехів в залежності від виду наданих робіт та послуг	Спеціалісти в залежно-сті від виду наданих робіт та послуг
Ремонт не оборотних активів	159,1		Головний бухгалтер, Начальник цеху житлово-комунального господарства та будівництва	Бригадир будівель-ної бригади
Інші витрати, загально-виробничі витрати, інші витрати на утримання основних засобів	786,9		Головний бухгалтер, Начальники цехів	-
Всього	8316,8		х	х

Як видно з табл. 2, всі керівники в залежності від специфіки їхньої діяльності мають в своєму розпорядженні певні кошти, які спрямовані на здійснення виробничого процесу. На початковому етапі вони розподіляються керівником підприємства й бухгалтером між нижчими керівними ланками в співвідношенні залежно від виробничої програми. Всі наступні дії з фінансовими ресурсами здійснюються спеціалістами та робітниками відповідних відділів на виконання поставлених перед підприємством та безпосередньо перед останніми завдань.

Однак при делегуванні обов'язків та повноважень нижчим ланкам керівництва та робітникам, необхідно враховувати, що відповідальність головного менеджера не делегується за виконане завдання, тому делегування має здійснюватись досвідченим, кваліфікованим спеціалістам в своїй сфері діяльності відповідної компетенції.

Менеджер підлеглих йому працівників наділяє певними повноваженнями в виконанні делегованих завдань, та ні в якому разі не передає власну відповідальність за виконане завдання, перед вищим керівництвом її несе саме менеджер. Не всі завдання й повноваження можна делегувати нижчим рівням, а лише ті, які не є прерогативою менеджера.

1. Фінансовий менеджмент – це сукупність управлінських дій над активами підприємства, спрямованих на реалізацію його певних цілей.

2. Цілі підприємства бувають стратегічного, тактичного та оперативного характеру, в залежності від цього й управлінські рішення поділяються на стратегічні, тактичні та рішення-регулювання.

3. Керівники різних рівнів управління виконують однакові функції управління, однак на кожному рівні переважають ті, які більш специфічні для даного рівня керівництва, а саме на вищому рівні – планування та контроль, середньому – організація, нижчому – мотивація та контроль.

4. Делегування обов'язків та повноважень має здійснюватись в межах компетенції працівників, однак відповідальність вони несуть лише перед безпосереднім менеджером, а перед керівництвом – безпосередньо останній. Делегування фінансових ресурсів між рівнями керівництва запропонованої структури управління дослідного господарства має відбуватись також в залежності від виробничої програми, вартості її втілення в життя та обов'язків, покладених на керівників всіх рівнів управління.

Література.

1. uk.wikipedia.org;

2. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук.ред. В. Яцура, Д.Олесневич. – Л.: БаК, 2001. – 624с.

3. Ван Хорн Джеймс К., Вахович Джон М. Основы финансового менеджмента, 12-е издание: Перевод с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.: ил. – Парал. тит. англ.;

4. Управленческие решения и их формализация. Галушко В.П. – К.: Вища школа. Головное изд-во, 1983. – 128;

5. www.jenessi.net/organiz_praci_ menegera

НОВА СТРАТЕГІЯ МАРКЕТИНГУ ЗЕРНОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Данець Ю.М.,* студент,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Понад десятиліття уряд України розробляв різні інструменти регулювання зернового ринку. Щоразу декларували передусім державну підтримку фермерів, спрямовану на забезпечення прибутку від реалізації зернових культур. У середині 90-х років, коли відносно повільний процес приватизації і розвитку зернового сектору був розпочатий, український зерновий ринок страждав від факторів неефективності (як на макроекономічному рівні, так і на рівні зернового сектору). Це призвело до тривалого періоду скорочення виробництва й зниження врожайності в зерновому секторі.

Проблеми розробки ефективного організаційно-економічного механізму маркетингу в зернопродуктовому підкомплексі є об'єктом досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: П.Борщевського, О.Гудзинського, Й.Завадського, В.Зимовця, В.Клюкача, М.Куліша, М.Лобаса, Л.Мармуль, Н.Рильської, П.Саблука, В.Уланчука, Л.Худолій, І.Чапко, І.Червена, О.Шпичака та ін. Проте окремі питання у сфері маркетингової діяльності залишаються недостатньо розробленими. Це стосується взаємовідносин між складовими маркетингового ланцюга, збалансування попиту та пропозиції, прогнозування розвитку регіонального зернопродуктового підкомплексу, організації маркетингової інфраструктури країни.

Нині Україна повертає собі позицію одного із основних

* *Науковий керівник – Павлюк О.В.*

експортерів зернових і, відповідно, може стати орієнтиром для зернового ринку в Центральній і Східній Європі, в Середній Азії, а також одним із провідних експортерів зернових у світі!

Під зерновими культурами в Україні приблизно 15 млн. га землі, із середньою врожайністю близько 2,8 т/га, що може сприяти виробництву близько 43 млн. т зерна.

Головним питанням для світових експортерів зерна стає зміцнення конкурентного становища України на міжнародних ринках. У зв'язку з цим увагу привертають два основні моменти: витрати виробництва і маркетингові (в т.ч. логістичні) витрати.

Ці дві категорії витрат тісно пов'язані між собою, оскільки зрозуміло: якщо витрати на виробництво зерна в Україні не відповідають світовим стандартам, всі подальші зусилля на підвищення ефективності збуту стають марними.

Розраховуючи навіть на помірковане зростання врожайності до 3,2 т/га (на 15% більше порівняно з періодом низьких урожаїв протягом останніх 15 років), а також на поступове розширення угідь під зерновими культурами, навіть ці дві досить консервативні оцінки передбачають досягнення країною позиції середнього нетто-експортера із 6,5–7,5 млн. т пшениці та 4 млн. т ячменю. Це свідчить про провідну роль на світовому ринку, що, наприклад, буде еквівалентно:

а) 20–25% американського експорту пшениці;

б) 70% аргентинського експорту пшениці;

в) 40–45% експорту пшениці, відповідно, австралійського, канадського чи ЄС;

г) австралійському експорту ячменю;

д) 75% експорту ячменю ЄС;

є) канадському експорту ячменю, помноженому на 2,5.

Такі перспективи вимагають нових підходів до оцінки маркетингової політики на зерновому ринку України, враховуючи потенціальні лідируючі позиції української пшениці, ячменю та кукурудзи на світових ринках.

Дотепер уряд України чітко не визначив розподілу повноважень між приватним сектором та державними агенціями з питань розвитку ефективної маркетингової системи на зерновому ринку. Така невизначеність провокує різноманітні спроби (переважно не ринкові) впливу на основні принципи функціонування зернового ринку України.

Пропонується, щоб, як і в більшості країн світу, приватний

сектор виконував розподіл зернових ресурсів відповідно до ринкових стимулів щодо:

а) місць розташування;

б) стандартів якості на зерно;

в) сезону року.

Всі комерційні операції повинен здійснювати приватний сектор.

З метою вдосконалення маркетингової стратегії зернового сектору України, пропонується створити спільні комісії для розгляду нових змін до державної політики та функціонування приватних маркетингових інституцій

Необхідним є:

1) завершення приватизації підприємств, що належать державі і беруть участь у комерційних операціях, та реструктуризація інших державних установ (інспекції з контролю якості, державні лабораторії з надання послуг перевірки якості);

2) зміни в державному регулюванні на зерновому ринку з огляду на досягнення середньострокових цілей: а) запровадження приватної системи страхування для допомоги фермерам у вирішенні проблеми низьких цін під час збору врожаю, що спостерігається протягом останніх років; б) паралельне скорочення різних видів державного втручання; в) розвиток заходів, спрямованих на подолання корупції, які повинні контролювати державні органи.

3) поліпшення, в разі співробітництва з приватним сектором, аналізу ринку та надання інформаційних послуг.

4) уточнення ролі та методів роботи держкомрезерву;

5) зміна цілей та методів державного регулювання зернового ринку; поступове зменшення ролі державних операторів (паралельно із наданням підтримки приватним страховим компаніям); завершення приватизації елеваторів, які ще залишаються в державній власності.

6) посилення інституцій приватного сектору та їхнього впливу на формування загальної політики на зерновому ринку: а) реструктуризація товарних бірж; б) стандартизація зернових контрактів для торгівлі на внутрішньому ринку; в) покращання роботи системи забезпечення виконання умов контрактів згідно з "чорним списком" зернових терміналів, який розробили фахівці системи складських свідоцтв; г) адаптація стандартів якості відповідно до вимог міжнародних ринків.

Підводячи підсумок, можна зазначити, що виконання вище наведених пропозицій нададуть можливість підвищити ефективність функціонування зернового сектору України.

ЗЕМЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ КАЗАХСТАНА: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

ЕСБОЛОВА А.Е., ЮЖНО-КАЗАХСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. М. АУЕЗОВА

Среди природных ресурсов особое место занимают земельные ресурсы, являющиеся материальной основой развития общества, пространственным базисом для размещения производительных сил и расселения людей.

Земля служит основой для нормального протекания процессов воспроизводства трудовых, материально-технических и природных ресурсов, поэтому изучение вопросов рационального использования земельных ресурсов и повышения экономической эффективности их использования имеет огромное значение для Казахстана с его обширными земельными ресурсами.

Почва, как важнейшая часть земельных ресурсов, является основой земледелия, развития сельского хозяйства и получения ряда сельскохозяйственных культур. По существу, почва является невозобновимым природным ресурсом, для восстановления 1 кв. см. почвы требуется в зависимости от природно-климатических условий от нескольких лет до нескольких тысяч лет. Но в настоящее время, почвы загрязняются, разрушаются воздушной и водной эрозией, заболачиваются, засоляются, опустыниваются, выводятся из сельскохозяйственного оборота вследствие отвода их под строительство и другие цели, непредназначенные их главному предназначению.

Однако, при правильном использовании почва, в отличии от других природных невозобновимых ресурсов, может не только не стареть, не изнашиваться, а даже улучшаться, возрастать, повышать свое плодородие. Обеспечение научно- обоснованного землепользования приводит к повышению почвенного плодородия и, следовательно, к повышению эффективности земельных ресурсов.

В экономической науке имеются разные трактовки термина "эффективное использование земельных ресурсов". В условиях плановой административно-регулируемой экономики эффективность использования земли определялась выходом валовой продукции растениеводства на единицу площади. Критерием экономической эффективности использования земельных ресурсов являлось получение максимального количества продукции на единицу

земельной площади при наименьших затратах на ее производство. Указанные научные подходы не потеряли своего значения в условиях рыночной экономики. Расширенная трактовка, выдвигаемая казахстанскими учеными заключаются в том, что критерием экономической эффективности использования земельных ресурсов является увеличение выхода валовой продукции на единицу совокупных ресурсных затрат с соблюдением экологических требований на производство этой продукции [1].

Для подтверждения действий такого критерия выполним динамику показателей использования земельных ресурсов Республики Казахстан за период достаточный для выявления тенденций негативных или позитивных.

Динамика показателей общей земельной площади, в том числе сельскохозяйственных угодий представлены в таблице №1.

Таблица 1

Общая земельная площадь и ее показатели для сельского хозяйства Республики Казахстан с 2003-2009 гг., (тыс. га)

Республика Казахстан	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста (умен) 2009 к 2003, в %
Площадь	261171,4	261171,4	611714	611714	611714	611714	611714	100,0
все с/х угодья	78601,1	77972,4	8383,0	1261,8	3406,3	5470,4	8165,3	12,0
удельный вес с/х угодий в общей площади, в %	30,0	30,0	30,0	31,0	31,0	32,0	33,0	-
пашня	21351,9	21968,1	2152,0	2106,1	2117,6	2704,7	3407,8	109,0
сенокосы и пастбища	54344,0	53142,7	324,4	5824,3	7701,3	9386,5	1644,1	113,0

Как видно из показателей таблицы 1 за период с 2003 по 2005 гг. Доля сельскохозяйственных угодий составляла в среднем 30 % от общей площади земель Республики Казахстан; площадь сельскохозяйственных угодий увеличилась с 78383 до 88165,3 тыс.га, составив тем самым 33 % от общей площади республики. Рассматривая показатели площадей по видам сельскохозяйственных

угодий, можно отметить преимущественное увеличение размеров сенокосов и пастбищ, что послужило основой для увеличения валового выпуска продукции животноводства на 23207 млн. долларов США с 2004 по 2009 гг.

Таблица 2

Динамика посевных площадей основных сельскохозяйственных культур в Республике Казахстан за 2003-2009 гг., тыс.га

годы / площадь	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста, (умен) 2009 к 2003, в %
Вся посевная площадь	17454,2	18036,4	18445,2	18369,1	18954,5	220119,2	221424,9	1122,7
Зерновые культуры	113872,6	114278,0	114841,9	114839,8	115427,9	116190,1	117206,9	1124,0
Хлопчатник			2204,2	2200,1	2206,1	1278,6	1239,8	668,0
Масличные культуры	6631,9	6665,0	6669,7	7651,4	6672,8	9613,7	16186,1	1187,7
Картофель	166,9	168,2	168,2	153,9	155,5	163,7	170,3	102,0
Овощи	1110,2	1111,3	1110,8	1103,0	1104,2	1112,9	1110,6	1100,3
Бахчевые культуры	42,2	43,6	43,4	42,0	38,8	55,9	52,4	124,0

Также, за период 2003-2009 гг. увеличились размеры пашни на 2055,9 тыс.га или на 9 %, что закономерно для обеспечения роста сбора зерна, достигнутое в Казахстане. Для углубленного анализа посевных площадей под основными сельскохозяйственными культурами в Республике Казахстан приведена таблица 2.

Анализ данных в таблице 2 позволяет отметить следующее:

1. Если вся посевная площадь за анализируемый период увеличилась на 22,7 %, то площадь под масличными культурами – 87,7 %, и зерновые – 24 %.

2. Без изменения (100 % к базовому) остались площади для посева овощей.

3. Уменьшились площади под хлопчатник с 2003 по 2009 гг. на 63,6 тыс.га по причине нехватки поливной воды.

Изменение по структуре посевных площадей представлены в таблице 3.

Таблица 3

Структура посевных площадей за 2003-2009 гг., в %

Наименование	2003		2004		2005		2006		2009	
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Вся посевная площадь	17454,2	100,00	18036,4	100,00	18445,2	100,00	18369,1	100,00	21424,9	100,00
Зерновые культуры	13872,6	79,48	14278,0	79,16	14841,9	80,46	14839,8	80,79	17206,9	80,3
Масличные культуры	631,90	3,62	665,00	3,69	669,70	3,63	751,40	4,09	1186,1	5,5
Картофель	166,90	0,96	168,20	0,93	168,20	0,91	153,90	0,84	170,3	0,79
Овощи	110,20	0,63	111,30	0,62	110,60	0,60	102,20	0,56	110,6	0,51
Бахчевые культуры	42,20	0,24	43,60	0,24	43,4	0,24	42,00	0,23	52,4	0,24

Как видно из показателей таблицы 3 за период с 2003 по 2009 гг. увеличился удельный вес площадей под зерновыми культурами с 79,48 % до 80,3 %. Это послужило основой для увеличения валового сбора и роста экспорта.

Основным показателем, характеризующим соответствие критерию эффективности сельскохозяйственного производства, является урожайность. Динамика показателей по урожайности основных сельскохозяйственных культур приведена в таблице 4.

Таблица 4

Урожайность основных сельскохозяйственных культур в Республике Казахстан, (центнеров с одного гектара)

Наименование культуры	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Темп роста (умен.) 2009 к 2003, %
Зерно	10,8	8,8	10,0	11,7	13,3	10,1	12,6	117,0
Хлопок-сырец	20,5	21,3	23,1	22,2	22,1	18,2	19,6	96,0
Масличные культуры	7,1	6,2	6,3	5,9	5,9	4,1	5,7	80,3
Картофель	139,0	134,0	150,0	154,0	156,0	144,0	160,0	115,0
Овощи	177,0	186,0	196,0	201,0	211,0	204,0	218,7	124,0
Бахчевые культуры	144,0	161,0	159,0	167,0	172,0	159,0	161,1	111,0

Сравнение величин урожайности основных сельскохозяйственных культур, достигнутых за 2003-2009 гг., позволяет указать на увеличение урожайности: картофель -15 %, овощи-24 %, бахчевые культуры-11 %. Вместе с тем, необходимо отметить снижение урожайности по масличным культурам и хлопка-сырца. Размер посевной площади под овощами остался без изменения вследствие роста урожайности этих культур. Важнейшей сельскохозяйственной культурой является зерно, зерновые культуры доминируют в структуре посевных площадей Казахстана. Успехи в увеличении производства зерна достигнуты благодаря системной работе по осуществлению диверсификации растениеводства на основе его специализации, внедрению в производство современных технологий и прогрессивных методов земледелия, росту объемов государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Должное внимание уделяется своевременному и качественному проведению необходимых агротехнических мероприятий, широкому применению влагосберегающих технологий, способствующих более эффективному использованию продуктивной влаги, являющейся лимитирующим фактором роста растений в условиях республики с резким континентальным климатом. В 2009 году зерновые культуры с применением влагосберегающих технологий возделывались на площади 10,3 млн.га или на 60 % зернового клина республики.

Можно сделать вывод, земельные ресурсы, которыми располагает Республика Казахстан, при их рациональном использовании имеет потенциал для обеспечения страны производством разнообразной сельскохозяйственной продукции в объемах, удовлетворяющих внутренние и экспортные потребности.

Литература:

1. Сейткасимов Г.С., Бейсенгалиев Б.Т. Эффективность использования земельных ресурсов в условиях развития рыночных отношений: Учеб. пособие/КазГАУ., 1996.

2. www.stat.kz

ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ВИХОДУ БУРЯКОЦУКРОВОЇ ГАЛУЗІ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА З КРИЗОВОГО СТАНОВИЩА

Калініченко С.М., ст. викладач,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка,
Щербакова І.С., ст. викладач,
Дніпропетровський державний аграрний університет

Бурякоцукрова галузь завжди була пріоритетною, продуктивною галуззю народного господарства країни. Вона завжди визначала ефективність не тільки усього агропромислового виробництва, а й економіки країни в цілому. Так як від ефективної роботи бурякоцукрової галузі залежить ефективність таких галузей народного господарства як харчової, кондитерської, спиртової і добробут населення в цілому. Тому головне завдання держави – це відродження цієї, вкрай стратегічної галузі нашої країни.

Так існує декілька етапів відродження цієї стратегічної галузі: першим етапом виходу з кризи в бурякоцукровому виробництві є вирішення проблеми подолання збитковості виробництва і виведення його, як мінімум, на рівень простого відтворення; другий етап, який повинен розпочатися одночасно з першим, - виведення підкомплексу на світовий рівень господарювання: технічне і організаційне переозброєння виробництва, запровадження нових технологій тощо. Для подолання збитковості, та розширеного відтворення, перш за все необхідно підвищувати урожайність, так при підвищенні урожайності, буде зменшуватися питома вага витрат на одиницю продукції, що призведе до зменшення собівартості і підвищення рентабельності виробництва. Розширене відтворення в бурякоцукровому виробництві можливе лише за рівня щорічної рентабельності (при рівні щорічної інфляції на рівні 10-15 %) в межах 30-35 %. Щоб забезпечити такий рівень рентабельності потрібно отримувати врожай цукросировини не менше 350 ц/га. Але підвищення врожайності тісно пов'язане з додатковими витратами. Отже, виходячи з вищесказаного можна запропонувати такі підходи:

— досягти запланованої врожайності при існуючих технологіях та наявних технічних засобах можна шляхом оптимізації мінімуму додаткових витрат;

— забезпечити вказану продуктивність бурякових площ при зниженні собівартості виробництва цукросировини можна також і при

зростанні додаткових витрат на придбання нової техніки. Але тут повинен бути вибраний такий мінімум, який гарантував би швидку його окупність;

— при цьому варіанті - максимальна врожайність – повинні бути задіяні всі основні чинники виробництва світового рівня і зведені до мінімуму можливі втрати біокліматичного потенціалу культури.

Запропоновані підходи до вирішення проблеми оптимізації технології виробництва цукрових буряків відображають реальну картину в країні, де спостерігається значне розшарування бурякосійних господарств за рівнем рентабельності, відповідно, і за рівнем забезпеченості матеріально-технічними ресурсами. Крім цього, конкурентоспроможність продукції бурякоцукрового підкомплексу аж ніяк не відповідає сучасним вимогам, оскільки вона досягається не за рахунок оновлення виробництва та технологій, а за рахунок використання застарілої матеріально-технічної бази, недосконалого матеріального стимулювання як на виробництві сировини, так і на її переробці. Як наслідок, працівники села не зацікавлені в результатах своєї праці, бо відбувається фактично штучне стимулювання розмірів платні та ще її невиплата. Внаслідок цього втрачається стимулююча функція заробітної плати, зведено до мінімуму її вплив на ефективний розвиток бурякоцукрового виробництва, прискорення науково-технічного прогресу. Економічні процеси, що ґрунтуються на основі низької вартості робочої сили, не стимулюють продуктивне нагромадження та якісне її відтворення. Політика зростання заробітної плати має ґрунтуватися на випереджаючих темпах підвищення продуктивності праці. Підтвердження тому - практика в передових бурякосійних господарствах України та розвинутих країнах світу, де підвищення рівня життя народу досягається на основі зростання продуктивності праці як стабільної норми економічного життя.

Одним з напрямків прискореної стабілізації бурякоцукрового виробництва та виходу його на траєкторію зростання є організаційна модель, за якою цукровий завод формує власну сировинну базу, залучаючи різні сільськогосподарські структури на взаємовигідних умовах: гроші - товар. Це можуть бути агропромислові концерни, закриті або відкриті акціонерні товариства, спільні підприємства на основі довгострокової оренди землі, виробничі об'єднання на принципах кооперації як по горизонталі, так і по вертикалі. Домінуюча роль має відводитись вертикальній кооперації як формі виробничих зв'язків сільського господарства з суміжними галузями, за якої зумовлюється необхідність забезпечення економічної єдності та

безперервності виробництва на всіх його етапах включно до реалізації кінцевого продукту.

Чимале значення має завершення створення акціонерних товариств в складі цукрових заводів, бурякосійних господарств, районних об'єднань "Агрохім", комерційних банків, іноземних інвесторів. Конкретизуючи створення акціонерних товариств, потрібно зазначити, що їх організація - це необхідність створення на базі цукрових заводів формувань з вирощування та переробки цукрових буряків. Це дасть можливість зміцнити матеріально-технічну базу бурякосійних господарств і підвищити зацікавленість сільських працівників у кінцевих результатах цукровиробництва. Такий захід доцільно реалізувати в кожній бурякосійній області. Це сприятиме концентрації буряківництва, а воно - концентрації капіталу, тим більше, що в пайовий фонд кооперативу вноситься земля, яка зайнята під вирощуванням цукрових буряків.

Необхідно створити умови для залучення іноземних інвестицій в цю галузь, а також організувати спільні підприємства, які ефективніше залучатимуть прямі іноземні інвестиції та сучасні технології, максимально зменшать втрати сировини при її заготівлях, зберіганні та переробці. Основне завдання, яке повинно бути розв'язане в найближчій перспективі - забезпечення збалансованості сировинної і переробної бази за допомогою пільгових кредитів, стимулювання розвитку вітчизняної науки, ширше запровадження лізингу в діяльності бурякоцукрових підприємств.

Практична реалізація заходів щодо реструктуризації бурякоцукрової галузі та регулювання ринку цукру сприятиме ослабленню кризових явищ в бурякоцукровому виробництві України, дасть змогу успішно розвивати організаційні засади узгодження інтересів постачальників сировини та цукрових заводів, а також створити нові ринкові механізми і елементи ринкової інфраструктури галузі. Але, коли ринок ще остаточно не сформований, то вимоги перехідного періоду повинні визначатися і регулюватися державою.

Література.

1. Жидовська Н. М. Розвиток цукробурякової підгалузі та теоретичні основи її функціонування / Н. М. Жидовська // Вісник Львівського державного аграрного університету : економіка АПК. – 2005. – № 12.– С. 348-351 (0,19 друк. арк.).

2. Шпичак О., Стасіневич С. Гіркі ціни солодкої галузі.// „Урядовий кур'єр” від 9 вересня 2003 р.

3. Melentiev B.A. Sugar – beet growing and processing and sugar production in Ukraine. Consultative// Meeting on Policy for the Ukrainian Sugar Beet Production and Processing Industry. – Kyiv, 1996, June, 18 – 20.

4. Zorya Sergiy . Reforming Agricultural Support. Meyers, W., Demyanenko, S., Johnson, T., Zorya, S., Refocusings Agricultural and Rural Development Policy in Ukraine: Action Plan for the Road Ahead.- Washington, DC: USAID, 2005, p.7- 37.

5. Андрійчук В.Г., Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с. [Andriychuk, V.H., Capitalization of Agriculture: Status and Economic Regulation of Development: Monograph. - Nizhyn: TOV Vydavnytstvo Aspekt-Poligraf, 2007.-216 p.]

ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА ВПРОВАДЖЕННЯ ЯКІСНО НОВОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ АГРАРНОГО ПРОФІЛЮ

Краля В.Г., [*] ***аспірант,***
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Не є секретом що існуюча система управління агропромисловим виробництвом України не є цілісною та збалансованою у своїх регулятивних впливах, а тому нездатна вивести Україну на лідерські позиції в агропромисловій сфері світової економічної сфери. Тому перехід до високо конкурентної системи управління цієї останньої, яка відповідає міжнародним стандартам системи менеджменту та вимогам, що діють в Європейському Союзі та Світовій Організації Торгівлі є невідкладним завданням. Разом з тим вона має поєднувати державний, недержавний та практичний менеджмент. Не вдаючись до переліку цільових критеріїв, що характеризують систему управління якій властиві згадані вище якості, нагадаємо одну важливу закономірність. Вона полягає в тому, що навіть найбільш досконала система управління агропромисловим виробництвом окремих господарюючих суб'єктів мало що дасть до того часу поки не буде сформоване цілісне, збалансоване поле стратегічного бізнесу в межах сільських агломерацій на які ці суб'єкти базуватимуться.

В свою чергу стратегічне поле бізнесу окремої сільської агломерації має органічно увійти в стратегічне поле бізнесу рівня адміністративного району. Інакше воно буде нездатним з найбільшою

[*] *Науковий керівник –Турченко М.М., к.е.н., професор*

повнотою реалізувати свій ринково-підприємницький капітал. Із сказаного вище випливає висновок про об'єктивну необхідність додержання алгоритму заходів, орієнтованих на створення цілісної, збалансованої, високо конкурентної системи управління товарно-підприємницьким сектором сільських агломерацій, яка відповідатиме міжнародним стандартам та вимогам, що діють ЄС та СОТ. Перелік такого роду заходів має наступний вигляд:

1. Формування раціонального стратегічного поля бізнесу в межах адміністративного району.
2. Удосконалення адміністративно-територіального устрою району.
3. Формування раціональних стратегічних полів бізнесі у новостворених укрупнених сільських агломераціях оптимального розміру та існуючих сільських агломераціях які вже мають оптимальний розмір.
4. Стратегічна організаційно-економічна реструктуризація кожного окремого господарюючого суб'єкту , що базуються на кожну окремо взяту сільську агломерацію оптимального розміру.
5. Врегулювання проблем соціально-економічного розвитку поселень в межах кожної сільської агломерації.

Завданням першого етапу алгоритму має бути визначення потреби адміністративного району у поголів'ї сільськогосподарських тварин в умовному обчисленні, виходячи з нормативу раціонального співвідношення між тваринництвом та рослинництвом по 0.55-0.65 умовних голів на один гектар ріллі (за умови впровадження мікробіологічних технологій виробництва біоорганічних добрив). Це по-перше. По-друге , встановлюються видовий склад поголів'я сільськогосподарських тварин та найбільш прийняті схеми розміщення в господарюючих суб'єктах різних організаційно-правових форм та розмірів. Прикладом проектних проробленъ першого етапу можуть послугувати рекомендації Богодухівському району Харківської області підготовлені на кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ імені Петра Василенка. Вони передбачають:

— розведення в товарно-підприємницькому секторі району лише великої рогатої худоби та свиней;

— інтереси впровадження новітніх технологій вимагатимуть розміщення поголів'я на стратегічних тваринницьких комплексах потужністю :

на молочних – не менше 1000 корів;на відгодівельних зверхремонтного молодняка великої рогатої худоби – не менше 10000 голів;на свинарських – не менше 10000 голів.

Завданням другого етапу алгоритму має бути здійснення

укрупнення розмірів сільських агломерацій за площею ріллі з тим , щоб не залишилось після удосконалення адміністративно-територіального устрою Богодухівського району жодної сільської агломерації з площею ріллі менше 5000 га. В даний час в районі є 23 сільські агломерації. З них лише дві мають розмір за площею ріллі – Ульянівська 6738,4 га та Івано-Шийчинська 4938,3 га. Згаданими вище проробленнями передбачається Ульянівську сільську агломерацію не чіпати, а на базі інших 23 сільських агломерацій створити ще вісім укрупнених.

Завданням третього етапу алгоритму має бути розміщення великих стратегічних технологічних тваринницьких комплексів по сільських агломераціях:

— відгодівельний зверхремонтного молодняка великої рогатої худоби на 20000 голів у віці 18 місяців у Губарівсько-Дмитрівській агломерації з площею ріллі 8325,5 га біля Первухінського цукрового заводу;

— свинарський на 25000 голів у віці сім місяців у Сіннянсько-Івано-Шийчнській з площею ріллі 8810,8 га;

— сім комплексів молочної спеціалізації з поголів'ям корів від 2800 до 4800 голів (у Шарівсько-Олександрівській та Крисинсько-Сухинській агломераціях).

Разом з тим в ході третього етапу алгоритму буде сформовано в межах кожної сільської агломерації оптимального розміру раціонального поля бізнесу першого порядку. Перспективна Губарівсько-Дмитрівська сільська агломерація буде створена на базі п'яти сучасних агломерацій, які володіють в даний час площею ріллі від 1335,6 га (Гутянська) до 2870,0 га (Губарівська).Загальна площа ріллі укрупненої Губарівсько-Дмитрівської сільської агломерації складатиме, як вже згадувалося вище, 8325,5 га з яких 60,5% володітиме фермерське господарство (ФГ) «Промінь». Тому сам ця організація має всі підстави претендувати на статус власника стратегічного технологічного тваринницького комплексу – споживача бурякового жому, виробником якого є Первухінський цукровий завод. Ця обставина дозволить дещо понизити норматив сіяної кормової площі до 0,3 га у розрахунку на одну голову, зняту з відгодівлі. За цієї умови загальна сіяна кормова площа має складати близько 6000 га, що майже у 1,2 рази перевищує наявну площу ріллі 5038,1 га. А якщо виходити з того що не всю площу можна зайняти посівами зернофуражних та кормових культур (по різним причинам), то справжня нестача буде ще більшою. Адже як мінімум 15 % загальної площі ріллі має бути зайнято чистими парами та зерновими: 6000 га – 5038,1 га × 0,85 = 1718 га

Виникає питання де взяти площу якої недостатньо? Взяти можна лише із загальної площі ріллі інших господарюючих суб'єктів які в даний час володіють 3287,4 га. Питома вага 1718 га у площі 3287,4 складатиме 52,3%. Шляхів залучення згаданої площі ріллі є декілька. Але найбільш прийнятним для умов ринково-підприємницької економіки шляхом буде довгостроковий контракт на взаємовигідну закупівлю ФГ «Промінь» продукції зернофуражних та кормових культур, виробленої на 52% ріллі господарюючих суб'єктів, що базуватимуться разом з ним на укрупнену Губарівсько-Дмитрівську агломерацію. Інші ж 48% ці господарюючі суб'єкти матимуть можливість використати на свій розсуд.

Сформовані у такий спосіб ринки продукції зернофуражних та кормових культур і добрив мають послугувати основою для виникнення в межах Губарівсько-Дмитрівської агломерації локального виробничого об'єднання кластерного типу в якому статус лідера буде надано ФГ «Промінь», а іншим організація-учасника – статус сателітів.

Завданням третього етапу алгоритму має бути здійснення стратегічної організаційно-економічної реструктуризації окремих організацій-учасників об'єднання кластерного типу продуктами якої завжди є оптимальні виробнича структура, організаційна структура та організаційна структура управління без яких побудувати та освоїти перспективні цілісні збалансовані висококонкурентні системи управління агропромисловим виробництвом неможливо.

МЕХАНІЗМ І ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Куцина Л.В., ст. викладач, ХДЗВА,
Воронкова А.А., к. ек. н., доцент, ХДЗВА,
Воронкова А.В., економіст, ПАТ «Мега Банк»

Можливість будь-якого розвитку, а інноваційної моделі особливо, знаходиться в прямій залежності від фінансових ресурсів, тобто можливості господарюючого суб'єкта забезпечити власну діяльність необхідними фінансовими ресурсами. Непослідовність і суперечливість проведення реформ в Україні, фінансово-економічна криза, дія мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення, вступ України до СОТ перешкоджають формуванню та обмежують можливості залучення фінансових ресурсів в аграрне виробництво. Сільське господарство як

галузь, яка забезпечує продовольчу безпеку країни, оптимальні норми харчування населення, сприяє розвитку сільських територій, захищає суспільство від негативних наслідків надмірної урбанізації, сьогодні потребує значних фінансових ресурсів, що зумовлено специфікою виробництва та реальним станом справ у цьому секторі економіки.

Сучасні фінансові відносини в аграрному секторі ускладнені рядом об'єктивних та суб'єктивних чинників, більшість питань удосконалення механізму фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва мають дискусійний характер і потребують теоретичного і практичного вирішення. Особливу актуальність ці проблеми набувають у зв'язку зі вступом України до СОТ, що потребує узгодження програм державної підтримки сільськогосподарських виробників із зобов'язаннями перед світовою організацією торгівлі, реформування бюджетного фінансування аграрного сектору і може супроводжуватися втратами для аграрного виробництва. Дослідженням проблем розвитку та вдосконалення механізму фінансового забезпечення аграріїв займаються такі вітчизняні економісти: Амбросов В.Я., Андрійчук В.Г., Алексійчук В.М., Бородіна О,М., Гайдуцький А.П., Гудзь О.С., Дем'яненко М.Я., Малік М.Я., Малій О.Г., Месель-Веселяк В.Я., Саблук П.Т., Садиков М.А., Чухно А.А. та інші.

Метою доповіді є характеристика діючого механізму фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств та обґрунтування пріоритетів і напрямів його удосконалення.

Головною умовою розвитку будь-якого підприємства є забезпеченість фінансовими ресурсами, а його формами – самофінансування, кредитування і державне фінансування. Джерелом самофінансування є власні кошти. Проте, за результатами 2009 року, 31% сільськогосподарських підприємств є збитковими, а рівень рентабельності в аграрному виробництві становить 8,5% [1]. У результаті – значна частина аграрних підприємств забезпечена власними фінансовими ресурсами в межах 13%, тоді як на початку 90-х років вони становили 57-62% їхньої потреби [2]. Така ситуація багато в чому пояснюється нееквівалентністю обміну. За 15 років незалежності аграрне виробництво України втратило від диспаритету цін більше, ніж 600 млрд. грн. доходу [3]. Амортизація може забезпечити лише просте відтворення основних засобів, а сьогодні, в умовах інфляції, вона і цієї функції повною мірою виконати не в змозі.

У цих умовах збільшується роль кредитування та державного фінансування. Механізм фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників наведено на рисунку 1.

Фінансова підтримка сільськогосподарських товаровиробників з державного бюджету здійснюється за бюджетними програмами, що охоплюють усі напрями діяльності аграрних підприємств. За 2004 – 2008 роки вона зросла більше як у 4 рази і в 2008 році становила 16 % від обсягу валового виробництва сільськогосподарської продукції.

Основну суму становить підтримка сільгосптоваровиробників у вирощуванні продукції рослинництва і тваринництва, зокрема, найбільшу питому вагу у видатках загального фонду державного бюджету має тваринницька дотація та підтримка виробництва продукції рослинництва, яка зросла за 2004 – 2008 роки у 12 разів і коливалась від 40 до 60 % загальної суми підтримки [4].

Незважаючи на відчутне зростання рівня державної підтримки, ефективність діяльності більшості сільськогосподарських підприємств залишається низькою. Тому, поряд з обсягами державної підтримки, важливе значення мають механізми її надання.

Рис. Механізм фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників

Хоча, у зв'язку із вступом України до СОТ і сучасною економічною кризою, обсяги державного фінансування у вигляді прямих фінансових ін'єкцій для сільськогосподарських виробників теж зменшуються. Стосовно можливості отримання кредиту у традиційному розумінні, то і вона для більшості аграріїв, враховуючи їх фінансовий стан та ціну позичкових коштів, відсутня.

У цих умовах зростає значення непрямої підтримки сільськогосподарських виробників за рахунок податків та фінансової підтримки через механізм здешевлення кредитів. Роль податкових пільг у фінансовій підтримці сільськогосподарських підприємств забезпечується шляхом застосування фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) та пільг по податку на додану вартість (ПДВ). За оцінкою Амбросова В.Я. та Онегіної В.М., у 2004-2006 роках за рахунок пільгового режиму оподаткування забезпечувалося 55,4% сукупної державної підтримки сільського господарства. Оскільки Україною були прийняті зобов'язання з державної підтримки сільського господарства на рівні, який і в абсолютному, і у відносному виразі значно нижчий порівняно з багатьма країнами та, що особливо важливо, порівняно із конкурентами на світовому ринку, то обсяг лише пільг із ПДВ майже повністю вичерпує обсяг «жовтої скриньки» [5]. Нині для забезпечення сільськогосподарського виробництва потреба в державній підтримці становить 10 млрд. грн., чим досягається тільки паритетність у міжгалузевому обміні [2].

Доступ до позичкових ресурсів для аграрних товаровиробників нашої країни теж був і залишається досить складним, що спричинене цілою низкою чинників. Однією з умов отримання кредиту є кредитоспроможність позичальника, тобто гарантія повернення кредиту. В умовах же невисокого рівня прибутковості, а частіше – збитковості, низької ліквідності активів, сільськогосподарські підприємства є некредитоспроможними. У результаті маємо замкнене коло: відсутність фінансових ресурсів є причиною низької ефективності сільськогосподарського виробництва, а це, в свою чергу, унеможливлює отримання кредитних ресурсів. Це вимагає розробки та реалізації нових, адекватних сучасним ринковим умовам, підходів до фінансово-кредитного забезпечення галузі.

З іншого боку, кредитування аграрного сектору має свої особливості, які визначаються особливостями відтворювального процесу в галузі і спричинені його тісним зв'язком з природними умовами. А це обумовлює: по-перше, чітку періодизацію процесу

виробництва та унеможливлює перерви в ньому, що викликає потребу в забезпеченні надання кредитів для товаровиробників галузі у чітко визначений час і в повному обсязі; по-друге, уповільнений оборот капіталу потребує збільшення термінів залучення кредитних ресурсів та зниження плати за кредит; по-третє, нееквівалентність обміну та низький рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва теж потребує зниження плати за кредит; по-четверте, низький рівень технічної оснащеності виробництва, при високому рівні зносу техніки та використанні застарілої технології, потребує значного обсягу кредитного забезпечення інвестиційного характеру; по-п'яте, підвищений рівень ризикованості галузі потребує застосування адекватного рівня страхового захисту. Саме специфіка сільськогосподарського виробництва робить аграріїв неконкурентоспроможними на кредитному ринку і обумовлює необхідність їх державної підтримки.

Одним із напрямів державної підтримки є механізм часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами комерційних банків для підприємств АПК, розпочатий з 2000 року. У період із 2000 по 2003 рік ця політика була спрямована на підтримку короткострокового кредитування і характеризувалася відсутністю часткової компенсації державою ціни довгострокових кредитів. Слід зазначити, що 64% сільськогосподарських підприємств потребують саме довгострокових кредитів, 16% – середньострокових і лише 10%– короткострокових кредитів. При цьому навіть короткостроковими кредитами підприємства агропромислового комплексу нині забезпечені лише на 40% від потреби, а довгостроковими кредитами ще гірше – 15% [6].

А тому, у 2004 році необхідність аграрних підприємств у довгострокових кредитних ресурсах була врахована [7]. Умовою надання пільгових кредитів на конкурсній основі підприємствам-позичальникам стало обмеження ціни кредитних ресурсів. Як результат – за період із 1999 по 2007 рік ставка за користування кредитними ресурсами зменшилася більше, ніж у 3 рази – з 53,4% до 17% [8].

У 2008 році механізмом здешевлення кредитів передбачалися компенсації по коротко -, середньо - та довгострокових кредитах, а в грудні 2008 року був прийнятий Закон України [9], яким передбачена норма щодо пролонгації банками непогашених кредитів за процентною ставкою, яка існувала на момент надання такого кредиту.

Водночас протягом останніх двох років спостерігаються несприятливі тенденції та суттєве уповільнення розвитку кредитування

в аграрній сфері. Кредитні субсидії поряд із обґрунтованими інноваціями (посилення спрямованості на підтримку галузі тваринництва) [10] мали і негативні наслідки:

1. Середній розмір кредиту одного сільськогосподарського підприємства поступається середньому розміру кредитів, наданих банками іншим підприємствам АПК.

2. Істотно розширений перелік суб'єктів АПК, яким надали право участі в механізмі здешевлення, що призвело до появи позичальників із вищою кредитоспроможністю, ніж у сільськогосподарських підприємств, і до збільшення питомої ваги кредитування інших підприємств АПК при зменшенні частки кредитів, наданих сільськогосподарським підприємствам.

3. Зниження доступності банківських кредитів через інновації, які стосувалися зміни одержувача часткової компенсації та суб'єкта, що подає відповідну інформацію на її одержання [11].

4. Програма здешевлення кредитів не поширюється на кредитні спілки, основними позичальниками яких є сільськогосподарські товаровиробники.

Все це зумовило помітне гальмування розвитку кредитних відносин, зменшення обсягів банківського кредитування аграріїв порівняно із попередніми роками, погіршення умов їх кредитування. Так, у 2007 році в державному бюджеті на програму фінансової підтримки підприємств АПК через здешевлення кредитів було передбачено 658 млн. грн., у 2008 році – 1,02 млрд. грн., а у 2009 році – лише 461,5 млн. грн. Як позитивний чинник слід відзначити рішення Кабінету Міністрів України про збільшення цього показника у 2010 році до 1,2 млрд. грн. та зниження, завдяки компенсаціям, ставок кредитування до 18-20% з 20-36,7%. [12]. Однак, сьогоднішня реальність і дані учасників ринку свідчать, що ціна кредитних ресурсів набагато вища.

Найбільші труднощі зараз переживають малі та середні регіональні сільгоспвиробники, яким банки повністю відмовляють у кредитуванні.

Значно ускладнює ситуацію з кредитування аграрних товаровиробників мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення. Ці земельні ділянки розглядаються як потенційно достатня і ліквідна застава, що дасть змогу отримувати аграріям середньо - та довгострокові банківські кредити.

Виходячи з проведеного аналізу сучасного механізму фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників,

зупинимося на основних напрямах його удосконалення:

1. Концентрація фінансових ресурсів безпосередньо у суб'єктів господарювання за рахунок:

— удосконалення міжгалузевих відносин і цінової політики та зменшення диспаритету цін;

— забезпечення політики протекціонізму та захисту інтересів національного сільгоспвиробника.

2. Удосконалення механізму державної фінансової підтримки через пошук нових, ефективніших форм і методів з урахуванням вимог СОТ та Європейського Союзу. При цьому центральне місце в механізмі фінансового забезпечення аграріїв зберегти за прямими виплатами, змістивши їх мету із стимулювання виробництва конкретних видів продукції на забезпечення стійкості сільськогосподарських товаровиробників для створення конкурентного середовища. При цьому діяльність підприємств здійснюватиметься не в очікуванні фінансових вливань від держави, а виходячи з ринкових орієнтирів.

3. Модифікація системи фінансової підтримки сільського господарства через узгодження порядку надання пільг із ПДВ з вимогами СОТ на основі реформування податкової системи країни в цілому та урахування особливостей формування фінансових результатів у сільськогосподарському виробництві.

4. Концентрація коштів державної підтримки аграрної галузі шляхом визначення першочергових пріоритетів з урахуванням соціальної значущості обраного напряму підтримки та за умови створення додаткових робочих місць.

5. Удосконалення діючого механізму здешевлення кредитів, а саме:

— визначати фіксований розмір часткової компенсації вартості кредиту, що забезпечить його прогнозованість як для позичальника, так і для державного бюджету;

— диференціювати розмір часткової компенсації залежно від строків кредитування, позичальників та цілей використання, що сприятиме розвитку тих інвестиційних напрямів, які найбільше потребують державної підтримки;

— спрямувати механізм здешевлення кредитів із державного бюджету виключно на сільськогосподарських товаровиробників;

— надавати кредитну субсидію за об'єктивними критеріями (без конкурсу);

— підвищити прозорість і доступність для аграріїв системи

здешевлення кредиту шляхом мінімізації кардинальних щорічних змін.

6. Розвиток земельного ринку та іпотечного кредитування сільськогосподарських товаровиробників під заставу землі шляхом:

— скасування діючого мораторію на продаж землі;

— створення належної законодавчої бази, яка б відповідала міжнародним стандартам і враховувала досвід інших країн;

— створення загальнодержавної системи контролю за ефективним використанням сільськогосподарських земель;

— створення єдиного земельного банку.

Впровадження зазначених пропозицій дасть змогу удосконалити механізм фінансового забезпечення сільгоспвиробників.

Література.

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: http:// www.agroua.net/news.

2. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я.Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК.– 2009. – №.9.– С.3-9.

3. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України // Економіка АПК. – 2006. - №12. – С. 34-41.

4. Збарський В.К. Державна підтримка сільського господарства / В.К.Збарський, В.П. Горьовий // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С.74-80.

5. Амбросов В.Я. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онєгіна // Економіка АПК.– 2009. – №2.– С.15-24.

6. Кудінов А.С. Удосконалення механізму кредитування сільськогосподарських кооперативів в Україні / А.С. Кудінов // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С.93.

7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у Державному бюджеті України на 2004 рік на здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення коротко– і довгострокових кредитів» від 18 лютого 2004 р. №184 // Офіційний вісник України. – 2004. – №32.

8. Малій О.Г. Кредитування агровиробництва: тенденції та ефективність // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №1-2. – С. 70-73.

9. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо запобігання негативним наслідкам впливу світової фінансової кризи на розвиток агропромислового комплексу» від 23.12.2008 №698-[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.rada.gov.ua.

10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання у 2009-2013 роках бюджетних коштів, що спрямовуються на підтримку підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів» від 26 лютого 2009 р. №153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.rada.gov.ua.

11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розміри компенсації у 2009 році відсоткової ставки за залученими підприємствами АПК кредитами» від 26 лютою 2009 р. №199.– Режим доступу: http:// www.rada.gov.ua.

12. Електронний ресурс. - Режим доступу:http://www.rbc.((включаючи надання безвідсоткових кредитів фермерським господарствам, здешевлення банківських кредитів і страхових премій, надання допомоги в придбанні складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва)).

ТЕОРИИ ЛИДЕРСТВА И ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА

КОЛОМОНОВА А.О.,*
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Ученые-бихевиористы применили три подхода к определению значимых факторов эффективного лидерства: подход с позиции личных качеств, поведенческий подход и ситуационный подход.

Первым подходом к изучению лидерства были исследования личности («теория личности»), в которых сделано попытку определить те качества, которые отличают известных исторических личностей. Согласно этой теории лидер должен владеть остроумием, интеллектуальными способностями, умением подчинять людей своей воли, уверенностью в себе, активностью и энергичностью, инициативностью, заметной внешностью.

Качества, что дают возможность стать лидерами, исследователи объединили в такие группы: физиологические (рост, вес, стать, состояние здоровья, энергичность и т.д.), психологические или эмоциональные (характер человека), интеллектуальные (помогают лидеру принимать правильные решения) и деловые (воздействуют на способность лидера исполнять свои функции).

Тем не менее, как свидетельствует практика, наличие или отсутствие этих черт не означает, что человек обязательно станет лидером [книга 4. с.354-356].

Важный вклад поведенческого подхода в теорию лидерства заключается в том, что он помог провести анализ и составить классификацию стилей руководства. Стиль руководства в контексте управления – это привычная манера поведения руководителя по отношению к подчиненным, чтобы оказать на них влияние и

* *Науковий керівник – Чернецька О.В. ст. викладач*

побудить их к достижению целей организации.

В основу автократично-демократичного континууму стилей руководства положено теорию Х и теорию У Дугласа Мак-Грегора, который выделил две системы представлений насчет мотивов производственной деятельности людей. Согласно теории Х:

1. Люди изначально не любят трудиться и при любой возможности избегают работы;
2. У людей нет честолюбия, и они стараются избавиться от ответственности, предпочитая, чтобы ими руководили;
3. Больше всего люди хотят защищенности;
4. Чтобы заставить людей трудиться, необходимо использовать принуждение, контроль и угрозу наказания [книга 1. с.490 -491].

Теория Х характеризует основы автократичного руководства. Автократ обычно: централизует полномочия, структурирует работу подчиненных, резко ограничивает свободу подчиненных относительно принятия решений, требует соблюдения многочисленных правил поведения, обращается к потребностям более низшего уровня у подчиненных [книга 2. с.297-298].

Представления демократичного руководителя о работниках отличаются от представлений автократичного руководителя. Мак Грегор назвал их теорией "У":

1. Труд – процесс естественный. Если условия благоприятные, люди не только примут на себя ответственность, они будут стремиться к ней;
2. Если люди приобщены к организационным целям, они будут использовать самоуправление и самоконтроль;
3. Приобщение является функцией вознаграждения, связанного с достижением цели;
4. Способность к творческому решению проблем встречается часто, а интеллектуальный потенциал среднего человека используется лишь частично [книга 1. с.491-492].

Теория У характеризует основы демократичного руководства. Для демократичного стиля руководства характерными есть: высокая степень децентрализации полномочий, активное участие подчиненных в принятии решений, хорошо настроенная система коммуникаций между руководителем и подчиненными, апелляция к потребностям более высокого уровня у подчиненных.

Либеральное руководство характеризуется минимальным участием руководителя. Подчиненные при этом имеют почти полную свободу определять цели, принимать решения и контролировать свою

работу [книга 2. с.298-299].

Во взаимоотношениях с подчиненными руководитель-либерал вежливый и добродушный, ставится к ним с уважением, старается помочь в решении их проблем. Не желая портить с ними отношений, часто избегает решительных мер. Руководитель-либерал не проявляет организаторских способностей, слабо контролирует и регулирует деятельность подчиненных [книга 5. с.316-317].

Объектом изучения Левина были 10-летние мальчики. Эти мальчики были разделены на несколько групп и распределены по различным клубам; во главе каждого стоял взрослый, исповедовавший, автократичный, демократичный и либеральный стили руководства. В своем знаменитом исследовании Левин обнаружил, что авторитарное руководство добивалось выполнения большего объема работы, чем демократичное. Однако на другой чаше весов были низкая мотивация, меньшая оригинальность, меньшее дружелюбие в группах, отсутствие группового мышления, большая агрессивность, проявляемая как к руководителю, так и к другим членам группы, большая подавляемая тревога и одновременно — более зависимое и покорное поведение. По сравнению с демократичным руководством, при либеральном руководстве объем работы уменьшается, качество работы снижается, появляется больше игры, и в опросах выражается предпочтение демократичному руководителю [книга 1. с.492-493].

Рэнсис Лайкерт и его коллеги в Мичиганском университете разработали альтернативную систему, сравнивая группы с высокой производительностью труда и группы с низкой производительностью в различных организациях. Они считали, что разницу в производительности может объяснить стиль лидерства. Аналогично континууму по теориям "X" и "Y" Мак Грегора, руководители групп с высокой и низкой производительностью классифицировались на руководителей, сосредоточенных на работе (теория "X") и руководителей, сосредоточенных на человеке (теория "Y").

Руководитель, сосредоточенный на работе, также известный как руководитель, ориентированный на задачу, прежде всего, заботится о проектировании задачи и разработке системы вознаграждений для повышения производительности труда. Классическим примером руководителя, сосредоточенного на работе служит Фредерик У. Тейлор.

В противоположность этому, первейшей заботой руководителя, сосредоточенного на человеке, являются люди. Он сосредоточивает внимание на повышении производительности труда путем

совершенствования человеческих отношений: делает упор на взаимопомощи, позволяет работникам максимально участвовать в принятии решений, избегает мелочной опеки и устанавливает для подразделения высокий уровень производительности труда. Он активно считается с нуждами подчиненных, помогает им решать проблемы и поощряет их профессиональный рост.

На основании своих исследований, Лайкерт сделал вывод, что стиль руководства неизменно будет ориентированным либо на работу, либо на человека. Результаты также показали, что стиль руководства, сосредоточенный на человеке, почти во всех случаях способствовал повышению производительности труда.

Как продолжение своих исследований, Лайкерт предложил четыре базовых системы стиля лидерства.

Лайкерт описывает руководителей, относящихся к системе 1, как эксплуататорско-авторитарных. Эти руководители имеют характеристики автократа.

Система 2 называется благосклонно-авторитарной. Эти руководители могут поддерживать авторитарные отношения с подчиненными, но они разрешают подчиненным, хотя и ограниченно, участвовать в принятии решений. Мотивация создается вознаграждением и в некоторых случаях – наказанием.

Руководители системы 3, называемой консультативной, проявляют значительное, но не полное доверие к подчиненным. Имеется двустороннее общение и некоторая степень доверия между руководителями и подчиненными. Важные решения принимаются наверху, но многие конкретные решения принимаются подчиненными.

Система 4 подразумевает групповые решения и участие работников в принятии решений. По мнению Лайкерта, она – самая действенная. Взаимоотношения между руководителем и подчиненными дружеские и взаимно доверительные. Принятие решений в высшей степени децентрализовано. Общение двусторонне и нетрадиционное. Кроме того, они ориентированы на человека, в противоположность руководителям системы 1, ориентированным на работу.

Начиная с 1945 г. группа ученых, работавшая под эгидой Бюро по исследованиям в области бизнеса в университете штата Огайо, проводила комплексное исследование и выявила серьезную ошибку в концепции разделения руководителей на тех, кто сосредоточен или только на работе, или только на человеке. Их главной находкой стало:

люди могут вести себя так, что это будет одновременно ориентацией и на работу, и на человека. Они разработали систему, согласно которой поведение руководителя классифицировалось по двум параметрам: структуре и вниманию к подчиненным. Структура подразумевает такое поведение, когда руководитель планирует и организует деятельность группы и свои взаимоотношения с ней. Внимание к подчиненным подразумевает поведение, которое влияет на людей, апеллируя к потребностям более высокого уровня, строя взаимоотношения на основе взаимного доверия, уважения, тепла и контакта между руководителем и подчиненными.

Было выявлено, что люди могут вести себя с разной степенью внимания к подчиненным и структурированию проблем. Таким образом выделено четыре возможных комбинации этих элементов в руководстве: низкая степень структурирования и высокая степень внимания к подчиненным, высокая степень структурирования и высокая степень внимания к подчиненным, низкая степень структурирования и низкая степень внимания к подчиненным, высокая степень структурирования и низкая степень внимания к подчиненным [книга 1. с.493-497].

Концепция, разработанная в университете штата Огайо, была модифицирована и популяризована Блэйком и Мутоном, которые построили решетку (схему), включавшую 5 основных стилей руководства, а именно:

Стиль 1.1. предусматривает минимальную заботу менеджера, как о производстве, так и о потребностях работников, что свидетельствует про его невысокую заинтересованность в сохранении своего места в организации. Такие руководители часто не прилагают усилий для влияния на своих подчиненных, скрывают свои мысли, равнодушны в отношениях с другими людьми, не вмешиваются в конфликтной ситуации, не используют в коммуникациях обратную связь и т.д.

Стиль 9.1. характеризуется сочетанием максимального беспокойства о предприятии с минимальным беспокойством о подчиненных. Руководитель считает необходимым больше внимания уделять формированию и контроль над исполнением производственных заданий, чем улучшению отношений с группой. Он фактически диктует своим подчиненным условия выполнения работы, навязывает свои идеи, в конфликтных условиях вынуждает принимать его позицию, фиксирует погрешности в работе и ошибки подчиненных и наказывает за них.

Стиль 1.9. свидетельствует о минимальной заботе о

производстве и максимальной о работниках. При этом основное внимание уделяется формированию и сохранению в группе товарищеских отношений. Это важно для руководителя даже тогда, когда психологический комфорт может вызвать ухудшение результатов работы. Руководитель будет поддерживать инициативу своих подчиненных, учитывать их идеи, предотвращать конфликтные ситуации в группе, вознаграждать работников за достижения лучших результатов.

Стиль 5.5. – « золотая середина». Она ориентирована на сохранение существующего положения. Руководитель старается поддерживать достигнутые результаты деятельности, проверяет подчиненных только в случае появления отклонений, критически воспринимает их новые идеи, в конфликтных ситуациях занимает позицию, которая устраивает всех, отдает преимущество неформальным оценкам информации, полученной с помощью обратной связи.

Стиль 9.9. – это идеальный, практически недосягаемый стиль. Для руководителя, интересы производства и интересы работников есть равноценными. Поощряется активность и инициативность, коллективное обсуждение проблем и принятия решений с учетом позиций членов команды. Руководитель пользуется поддержкой своих подчиненных, делится с ними новыми идеями, вместе планирует деятельность. При возникновении спорных вопросов достигает консенсусу [книга 4. с. 362-363].

Блэйк и Мутон поняли, что есть множество видов деятельности, где трудно четко и однозначно выявить стиль руководства, но считали, что профессиональная подготовка и сознательное отношение к целям позволяет всем руководителям приближаться к стилю 9. 9, тем самым повышая эффективность своей работы [книга 1. с. 495-496].

Ситуационная модель руководства Фидлера явилась важным вкладом в дальнейшее развитие теории, так как она сосредоточила внимание на ситуации и выявила три фактора, влияющие на поведение руководителя. Этими факторами являются:

1. Отношения руководителя и подчиненных.

Одним из наиважнейших факторов при определении эффективности управления есть степень лояльности лидера к членам коллектива.

2. Структура производственных заданий.

В данном случае под структурою производственных заданий

понимается степень рутинности (простая и объемная) или не рутинности (сложная и уникальная) работы.

3. Должностные полномочия.

Объем формальной и не формальной власти лидера имеет существенное значение. Объем этой власти измеряется авторитетом руководителя [книга 3. с. 382-383].

Фидлер считает, что хотя каждой ситуации и соответствует свой стиль руководства, стиль того или иного руководителя остается в целом постоянным. Фидлер исходит из предположения, что человек не может приспособить свой стиль руководства к ситуации, но предлагает помещать руководителя в такие ситуации, которые наилучшим образом подходят к стабильному стилю руководства. Это обеспечит баланс между требованиями, выдвигаемыми ситуацией, и личными качествами руководителя, а это ведет к высокой производительности и удовлетворенности [книга 4. с. 365-366].

Теория продвижения к цели была разработана Робертом Хаусом и Теренсом Митчеллом. Эта модель не стремится определить наиэффективнейший стиль руководства в конкретных условиях, наоборот, основывается на убеждении, что сочетание разнообразных стилей, максимальная гибкость в действиях и постоянная возможность выбора разрешит достигнуть лучших результатов. При этом возможны четыре ситуации [книга 5. с. 323-324]:

— В директивном стиле управления лидер ставит цели, определяет временные рамки, методы работы и стандарты выполнения тех или других операций для своих подчиненных.

— Чуткое руководство. Руководитель уделяет особенное внимание подчиненным, доверяет им и уважает каждого.

— При управлении, ориентированном на производственные достижения, руководитель рассчитывает средний уровень ежегодной модернизации производства, планирует его влияние на эффективность производства, особенное внимание уделяет постоянному повышению качества продукции, что выпускается, ее привлекательности.

— Управление, основанное на участии, в основу ставит участие подчиненных в процессе принятия решений. Руководитель учитывает рекомендации, идеи и оценки, сделанные каждым из членов коллектива до того, как приняты решения [книга 3. с. 383-384].

В основу теории жизненного цикла Херси и Бланшара положено гипотезу, что эффективность стиля руководства зависит от степени «зрелости» исполнителей (подчиненных). В пределах этой

теории под «зрелостью» понимается: способность подчиненного нести ответственность за свое поведение, желание достичь поставленной перед ним цели, образование и опыт относительно конкретного задания, которое необходимо выполнить.

Зависимо от задания, которое исполняется, люди выявляют разную степень «зрелости». Соответственно и руководитель должен изменять свое поведение зависимо от степени зрелости подчиненных [книга 2. с.303].

Имеются четыре стиля лидерства, которые соответствуют конкретному уровню зрелости исполнителей: давать указания, «продавать», участвовать, делегировать.

Первый стиль годится для подчиненных с низким уровнем зрелости, которые либо не хотят, либо не способны отвечать за конкретное задание и им необходимый строгий контроль, руководство и инструкции.

Второй стиль годится для подчиненных, которые хотят принять ответственность, но обладают лишь средним уровнем зрелости. Таким образом, руководитель дает конкретные советы и инструкции подчиненным относительно того, что и как надо делать. В то же время руководитель поддерживает желание и энтузиазм подчиненных брать на себя ответственность.

Третий стиль характеризуется умеренно высокой степенью зрелости. В этой ситуации подчиненные могут, но не хотят нести ответственность. Для руководителя самым подходящим будет стиль, основанный на участии подчиненных в принятии решений.

Четвертый стиль характеризуется высокой степенью зрелости. Подчиненные могут и хотят нести ответственность. Руководитель позволяет подчиненным действовать самим: им не нужны ни поддержка, ни указания, так как они способны делать все это сами по отношению друг к другу [книга 5. с. 323].

Еще одной ситуативной моделью руководства стала модель, разработанная Виктором Врумом и Филиппом Йеттоном. Согласно точке зрения авторов модели, имеется пять стилей руководства, которые может использовать руководитель в зависимости от того, в какой степени подчиненным разрешается участвовать в принятии решений, а именно:

— *AI.* Вы сами решаете проблему или принимаете решение, используя имеющуюся у вас на данный момент информацию.

— *AII.* Вы получаете необходимую информацию от своих подчиненных и затем сами решаете проблему. Получая информацию, вы можете сказать или не сказать своим подчиненным, в чем состоит

проблема. Роль ваших подчиненных в принятии решений — предоставление необходимой информации, а не поиск или оценка альтернативных решений.

— *CI*. Вы излагаете проблему индивидуально тем подчиненным, кого это касается, и выслушиваете их идеи и предложения, но не собираете их вместе в одну группу. Затем вы принимаете решение, которое отражает или не отражает влияние ваших подчиненных.

— *CII*. Вы излагаете проблему группе ваших подчиненных, и весь коллектив выслушивает все идеи и предложения. Затем вы принимаете решение, которое отражает или не отражает влияние ваших подчиненных.

— *GII*. Вы излагаете проблему группе ваших подчиненных. Все вместе вы находите и оцениваете альтернативы и пытаетесь достичь согласия (консенсуса) касательно выбора альтернативы. Ваша роль схожа с председательской. Вы не пытаетесь повлиять на группу, чтобы она приняла «ваше» решение, а хотите принять и выполнить любое решение, которое вся группа сочтет наиболее приемлемым.

Чтобы помочь руководителям оценить ситуацию, Врум и Йеттон разработали семь критериев, по которым оценивается ситуация «подчиненные — руководитель», а также модель дерева решений. Каждый критерий превращается в вопрос, который руководитель задает себе при оценке ситуации.

Критерии проблемы по модели Врума – Йеттона:

1. Значение качества решения;
2. Наличие достаточной информации или опыта у руководителя для принятия качественного решения;
3. Степень структурированности проблемы;
4. Значение согласия подчиненных с целями организации и их причастности для эффективного выполнения решения;
5. Определенная на основании прошлого опыта вероятность, что автократическое решение руководителя получит поддержку у подчиненных;
6. Степень мотивации подчиненных достигнуть целей организации, если они выполнят задачи, сформулированные при изложении проблемы;
7. Степень вероятности конфликта между подчиненными при выборе альтернативы.

Руководитель отвечает на каждый вопрос, находит, таким образом, критерий проблемы и, в конечном счете, подбирает соответствующий стиль руководства [книга 1. с.506-508].

Литература.

1. Мескон М, Альберт М, Хедоури Ф. «Основы менеджмента» - Москва: Издательство «Дело», 1997, с. 489-497, 506-508 ;

2. Михайлова С.І. «Менеджмент»: Навч. посібник – Вінниця: НОВА КНИГА, 2006, с. 297-299, 303;

3. Осовська Г.В. «Основи менеджменту»: Навч. посібник. – К,: «Кондор», 2003, с. 382-384;

4. Стадник В.В, Йохна М.А. «Менеджмент»: Посібник. – Київ «Академвидав», 2003, с. 354-356, 362-366;

5. Тарнавська Н.П, Пушкар Р.М. «Менеджмент: теорія та практика»: Підручник для вузів. – Тернопіль: Карт – бланк, 1997, с. 316-317, 323-324.

СУЧАСНЕ ПОНЯТТЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Лозицька М.В.,* магістрант,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Персонал – найбільш складний об'єкт управління в організації, оскільки, на відміну від речових факторів виробництва, є живим, має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги, має суб'єктивні інтереси і т.п. Персонал є мотором будь-якої організації. Підготовка компетентного персоналу, здатного до продуктивної роботи в ринкових умовах, його раціональне структурне і просторове розміщення, зміна культури управління підприємства, врешті-решт, залежить від ефективності функціонування служби управління персоналом і є запорукою досягнення успіху підприємством. Без мотивованих і кваліфікованих співробітників жодна організація не в змозі створити добре працюючі системи маркетингу, продажу, фінансів або бухгалтерського обліку. Управління персоналу особливо важливе у сучасних умовах глобальної конкуренції і стрімкого науково-технічного прогресу, коли продукти, технології, операційні методи і навіть організаційні структури старіють з нечуваною швидкістю, а знання та навички співробітників компанії стають головним джерелом тривалого розквіту.

Зараз широко використовуються такі поняття, як: управління трудовими ресурсами, управління працею, управління кадрами,

* *Науковий керівник – Сахненко В.І., доцент*

управління людськими ресурсами, управління людським фактором, кадрова політика, кадрова робота і т.д., котрі так чи інакше відносяться до трудової діяльності людини та управлінню його поведінки на виробництві. Для нас є цікавим поняття „управління персоналом", але не кадрами, бо ці терміни не варто використовувати як синоніми через те, що в ряді високорозвинених країн (наприклад у Франції) до кадрів традиційно відносять лише управлінців найвищого та середнього рівнів, спеціалістів, що мають високу професійну підготовку. В зв'язку із зростаючою роллю людського фактору в сучасному виробництві, однією з найважливіших функцій управління персоналом стає розвиток персоналу, а не просто приведення його чисельності у відповідність до наявності робочих місць, що потребує іншого підходу до прийняття управлінських рішень. Це стало аргументом для виділення управління персоналом в окремий напрямок менеджменту.

Часто керівники основну увагу приділяють фінансовим, виробничим питанням, проблемам матеріально-технічного забезпечення чи збуту готової продукції, не приділяючи при цьому достатньої уваги людям, які забезпечують роботу організації в усіх напрямках. Ці помилки занадто дорого обходяться. Без людей немає організації. Без потрібних людей жодна організація не зможе досягти своєї мети і вижити.

У сучасних умовах корінним чином змінилася роль людини у виробництві. Людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, а й головним стратегічним ресурсом компанії в конкурентній боротьбі. Які б не були прекрасні ідеї, новітні технології, найсприятливіші зовнішні умови, без добре підготованого персоналу високоефективної роботи домогтися неможливо. У зв'язку з цим управління персоналом зазнало радикальних змін. Усталюється новий погляд на робочу силу, як на один із ключових ресурсів економіки, як на "людський капітал". Під ним розуміється форма вираження продуктивних сил людини, що входить у систему соціально-орієнтованої змішаної економіки як провідний фактор виробництва. Під впливом об'єктивних і суб'єктивних обмежень цей новий вид капіталу формує потенціал людини, тобто сукупність того, що людина може використовувати для досягнення цілей і задоволення потреб. Люди в даний час розглядаються вже не як кадри, а як людські ресурси, їхня цінність як фактора успіху увесь час зростає. У результаті поступово стала формуватися система управління людськими ресурсами, що заміняє систему управління кадрами. Вона покликана зіграти ключову роль у забезпеченні умов конкурентоспроможності і довгострокового

розвитку організації. Дана система заснована на концепції людських ресурсів, що визнає необхідність капіталовкладень у формування і розвиток людських ресурсів. На відміну від концепції управління персоналом, ця концепція виправдовує економічну доцільність витрат, пов'язаних із залученням якіснішої робочої сили, її безперервним навчанням, підтримкою в працездатному стані і навіть створенням умов для повнішого виявлення можливостей і здібностей, закладених в особистості, з подальшим їх розвитком. Вкладення в людські ресурси стають довгостроковим фактором конкурентоспроможності і виживання фірми. У зв'язку з цим затрати, пов'язані з персоналом, розглядаються вже не як прикрі втрати, а як інвестиції в людський капітал — основне джерело прибутку. Таким чином, під управлінням персоналом розуміється система взаємозалежних організаційно-економічних та соціальних заходів для створення умов щодо нормального функціонування, розвитку й ефективного використання потенціалу робочої сили на рівні організації. Обов'язковою умовою при цьому повинне бути органічне поєднання управління персоналом з концепцією розвитку організації. Формування концепції управління людськими ресурсами.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

МОКІЄНКО Т.В.,* АСПІРАНТ, ПДАА

В умовах ринкової економіки особливо важливого значення набувають проблеми формування та управління витратами. Будь-яке підприємство повинно функціонувати на основі економічних розрахунків щодо джерел формування майна, його використання, визначення витрат, доходів та прибутку, оцінки привабливості суб'єкта господарювання. Виходячи з цього, господарську діяльність потрібно організовувати так, щоб окупити всі витрати й отримувати прибуток.

У процесі господарювання на підприємстві виникають витрати щодо вартості використаних виробничих запасів, оплати праці працівників, зносу необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів господарювання. У такому абстрактному розумінні витрати виробництва однаково притаманні всім суспільно-економічним

* *Науковий керівник – Аранчій В.І., к.е.н., професор*

формаціям. Діяльність аграрного сектора у сучасних умовах пов'язана з ризиком і невизначеністю та значною мірою відрізняється від інших галузей народного господарства, що й зумовлює особливості управління виробничими витратами.

Виробництво може розвиватися не тільки за рахунок зростання витрат, а й за підвищення ефективності їх використання. Саме тому проблема побудови ефективної системи управління витратами суб'єктів господарювання, в контексті загальної стратегії підприємства, яка сприяла б максимізації темпів приросту прибутку та мінімізації витрат, є нині особливо актуальною.

Проблемам стратегічного управління та, зокрема, стратегічного управління витратами, – як основного виду управління діяльністю підприємства, – надається значна увага з боку науковців і практиків. Їй присвячено значну кількість наукових праць як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, серед них: С. Дем'яненко [1], В. Моссаковський [2], Б. Мізюк [3], М. Портер [4], О. Світовий [5] та інші.

Однак, незважаючи на чималу кількість наукових праць, присвячених проблемам управління витратами та їх практичну цінність, концептуальні засади і методичні принципи, теоретичні аспекти комплексної системи управління витратами суб'єктів господарювання потребують свого подальшого вивчення. В економічній літературі до цього часу не виробилося єдиного підходу стосовно визначення сутності й структури системи управління витратами, а також не проведено глибокого комплексного дослідження механізму впливу методів державного регулювання виробничими витратами на підприємстві. Як зазначає Мізюк Б.М., єдиної стратегії для всіх суб'єктів господарської діяльності не існує, як не існує й єдиного універсального методу стратегічного управління [3, с. 18]. На господарську діяльність кожного підприємства впливають різні фактори, які можуть діяти у різних комбінаціях і з різною інтенсивністю. Тому процес формування стратегії для кожного підприємства своєрідний, оскільки залежить як від стану економіки, поведінки конкурентів, розвитку потенційних можливостей, так і характеристик продукції самого підприємства, виконаних робіт чи наданих послуг.

Сформована на вітчизняних підприємствах система управління направлена на забезпечення ефективності виробничих процесів, аналіз і використання факторів зниження витрат для підвищення фінансових результатів діяльності та максимізації створюваних споживчих цінностей. Однак, така система недостатньо враховує

вплив чинників зовнішнього ринкового середовища на рівень і поведінку витрат підприємства. Для ефективного стратегічного управління підприємством особливу увагу варто звернути на визначення видів витрат та місця їх виникнення, для забезпечення стабільності й розвитку підприємства.

Управління витратами безпосередньо пов'язане з прийняттям управлінських рішень, із технологією виробництва, з формуванням і використанням матеріальних і трудових ресурсів, структурою та асортиментом рівня конкуренто-спроможності продукції, фінансовими ресурсами, організаційною структурою виробництва, інноваційною діяльністю, персоналом та інформаційними ресурсами.

Таким чином, стратегічне управління витратами – це система, яка включає у себе взаємопов'язані елементи управління (мета, завдання, планування, аналіз, комунікація, мотивація, контроль, оцінка, прийняття рішень), і спрямована на забезпечення реалізації стратегічних завдань підприємства в умовах динамічного й невизначеного підприємницького середовища на основі оптимального використання існуючого потенціалу підприємства.

Метою стратегічного управління витратами підприємства є довгострокове забезпечення економічної ефективності підприємства за умов впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на рівень і поведінку витрат, оскільки ці чинники можуть мати як позитивний, так і негативний вплив. Саме з цією метою, на нашу думку, насамперед і необхідно провести аналіз формування цінності (кінцевого продукту) для споживача та проаналізувати витрати на його створення. На основі такого аналізу можна виявити шляхи економії або мінімізації чи оптимізації витрат.

Література.

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент виробничих витрат у сільському господарстві / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 1988. – 268 с.

2. Моссаковський В. Концепція побудови управління витратами у сільськогосподарських підприємствах / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 6. – С. 32-42.

3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник. – 2-ге вид., переробл. і доп. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 392 с.

4. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 392 с.

5. Світовий О.М. Ефективність виробництва та особливості формування виробничих витрат в рослинництві / О.М. Світовий // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – Х.: ХНТУСГ, 2007. – Вип. 66. – С. 178-184.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВСТУПУ ДО СОТ

НЕСТЕРОВИЧ О.В.,* СТУДЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

В Україні зернове виробництво є основою сільського господарства. Нині від стану зернового комплексу значною мірою залежить продовольча безпека України та її експортний потенціал. І не випадково цьому питанню приділяється значна увага з боку вітчизняних науковців.

В сучасних умовах глобалізації особливої актуальності набуває питання приєднання України до системи ГАТТ /СОТ оскільки членство в СОТ є обов'язковою умовою для набуття та повноправного членства в ЄС.

Входження України в світовий економічний простір передбачає не тільки відкриття ринків, а й можливість одночасного застосування комплексу заходів щодо захисту внутрішнього ринку, зокрема створення ефективної системи захисту від недобросовісного імпорту, отримання можливості захисту національного товаровиробника в антидемпінгових, спеціальних розслідуваннях у рамках процедури розгляду торгівельних спорів СОТ тощо. Реалізацію курсу на інтеграцію України до світового економічного простору стає невід'ємним елементом не тільки зовнішньої,а й внутрішньої політики держави.

Членство України в СОТ, безперечно, зумовлюватиме для економіки України й для сільського господарства зокрема, певні як позитивні, так і негативні наслідки. По-перше, для України як держави узагальнені економічні переваги можна прогнозувати в прискоренні структурних реформ та реформ управління галуззю за рахунок іноземних інвестицій, міжнародного менеджменту та технологій, а по-друге, у збільшенні доходної частини бюджету від розширення міжнародної торгівлі та й інших ефектів унаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків торгівлі, капіталів та праці.

В системі зернопродуктового підкомплексу в умовах вступу до СОТ можна виділити наступні проблемні питання:

— Конкурентоздатність продукції. Конкурентоспроможність українського зернового під комплексу продукції за ціною обумовлюється порівняно низькою собівартістю її виробництва. Однак, уже сьогодні купівельні ціни в Україні наближаються або дорівнюють європейським. У майбутньому собівартість вітчизняної

* *Науковий керівник – Павлюк О.В., асистент*

продукції зростатиме, бо зростатимуть оплата праці й вартість енергоносіїв; а вартість засобів захисту рослин, добрив, транспортні витрати вже тепер дорівнюють світовим.

— Проблема якості. Це не тільки формування національних підходів до нових стандартів якості, сільгосппродукції агропродовольчих товарів споживачами в контексті генетичної модифікації продуктів та таких, що вироблені на основі антибіотиків, гормонів і стимуляторів росту.

— Дотримання вимог СОТ у сфері прав власності на біологічні активи, санітарні та фітосанітарні аспекти змушуватиме національних виробників більше коштів витрачати саме на заходи стандартизації як умов виробництва, так і його продуктів.

Українська аграрна наука здійснює належні заходи щодо наукового забезпечення членства сільського господарства в СОТ. Безперечно ми маємо розробляти та вносити пропозиції щодо стратегічних заходів підвищення конкурентоспроможності зернової продукції, як на внутрішніх так і на зовнішніх ринках.

До цих заходів можна віднести:

— Прискорення позитивні тенденції у збільшенні обсягів виробництва продукції великими підприємствами і, відповідно, спрямувати зусилля на зменшення міграції сільського населення до міст;

— Створення державного резерву для гарантування продовольчої безпеки;

— Розробка заходів із просування сільськогосподарської продукції на ринок, маркетингового забезпечення;

— Розвиток послуг зі створення виробничої та соціальної інфраструктури, включаючи електропостачання, водопостачання, дороги, греблі, дренажні системи і т.д.

— Урегулювання взаємовідносин між виробниками зерна та переробками підприємствами;

— Розробити на середньострокову перспективу програму державної підтримки експорту товарів, робіт(послуг) зернового комплексу України на принципах системності, ефективності, доступності та прозорості;

— Зниження рівня надвиробництва окремих видів сільськогосподарської продукції;

— Реформування і забезпечення простоти і прозорості принципів державної допомоги виробникам;

— На перше місце ставити не кількість виробленої продукції, а її якість;

— Збільшення субсидій на розвиток сільської місцевості, а не виробництва в сільському господарстві.

Література.

1. Грідін О.В. Стан та перспективи розвитку вітчизняного зерновиробництва в умовах вступу до СОТ / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – Вип. 50. – С. 81-86.

2. Грідін О.В. Світовий ринок зерна: стан, проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. - Випуск 8/1, (31). – С. 75-78.

3. Грідін О.В. Сучасний стан та динаміка розвитку світового ринку зерна: матеріали III Міжнародного Форуму молодих вчених [«Ринкова трансформація економіки постсоціалістичних країн: стан, проблеми, перспективи»], (15-16 травня 2008 року, м. Харків. Т. 2.) / Міністерство аграрної політики України, Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка. – Харків: ХНТУСГ. – 2008. – С. 187-188.

4. Грідін О.В. Оцінка перспектив розвитку світового зерновиробництва: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Аграрний форум – 2008»], (м. Суми, 15-18 жовтня 2008 року) / Міністерство аграрної політики України, Сумський національний аграрний університет. – Суми: ВТД «Університетська книга». – 2008. – С. 130.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ СУЩНОСТИ КЛАСТЕРНОЙ ФОРМЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

ОНИЩЕНКО С.К.,* АССИСТЕНТ, ТНУ ИМ. В.И. ВЕРНАДСКОГО

Сложившаяся ситуация в экономике Украины и в мире в целом, вынуждает субъекты хозяйствования прибегать к интеграции для обеспечения выживания и развития.

Формы объединения предприятий могут быть: ассоциации, корпорации, консорциумы, концерны, картели, синдикаты, тресты, холдинги и финансовые группы.

Помимо этого Хозяйственный Кодекс Украины [1, ст. 120, п. 1] допускает другие формы объединения предприятий, не противоречащие законодательству, к которому можно отнести и кластер.

М.П. Войнаренко пишет о том, что кластер – (англ. *cluster* – кисть, пучок, гроздь, куст, группа, скопление [2, с. 142]) имеет много значений в русском и украинском языках, но его специфичным признаком является объединение равноправных отдельных элементов

* *Науковий керівник –Крамаренко В.І., д.е.н., професор*

(составных частей) в единое целое для выполнения определенной функции или реализации поставленной цели.

Профессор М. Портер предлагает следующее определение: «Кластеры – это сосредоточение в географическом регионе взаимосвязанных предприятий и учреждений в пределах отдельной области» [3, с. 78]. Далее М. Портер уточняет «…кластеры охватывают значительное количество поставщиков специального оборудования, новых технологий, услуг, инфраструктуры, сырья, дополнительных продуктов и т. п.». Затем дополняет: «...множество кластеров включают правительство и другие учреждения – такие, как университеты, центры стандартизации, торговые ассоциации, обеспечивающие специализированное обучение, образование, информацию, исследование и техническую поддержку» [3, с. 79].

П. Вольфганг выделяет семь основных специфических признаков кластеров [4]:

— географический – формирование кластеров носит территориальный характер (от местных до межгосударственных объединений);

— горизонтальный – объединяет предприятия нескольких отраслей/секторов экономики;

— вертикальный – отражает группу компаний с выраженной иерархией производственного или инновационного процесса;

— латеральный – характеризует объединение субъектов хозяйствования разных секторов одной отрасли, обеспечивающие эффект масштаба;

— технологический – содержит совокупность предприятий однородных производств на основе одной технологии;

— фокусный – отображает кластер акторов, сконцентрированных вокруг стержневого центра – лидирующего крупного предприятия, или владеющего базовыми ресурсами, НИИ или университета;

— качественный – определяет объединение компаний, развивающихся во всех сферах взаимоотношений на основе роста конкурентоспособности каждого члена и усиления экономических возможностей всего кластера.

Основными характеристиками кластеров являются: географическая (территориальная) концентрация и/или функциональная взаимосвязанность участников, производственная общность.

В.А. Василенко говорит, что центром (ядром) кластера чаще всего бывает одно или несколько равноправных, но ключевых (кластерных структурообразующих) предприятий, например, наличие значительных рекреационных ресурсов или уникальная базовая технология оздоровления. Между акторами кластера сохраняются конкурентные отношения, которые носят скорее соревновательный

характер, что существенно отличает кластер, например, от картеля, ПФГ и других объединений. [5]

Члены кластеров, не теряя своей самостоятельности, приобретают весьма значимые преимущества в результате коллективной деятельности.

Кластеризация предприятий и ее преимущества не должны оставить без внимания существование внутренней конкуренции между предприятиями кластера, которые могут повлиять на качество обмена информацией, потери независимости и возможности активного поведения на рынке.

В. Бондаренко показал, что в наиболее явной форме кластеризацию осуществляют такие страны, как Бельгия, Великобритания, Германия, Дания, Италия, Канада, Нидерланды, Финляндия, Франция и другие страны. Например, предприятия финского лесопромышленного кластера благодаря хорошо проработанной стратегии успешно обеспечивает собственные конкурентные преимущества перед торговыми соперниками. Финляндия, имея 0,5 % мировых запасов древесины, обеспечивает 10 % мирового экспорта продуктов лесопереработки, в том числе 25 % качественной бумаги [6].

При создании кластеров, содержащих в себе максимальное число звеньев цепочки стоимости (по М. Портеру) [7], они будут накапливать значительную величину прибыли внутри региона (что не может не заинтересовать местные органы власти) и минимизировать риски посредством контроля этапов производства, способствуя росту конкурентоспособности производимых услуг. Тем не менее, качество организации и функционирования кластера зависит от целого ряда различных факторов и должно быть адекватно особенностям и возможностям участников, а также специфике территории, на которой осуществляется интеграция.

Управление формированием кластера является сложной задачей. Представляется, что основным содержанием работы связанный с формированием кластера должен стать непрекращающийся процесс согласования действий между партнерами, поэтому, чем ниже уровень доверия, тем больше времени уходит на переговоры. Формализовать, унифицировать процедуру изменения уровня доверия между партнерами (тем более до юридического завершения процесса) весьма сложно. Здесь многое решают неформальные связи. Очевидно, что главным фактором, который может сыграть решающую роль в создании атмосферы доверия и поддающимся анализу – это схожесть, некоторая унификация корпоративных культур компаний, проявляющаяся в совпадении концепций деятельности и соблюдении сторонами этических норм.

Литература.

1. Хозяйственный кодекс Украины ВР Украины. Кодекс хозяйственный от 16.01.2003 № 436-IV В, ст. 70.
2. Войнаренко М.П., Ткаченко М.А. Моделювання перехідних процесів великих економічних систем // Вісник Технологічного університету Поділля. – 1999. – № 4. – С. 11 – 15.
3. Porter Michael E. Clusters and the New Economics of Competention // Harvard Biziness Review. – 1998, – November – Deceber. – P. 77 – 90.
4. Прайс Вольфганг. Роль недержавної організації як рушія перетворень // Перспективи дослідження. – 1999. – №2. – С. 24 – 36.
5. Василенко В.А., Диденко А.Н. Кластеризация малых предприятий и конкурентные стратегии их развития // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск. 10. Экономические науки. – Симферополь: НИЦ КИПУ, 2007. – С. 73 – 78.
6. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров. //Малое предприятие. – 2005. – № 11. – С. 13 – 17.
7. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: Пер. с англ./ Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

ОПРАЦЮВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОЕКТУ РАЦІОНАЛЬНОЇ ВИРОБНИЧОЇ СТРУКТУРИ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СІЛЬСЬКИХ АГЛОМЕРАЦІЇ

Островерх О.В.,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Головним завданням процесу опрацювання та реалізації проекту формування раціональної виробничої структури внутрішнього середовища сільських агломерацій Лівобережного Лісостепу України полягає у встановленні оптимальних співвідношень між функціональними блоками підприємницької діяльності на всіх рівнях їх ієрархії.

Про які саме компоненти або функціональні блоки іде мова в даному випадку? У спеціальній літературі внутрішнє середовище прийнято поділяти на дві сфери діяльності. В межах нормальної сільської агломерації має бути дві складові сфери – сільська виробничо – господарська сфера (сільський АПК) та сільська соціальна сфера. Кожна з сфер має ієрархічну побудову, яка передбачає наявність функціональних блоків різних рівнів. Ми пропонуємо функціональні блоки вищого рівня назвати мегаблоками. Таких мегаблоків у першій

сфері є два і у другій також два.

Перша сфера включає два мегаблока :

1. Виробництво сирої продукції сільського господарства і включає два функціональних блоки:

— Виробництво сирої продукції рослинництва;

— Виробництво сирої продукції тваринництва.

2. Виробництво продукції промислової переробки сирої продукції рослинництва і тваринництва виробництво будівельної продукції та надання послуг об'єктами виробничої інфраструктури, який включає в себе такі функціональні блоки:

виробництво продуктів промислової переробки сирої продукції рослинництва і тваринництва;

— виробництво будівельної продукції;

— надання господарських послуг;

— надання транспортних і спеціальних послуг;

— технічна експлуатація машин та обладнання;

— експлуатація енергетичного господарства;

— охорона довкілля.

Цілком зрозуміло, що успішне функціонування першої сфери є неможливим без взаємодії з другою – соціальною сферою села, яка включає також два мегаблока:

1. Надання соціально – побутових послуг, який включає в себе такі функціональні блоки:

— надання послуг об'єктами житлово–комунального господарства (ЖКГ);

— надання послуг об'єктами соціально–побутового обслуговування;

— надання послуг об'єктами торгівельного обслуговування.

2. Надання соціально – культурних послуг який включає в себе такі функціональні блоки::

— надання послуг закладами освіти;

— надання послуг закладами охорони здоров'я;

— надання послуг закладами фізичної культури і спорту.

В якості одиниці виміру розмірів згаданих вище мегаблоків та функціональних блоків, що входять до їх обрано чисельність операційних працівників.

Важливим завданням оптимізації виробничої структури внутрішнього середовища сільських агломерацій є встановлення оптимального співвідношення між функціональними мегаблоками та між функціональними блоками усередині цих останніх.

Отже головна ціль опрацювання та реалізації проекту раціональної виробничої структури внутрішнього середовища

сільських агломерації. полягає у встановленні параметрів раціональної номенклатури функціональних блоків на всіх рівнях внутрішнього середовища сільських агломерацій а також у побудові моделі раціональної виробничої структури.

На кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка була опрацьована модель внутрішнього середовища сільської агломерації характеристика якої представлена нижче в таблиці 1, яка дозволяє розглянути виробничу структуру внутрішнього середовища Козачо - Лопанської селищної агломерації Дергачівського району Харківської області площа ріллі якої становить 5846 га. та нараховує 7014 чол. населення.

Як видно з таблиці у виробничо – господарській сфері має бути зайнято 692 чол. що складає 75,9 %, з них в рослинництві 111 чол. – 12,2 %, в тваринництві 135 чол. – 14,8 %, сектор доповнюючого виробництва та виробничої інфраструктури має складати 446 чол. – 48,9 %.

Соціальна сфера має складати 220 чол. – 24,1 % з них у закладах соціально – побутового обслуговування 128 чол. – 13,9 %, у заклади соціально – культурного обслуговування 92 чол. – 10,2 %.

Таблиця 1

Інформація про перспективну оптимальну виробничу структуру внутрішнього середовища Козачо-Лопанської селищної агломерації Дергачівського району Харківської області

Найменування мегаблоків (секторів)	Найменування основних функціональних блоків (підсекторів та інших)	Нормативна виробничо – господарська структура сільської агломерації в цілому		Оптимальна виробнича структура окремих функціональних блоків, %
		в % до загального підсумку	Чисельність операційних працівників чол.	
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Виробничо – господарська сфера				
Мегаблок 1 Аграрний сектор – виробництво сирої продукції сільського господарства	1.1. Виробництво сирої продукції рослинництва	12,2	111	45,1
	1.2. Виробництво сирої продукції тваринництва	14,8	135	54,9
	Разом мегаблок 1	27,0	246	100

Продовження таблиці 1

1	*2*	*3*	*4*	*5*
Мегаблок 4	4.1 Підсектор доповнюючих виробництв			
Сектор доповнюючих виробництв та виробничої інфраструктури	4.1.1 Промислове підсобне виробництво	9,0	82	70
	4.1.2 Виробництво будівельної продукції	3,8	35	30
	Разом під сектор 4.1	12,8	117	100
	4.2 Підсектор виробничої інфрасттруктури			
	4.2.1. Господарські послуги	7,6	69	21
	4.2.2. Транспортні та спеціальні послуг	10,1	92	28
	4.2.3. Технічна експлуатація машин та обладнання	5,7	52	15,8
	4.2.4. Експлуатація енергетичного господарства	11,4	104	31,8
	4.2.5.Охорона довкілля	1,3	12	3,5
	Разом підсектор 4.2	35,1	329	100
	Разом мегаблок 4	48,9	446	X
Разом у виробничо – господарській сфері		75,9	692	X
Мегаблок 4 Сектор доповнюючого виробництва та виробничої інфраструктури разом		37,6	247	100
Сільський АПК разом		62,4	409	X
Соціальна сфера села				
Мегаблок 2. Надання соціально – побутових послуг	2.1. Надання послуг житлово – комунального комбінату.	0,6	6	4,5
	2.2. Надання послуг комбінату соціально - побутового обслуговування.	7,0	64	50
	2.3. Надання послуг комбінату торгівельного обслуговування.	6,3	58	45,5
	Разом мегаблок 2	13,9	128	100
Мегаблок 3. Надання соціально – культурних послуг	3.1. Надання послуг закладів освіти.	5,06	46	49,7
	3.2. Надання послуг закладів охорони здоров'я	1,3	12	12,5
	3.3. Надання послуг закладів культури	2,28	20	22,4
	3.4. Надання послуг закладів фізичної культури і спорту	1,56	14	15,4
	Разом мегаблок 3	10,2	92	100

Продовження таблиці 1

1	*2*	*3*	*4*	*5*
Разом у соціальній сфері		24,1	220	X
Разом операційних працівників в Козачо - Лопанській селищні агломерації		100	912	X

Цілком зрозуміло, що виконання сформульованого вище завдання процесу опрацювання та реалізації проекту формування раціональної виробничої структури внутрішнього середовища сільської агломерації багато в чому залежить від обраного алгоритму його реалізації. Як відомо, алгоритм будь – якого процесу має включати ряд послідовних під процесів (або стадій). В свою чергу кожен із підпроцесів має власне завдання, продукти реалізації цих завдань, а також тягнуть за собою ті чи інші наслідки. В даному випадку є всі підстави вважати цілком прийнятним наступний алгоритм будь якого процесу:

1) опрацювання загальної концепції процесу що є об'єктом досліджень;

2) формування оптимального ресурсного потенціалу внутрішнього середовища сільської агломерації що є об'єктом досліджень;

3) опрацювання проекту формування оптимальної виробничої структури мегаблока 1;

4) опрацювання проекту формування оптимальної виробничої структури мегаблока 4;

5) опрацювання проекту формування оптимальної виробничої структури мегаблока 2;

6) опрацювання проекту формування оптимальної виробничої структури мегаблока 3.

ЕНЕРГЕТИЧНА ОЦІНКА ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОЩУВАННЯ ОЗИМОЇ ПШЕНИЦІ

Піпіна Т.Є., Заїка С.О., Наретя Т.С.,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Збільшення обсягів виробництва і підвищення якості зерна – одне з головних завдань, яке стоїть сьогодні перед аграрним сектором економіки України. Вирішити це завдання можливо за рахунок впровадження прогресивних технологій вирощування, технічного

переоснащення галузі, прискорення соціального розвитку. Подальший розвиток сільськогосподарського виробництва вимагає все більших витрат енергії та інших ресурсів. Виробництво енергії дорожчає, а власні енергоресурси в країні обмежені, тому важливим господарським завданням є отримання максимальної кількості сільськогосподарської продукції при мінімальних витратах енергії [1, с. 38.]. В економічно розвинутих країнах збільшення виробництва продукції в сільському господарстві на 1 % вимагає зростання енерговитрат на 2-3 % [2, с. 93.]. Таким чином питання нарощування обсягів виробництва продуктів харчування є проблемою енергетичною. Особливо важливою вона є для України, оскільки питомі енерговитрати на виробництво сільськогосподарської продукції в Україні у 2-6 разів вищі, ніж в країнах Західної Європи та США [3, с. 50.].

Вирощування озимої пшениці за тією чи іншою технологією, застосування того чи іншого заходу вимагають конкретних витрат. Хоча сам урожай, оцінений в тих чи інших одиницях, становить собою доходну частину прийнятої технології вирощування.

Загальновідомо, що всі витрати і доходи оцінюються в національній чи міжнародній валюті. Однак не викликає сумніву і той факт, що існуюче на кожному етапі розвитку суспільства співвідношення між такими складовими, як витрати на мінеральні добрива, паливно-мастильні матеріали, сільськогосподарську техніку, а значить амортизаційні відрахування, з одного боку, і реалізаційна ціна на вирощену продукцію - з другого, істотно впливають на показники ефективності. Звідси випливає, що той самий урожай, одержаний за тією ж технологією, може бути ефективним в одній соціально-економічній ситуації і збитковим - в іншій.

Виходячи з цього, можна говорити про енергетичну оцінку як конкретного заходу, так і технології в цілому; вона істотно стабільніша за економічну [4, с. 61]. Тобто об'єктивність енергетичного обґрунтування не викликає ніяких сумнівів, а саме воно, будучи взагалі доцільним, не несе ніякої практичної реалізації. Таким чином, можна вважати, що енергетична оцінка технології вирощування озимої пшениці є необхідною фоновою умовою, а економічна - сьогоденною, яка відповідає існуючій економічній ситуації.

З іншого боку, диспропорція між вкладеними в сільське господарство засобами виробництва і зростанням врожайності культур пояснює непропорційне зростання енергоємності виробничих процесів в рослинництві і, як наслідок, - низьку економічну ефективність галузі. При цьому будь-яка інтенсифікація виробничих

процесів так чи інакше збільшує їх енергетичність порівняно з енергетичністю одержаного врожаю [5, с. 49.]. Усе це вимагає енергетичного аналізу і оцінки технології, хоча і не викликає сумніву той факт, що він є складовою економічного.

Основним завданням енергетичної оцінки є встановлення енергетичних витрат в агроекосистемах та технологіях виробництва озимої пшениці з метою більш повного і ефективного використання природних ресурсів. На цій основі необхідно забезпечити зростання продуктивності озимої пшениці за умови збереження, відтворення та підвищення родючості ґрунту, з одного боку, та запобігання забрудненню і руйнуванню навколишнього середовища - з другого.

Як при енергетичному, так і при економічному обґрунтуванні врожаю виникає проблема забезпечення його необхідними ресурсами. Реалізація запрограмованої величини врожаю, під яку було внесено необхідну кількість добрив, буде, частіше за все, залежати від забезпечення посівів ресурсами вологи. Зі збільшенням рівня запрограмованого врожаю збільшується ризик його недоодержання за рахунок обмежених ресурсів вологи.

Серед енергетичних факторів забезпечення технології вирощування озимої пшениці слід розглядати окремо таке поняття, як родючість ґрунту. Зараз відомо понад 60 факторів родючості, які містять непоновлювану і поновлювальну енергію, а їх аналіз однозначно вказує на незначну питому вагу непоновлюваної енергії [4, с. 83].

Отже, з точки зору енергетичного обґрунтування під факторами родючості розуміють здатність навколишнього середовища задовольняти потреби рослин у воді й поживі, створювати сприятливі умови реакції середовища на повітряний, світловий і тепловий режими, при відсутності в ґрунті токсичних сполук, шкідливих організмів, бур'янів тощо. Таким чином, усі фактори, які впливають на життя рослин, рівнозначні і незамінні, насичені енергією і підлягають енергетичному аналізу. Із цього випливає, що для підвищення родючості ґрунту, а в результаті урожайності, необхідно впливати всіма видами енергії не на один чи на кілька, а на всі фактори життя рослини [6, с.].

Усі види трудових і виробничих затрат у сільському господарстві можна досить точно визначити в енергетичних одиницях (еквівалентах). Енергетичний еквівалент - це кількість непоновлюваної енергії, яка витрачається на одержання 1 кг і визначається в кілокалоріях або джоулях. Наприклад, енергетичний еквівалент 1 кг

маси культиватора (КПС-4) оцінюється в 12,18 ккал, автомобіля вантажного - 3,42, трактора - 5,80, гранульованих фунгіцидів – 51755 ккал і т.п. [4, с. 98]. Енергетичні еквіваленти встановлені на техніку, електроенергію, паливо, добрива, пестициди, транспортування, переробку і зберігання сільськогосподарської продукції, на затрати робочої сили, є довідковим матеріалом і наводяться у спеціальній літературі. Основні показники енергетичної оцінки необхідні для розрахунків наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Укрупнені показники енергетичної оцінки технології вирощування озимої пшениці

Показники	Значення
Енергетичність зерна озимої пшениці, ккал/т	4,57
Енергетичність мінеральних добрив, х10^6ккал/ц д.р. - азотних - фосфорних - калійних	 2,073 0,301 0,198
Постійні витрати при вирощуванні озимої пшениці, х10^6ккал/га	2,259
Витрати на збирання врожаю, х10^6ккал/ц	0,038
Витрати на внесення мінеральних добрив, х10^6ккал/ц д.р.	0,071

Введення енергетичних еквівалентів дає змогу всі види робіт і матеріально-технічні засоби привести до єдиного показника – ккал, і за допомогою його визначити активну частину кожного елемента, фактора родючості у технологічному процесі, його вклад у формування врожаю. На основі енергетичної оцінки можна досить точно визначити рівень ефективності використання природних ресурсів, ґрунту, клімату, сонячної радіації, тепла, тобто основних факторів родючості, які впливають і визначають урожайність культури. Енергетична оцінка технології вирощування озимої пшениці закінчується встановленням енергетичної ціни врожаю та його співвідношенням з загальною кількістю витраченої непоновлюваної енергії, яке називають коефіцієнтом енергетичної ефективності. В окремих випадках виникає необхідність враховувати не весь урожай, а тільки основну продукцію. При цьому чим більшим є значення даного коефіцієнта, тим ефективнішою можна вважати технологію.

Методика енергетичної оцінки технології полягає у складанні технологічних карт та оцінці всіх витрат в енергетичних одиницях чи еквівалентах.

Аналіз наведених і оцінених таким чином технологічних карт для основних сільськогосподарських культур, які наведені в роботі О.К. Медведовського та П.І. Іваненка [4], показує, що загальні енергетичні затрати можна розділити на три групи. Перша група - це затрати, пов'язані з підготовкою ґрунту, посівом та доглядом за посівами. Вони є обов'язковими і ніяк не залежать від величини врожаю. Друга група витрат пов'язана з величиною рівня живлення і включає в себе як енергетичність самих добрив, так і енергетичність витрат на їх підготовку, транспортування та внесення. Зрозуміло, що підвищення рівня живлення веде до підвищення рівня врожайності, тому енергетичність витрат на живлення і врожайність культури є величинами взаємопов'язаними. Третя група витрат становить витрати на збирання врожаю. Ці витрати також визначаються рівнем урожайності.

Саме енергетичне обґрунтування полягає у визначенні енергетичності затрат технології чи заходу і зіставленні їх з енергетичністю одержаного врожаю.

Таблиця 2

Енергетична ефективність технологій вирощування озимої пшениці під програмований урожай 65 ц /га

Показники	Значення			
1	*2*			
Фактична врожайність на полях з різним бонітетом ґрунту, ц /га	30,2	37,1	39,2	43,8
Необхідна доза мінеральних добрив для досягнення програмованого рівня врожайності, ц д.р. /га	9,1	8,0	7,7	7,4
Енергетичність мінеральних добрив при N:P:K=1,2:1:1х10^6ккал/га	9,737	8,560	8,239	7,918
Енергетичність внесення добрив, х10^6ккал/га	0,6461	0,568	0,5467	0,5254
Сумарні витрати на живлення, х10^6ккал/га	10,151	8,923	8,589	8,254
Постійні витрати, х10^6ккал/га	2,259	2,259	2,259	2,259
Витрати на збирання врожаю, х10^6ккал/га	1,147	1,409	1,731	1,932
Загальні витрати, х10^6ккал/га	13,557	12,591	12,579	12,445

Продовження таблиці 2

1	*2*			
Енергетичність врожаю, х10^{6}ккал/га				
- запрограмованого	29,71	29,71	29,71	29,71
- фактичного	13,801	16,955	17,916	20,018
Прибуткова енергія врожаю, х10^{6}ккал/га				
- запрограмованого	15,368	17,119	17,131	17,265
- фактичного	0,244	4,364	5,337	7,573
Коефіцієнт енергетичної ефективності врожаю				
- запрограмованого	2,19	2,36	2,37	2,39
- фактичного	1,02	1,35	1,42	1,61

Проте для більш детального обґрунтування і можливості встановлення кількісних зв'язків необхідна енергетична оцінка технології одержання кількох рівнів урожаю (при різних рівнях живлення в конкретних умовах), що дозволить оцінити енергетичну ефективність одержання того чи іншого врожаю залежно від рівня живлення культури. Слід зазначити, що зміна технології вирощування приводить до зміни тільки першої групи витрат і, як правило, ніяк не впливає на інші.

Встановимо кількісну залежність енергетичної ефективності вирощування озимої пшениці від рівня живлення в умовах Харківської області, якщо попередник – кукурудза на силос, органічні добрива не вносять, врожайність за рахунок попередника становить 11,5 ц /га, приріст урожайності при внесенні 1 ц д.р./га мінеральних добрив становить 5,73 ц /га.

Для розв'язати цієї задачі ми оцінили чотири технологічні карти з різним рівнем фактичного урожаю. Кінцеві розрахунки наведені в таблиці 2.

Наведені дані показують, що всі визначені показники досить тісно корелюють з величиною запрограмованого врожаю. Так, усі витрати, крім постійних, знаходяться в прямій пропорційній залежності від величини запрограмованого врожаю. Зі збільшенням врожаю, а відтак, і рівня живлення, різко зменшується коефіцієнт енергетичної ефективності. При цьому врахування фактичного

врожаю ще різкіше його зменшує, ніж урахування проектної величини, а приведений коефіцієнт енергетичної ефективності в діапазоні розглянутих величин врожаю є істотно більшим за одиницю, що говорить про достатню енергетичну ефективність запропонованих технологій.

Особливий інтерес викликає характер залежності прибуткової енергії від запрограмованого рівня врожаю. Так, прибуткова енергія, розрахована на величину запрограмованого врожаю, тобто без урахування умов природного зволоження, фактично прямопропорційно залежить від цього врожаю.

Таким чином, усе наведене вище дозволяє стверджувати, що ступінь використання поновлюваної чи природної енергії може бути в певній мірі кількісним показником рівня агротехніки, який визначається кількістю витраченої непоновлюваної енергії (технологія вирощування), з одного боку, і природною родючістю ґрунтів або їх бонітетом, забезпеченістю, теплом, вологою та біологічними особливостями чи інтенсивністю культури, сорту - з іншого.

Література

1. Паннус Ю. Модель затрат энергии в сельскохозяйственном производстве / Ю. Паннус // Экономика сельского хозяйства. - 1983. - № 12. - С. 37-40.

2. Соловей Д.Ю. Досвід застосування енергетичного аналізу для оцінки технологічних процесів і технологій у рослинництві / Д.Ю. Соловей // Економіка АПК. – 2004. - № 3. – С. 91-94.

3. Перебийніс В.І. Особливості аграрного енергоспоживання в нинішніх умовах / В.І. Перебийніс // Економіка АПК. – 1996. - № 6. – С. 49-52.

4. Медведовський О.К. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві. / О.К. Медведовський, П.І. Іваненко. – К.: Урожай, 1998. – 204 с.

5. Соловей Д.Ю. Порівняльний аналіз енергетичної ефективності технологій вирощування озимої пшениці // Агроінком. – 2005. - № 3-4. - С. 48–51.

6. Гаркуша В.Ф. Энергетические затраты при возделывании озимой пшеницы / В.Ф. Гаркуша, В.А. Грязев // Аграрная наука. – 1999. – № 1. – С. 23–24.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЧИННИК ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

ПЕТЛІН І.В.,* АСПІРАНТ, ЛНУ ІМЕНІ І. ФРАНКА

Світовий досвід показує, що малий бізнес є важливим елементорм ринкової економіки, який впливає на темпи економічного зростання, структуру і якість валового національного продукту. Для економіки в цілому діяльність малих підприємств є фактором її гнучкості.

Проблемами розвитку малого підприємництва в Україні займається багато вчених-економістів, серед яких варто відзначити таких: З. Варналія, Л. Воротіну, Я. Жаліла, В. Кредісова, М. Козоріз, Д. Ляпіна, І. Манцурова, В. Найдьонова, С. Реверчука, С. Соболя.

Вчених, які займалися вивченням підприємництва багато, одні з них вважали, що основною його функцією є створення чогось нового [1; 8; 9; 10; 15; 16; 19;20]. Інші ж акцентують свою увагу лише на тому, що основною метою підприємнтицької діяльності є отримання прибутку [3;7;12;13;14]. Багато з них вважають, що підприємницька діяльність пов'язана з ризиком [4;5].

Проаналізувавши низку визначень «мале підприємство», хочемо подаючи своє тлумачення цього терміну.

Мале підприємство – це суб'єкт господарювання, який самастійно з власної ініціативи здійснює ризикову діяльність інноваційного характеру із залучення і використання фінансових, матеріальних, технічних, трудових, природних ресурсів з метою отримання прибутку та відповідаючи за економічні, соціальні, екологічні та інші наслідки своєї діяльності.

В своєму визначенні ми об'єднуємо ці два напрями, але акцентуємо увагу на тому, що малі підприємства все ж є рушійною силою інноваційної діяльності. Вони стрімко переорієнтовуються до швидко змінюваних умов ринку, на відміну від великих.

Проте, якщо говорити про мале підприємництво в сфері сільського зеленого туризму, то тут про інновації говорити дуже складно, на нашу думку, тут мають місце лише управлінські інновації, які пов'язані з використанням нових способів збору і обробки інформації та прийняттям відповідних управлінських рішень в сфері

* *Науковий керівник – Кончаківський І.В., к.е.н., доцент*

організації діяльності сільського зеленого туризму.

Водночас, варто приділити увагу факторам, які гальмують розвиток малого підприємництва в Україні, це:

— відсутність чітко сформульованої нормативної бази, яка регулює даний вид діяльності;

— недосконаліть процедури реєстрації та ліцензування суб'єктів підприємницької діяльності;

— відсутність фінансової підтримки;

— надмірний податковий тиск;

— відсутність чітко сформульованої стратегії тактики розвитку малого підприємництва (особливо в сфері сільського зеленого туризму);

— низький рівень соціальної та ринкової інфраструктури в сільській місцевості і ін.

Малий бізнес в Україні відіграє надзвичайно важливу роль в розвитку економіки. Він сприяє активізації попиту, послабленню монополізму на ринку, розвитку конкуренції, зміцненню фінансової бази місцевого самоврядування, відродженню культурної спадщини села; забезпечує насичення ринку товарами і постугами, додаткові робочі місця, розвиток сіл і невеликих містечок та здійснює структурну перебудову економіки, швидку окупність затрат, свободу ринкового вибору.

Згідно з чинним законодавством суб'єкти сільського зеленого туризму мають такий організаційно-правовий статус: сільський зелений туризм як вид підсобної діяльності; сільський зелений туризм як вид малого підприємництва.

Як вид підсобної діяльності сільський зелений туризм полягає в тому, що власники агро осель збувають (або можуть збувати) продукцію власного підсобного господарства.

Як вид малого підприємства – це підприємство, де задіяно близько 25 осіб, а якщо власники займаються виробничою діяльністю (в даному випадку виготовлення сувенірів, предметів, які притаманні лише для цієї місцевості) – близько 50 осіб [13, ст.2 п.2].

В основному суб'єкти сільського зеленого туризму функціонують як приватні підприємці. Приватним підприємством визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці. Приватним є також підприємство, що діє на основі приватної власності суб'єкта господарювання - юридичної особи [7 ст.113, С.85].

Нами запропонована схема макросередовища малого підприємництва в сфері сільського зеленого туризму, яка продемонстрована на рисунку 1*.

На даній схемі відображено середовище функціонування малого підприємництва в сфері сільського зеленого туризму та вплив різноманітних чинників на це середовище, а також регулювання даного виду діяльності.

Варто почати аналіз схеми з макросередовища, тобто на цьому рівні відбувається державне регулювання цього виду діяльності, через створення сприятливих умов становлення і розвитку підприємництва і розробку низки заходів щодо підтримки підприємництва.

Варто відмітити, що держава може регулювати не всі сторони діяльності, а лише ті, які спрямовані на раціональне використання ресурсів, створення сприятливих умов для розвитку і функціонування підприємництва, забезпечуючи при цьому стабільний розвиток економіки, створення конкурентного середовища та реалізацію соціальних цілей. Про те у сфері ціноутворення досліджуваного виду діяльності держава участі не бере.

Механізм впливу держави на підприємство передбачає формування сприятливого нормативно-правового поля, державної підтримки підприємництва, створення та регулювання ринкового конкурентного середовища, організаційно-економічної та інформаційної допомоги.

Що стосується мікросередовища, то регулювання тут буде здійснюватися на регіональному рівні. На цьому рівні можна виділити регіональну економічну політику, яка спрямована на раціональне використання всіх наявних ресурсів та регіональну соціальну політику, яка захищає соціальні цінності та блага і спрямована на вирішення регіональних соціальних проблем суспільства. На цьому рівні узгоджуються завдання і пріоритети державного та регіонального розвитку через стабілізацію відносин між державною та місцевою владою, а також відбувається сприяння розвитку ринкової та соціальної інфраструктури.

Варто відзначити, що держава повинна мати обмежене втручання в підприємницьку діяльність через використання низки заходів, як адміністративних, економічних так і організаційно-правових. І це має проявлятися у спрощеній системі процедури реєстрації та ліцензування підприємницької діяльності, в усуненні різноманітних бар'єрів створення і розвитку підприємства, через децентралізацію і розвиток місцевого самоврядування.

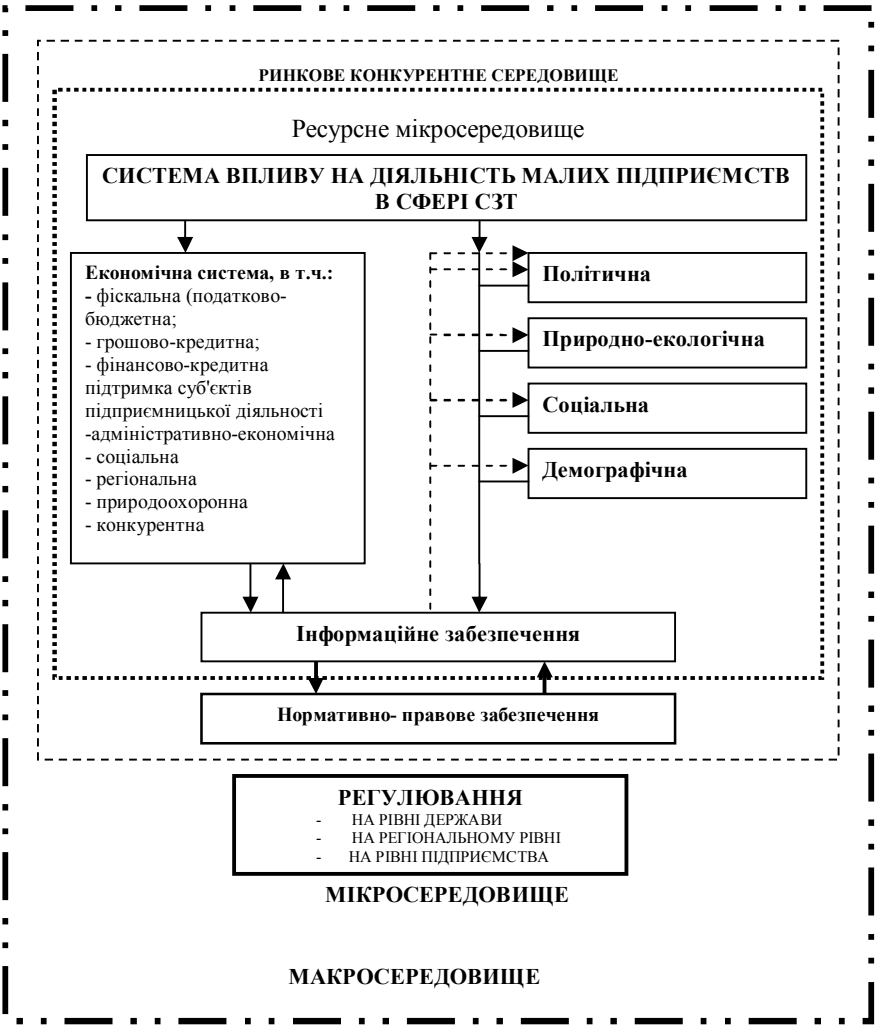


Рис. Схема макросередовища малого підприємництва в сфері сільського зеленого туризму

** розробка автора*

Регулювання також може здійснюватися на рівні самого підприємства, наприклад управління формуванням і використанням фінансових ресурсів, управління кредиторською заборгованістю,

витратами і ін., що забезпечувало б раціональне використання фінансових ресурсів, отримання прибутку та досягнення соціального ефекту.

Отже, запропонована схема буде активізувати підприємницьку діяльність в Україні, в тому числі і розвиток сільського зеленого туризму, і як наслідок – стабілізує соціально-економічне становище як на регіональному так і державному рівні.

Література.

1. Анискин Ю.П. Организация и управление малым бизнесом: Учеб. пособие. -М.: Финансы и статистика, 2001. - 160 с: ил.

2. Буряк Л.Д. Фінансовий менеджмент у малому бізнесі: Навч. посібник. – К.:КНЕУ,2007.- 432с.

3. Валигурский Д.И. Предпринимательство: развитие, государственное регулирование, перспективы: Учебное пособие. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. - 332 с.].

4. Варналій З.С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспекиви// Підприємництво і право: Зб. наукових праць.- К.:Ін-т приват. права і підприємництва АпрН України, 1998. – С.59].

5. Варналій З.С. Мале підприємництво:основи теорії і практики. – 3-тє вид., стер. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2005. – 302с.

6. ВасильєваН.В. Розвиток сільського зеленого туризму в Україні//Науковий вісник 4(11), 2008. - С.27].

7. Господарський кодекс України: Офіційний текст. – К.:Вид-во Європ. у-ту , 2004. – 256с. 35с

8. Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе: Учебник. - 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2002. - 144 с: ил.

9. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2000.-160 с: ил.

10. Дэн Штайнхофф, Джон Берджес. Основы управления малым бизнесом: Пер. сангл.-М.: «ИздательствоБИНОМ», 1997.-496 с: ил.

11. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. /С.М.Чистов, А.Є.Никифоров, Т.Ф.Куценко та ін. – Вид. 2-ге, доопрац. І допов. – К.: КНЕУ, 2005. – 440с.

12. Економіка підприємства: Підручник /За заг. ред. С.Ф.Покропивного. –Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.:КНЕУ, 2000. – 528с.

13. Закон України „Про підприємства в Україні" від 27 березня 1991 року.

14. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навч. посібник / Л.І.Воротіна, В.Є Воротін, Л.А. Мартинюк, Т.В.Черняк; За ред. проф. Л.І. Воротіної. – 3-тє вид., доп. І перероб. – К.:Вид-во Європ у-ту, 2004. – 308с.

15. Малое предпринимательство: управление и организация. – М.: ООО:Издательско-Консалтинговая Компания «Дека», 1997. - 376 с.

16. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие длявузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 2-е изд.,перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 430 с.

17. Маркетинг туризму: Навч.посібник. – Ч.ІІ. – К.: Вид-во Європейського університету, 2005. – 427с.

18. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Под ред. А.С. Пелиха. Изд. второе, испр. и доп. Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. - 336 с. (Серия «Экономия и управление».

19. Предпринимательство: Учебник / Под ред. М.Г. Лапусты. - М.: ИНФРА-М, 2001. ~ 448 с. - (Серия «Высшее образование»).

20. Цигилик І.І., Паневник Т.М.,Криховецька З.М. Основи підприємництва: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 240с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА

ПИВОВАРОВ К.В.,* ЗДОБУВАЧ,
АКАДЕМІЯ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

У процесі залучення й використання інвестицій необхідно враховувати розбіжності цілей та інтересів учасників цього процесу: з одного боку, інвесторів, з іншого боку – будівельних підприємств. Різниця інтересів учасників досить широка – від суто утилітарної потреби інвесторів одержати максимальний доход від вкладених коштів до концептуального завдання держави – підвищити ефективність житлового будівництва.

Споконвічно між цими інтересами існують об'єктивні суперечності, що в умовах економічної нерівності учасників ставлять більш слабку сторону (у нашому випадку Україну) у залежне становище при виборі умов інвестування.

На державному рівні досягнуто розуміння необхідності балансу інтересів обох сторін, що знаходить своє вираження в реалізації державою функції координування і балансування інтересів різних сторін шляхом включення в державну програму залучення інвестицій у

* *Науковий керівник – Корецький М.Х., д.держ.упр., професор*

житлове будівництво.

Аспект національних інтересів визначається створенням сприятливих умов для розвитку вітчизняного виробництва, підвищенням життєвого рівня населення і має втілитися в чітко сформульовані галузеві й територіальні пріоритети розвитку. Політика залучення інвестицій має відповідати визначеним вимогам та умовам, що покликані закласти основу стійкого припливу капіталу. Серед цих вимог можна виділити такі:

— стабільність законодавства, формування чіткої і ясної нормативно-правової бази регулювання іноземних інвестицій;

— введення конкурентоспроможного рівня податків, тарифів і пільг, які відповідають умовам для іноземних інвестицій, що склалися в інших країнах, котрі є конкурентами України як ринки вкладення капіталу;

— наявність гнучкої фінансової політики за галузевими регіональними напрямами, що забезпечує досягнення пріоритетних цілей у розвитку народного господарства;

— однозначність компетенції державних органів при вирішенні питань інвестицій, усунення дублювання з боку різних відомств, максимальне наближення до реалізації принципу "одного вікна" при оформленні капіталовкладень і здійснення інвестиційних проектів;

— розробка порядку залучення приватних інвесторів до фінансування пріоритетних проектів разом з державою і під її гарантії;

— залучення коштів як державних, так і приватних підприємств на конкурсній основі;

— організація комплексної системи страхування інвестицій від некомерційних ризиків.

Механізм залучення інвестицій у житлове будівництво є складовою загального регіонального механізму мобілізації та спрямування інвестицій у галузі регіону. Складовими ланками цього механізму є різні організації та підприємства регіональної ринкової інфраструктури (банки, біржі, інвестиційні і страхові компанії), фінансові ресурси, регіональні інвестиційні програми та відповідне правове забезпечення.

Регіональний механізм мобілізації інвестицій, з одного боку, формує інвестиційне поле в регіоні, а з іншого – відображає його стан. Цілісного, ефективного механізму залучення інвестицій в житлове будівництво в регіонах ще немає.

Причинами такого становища можна назвати не тільки

недостатньо активну роботу регіональних органів управління з формування цього механізму, а й збитковість багатьох підприємств, слабкий розвиток регіональної ринкової інфраструктури, недостачу вільних фінансових коштів у більшості регіонів, незначну кількість високоприбуткових інвестиційних проектів в житлове будівництві.

Очевидно, що дієвий механізм залучення інвестицій у житлове будівництво може бути створений тільки при істотному підвищенні прибутковості самих будівельних підприємств, при усуненні збитковості більшості з них.

Це необхідно для підвищення інвестиційного потенціалу підприємств, для розширення не тільки зовнішніх, а й внутрішніх джерел інвестицій.

Можна виділити такі елементи регіонального механізму залучення інвестицій у будівельні підприємства: регіональні інвестиційні програми; обрані до реалізації інвестиційні проекти; програма (підсистема) ресурсного забезпечення обраних інвестиційних проектів, характеристика внутрішніх і зовнішніх джерел інвестицій у прийняті інвестиційні проекти; основні інвестори та їх характеристика; обрані способи і прийоми залучення інвестицій на будівельні підприємства; правове, юридичне забезпечення інвестиційної діяльності будівельних підприємств.

Регіональні інвестиційні програми являють собою короткострокові, середньострокові та довгострокові програми пріоритетного інвестування коштів у різні галузі економіки регіонів із зазначенням обсягів, термінів і видів інвестицій (продуктових, технологічних і в людський капітал), а також їх внутрішніх і зовнішніх джерел та очікуваної віддачі.

Важливим елементом регіонального механізму залучення інвестицій є відібрані до реалізації інвестиційні проекти. Їх відбір у ряді регіонів здійснюється на ярмарках інвестицій, у яких беруть участь основні інвестори. Як правило, відбираються до реалізації найбільш ефективні інвестиційні проекти з високою нормою прибутковості і зі швидким строком окупності. У програмі ресурсного забезпечення обраних інвестиційних проектів зазначаються обсяги, структура, основні джерела й терміни залучення інвестицій. Виділяються обсяги та терміни залучення інвестицій із внутрішніх і зовнішніх інвестицій, що спрямовуються в продуктові, технологічні інновації чи в людський капітал.

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ КОНЦЕНТРАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

САГАЧКО Ю.М., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Проблема підвищення ефективності завжди була актуальною для аграрного виробництва. В даний час, як зазначають академік М.Й. Малік та О.А. Нужна, «Для сільськогосподарських підприємств підсумковим показником конкурентоспроможності є прибуток». Але не менш важливе значення у підвищенні ефективності сільського господарства має формування оптимального розміру тваринницьких об'єктів і комплексів. На підвищення ефективності виробництва впливає рівень концентрації поголів'я, з підвищенням якого створюються умови для зменшення затрат праці й коштів на одиницю продукції як прямих, так і накладних (загальногосподарських, загальновиробничих) витрат.

Концентрація виробництва сільськогосподарської продукції передбачає зосередження засобів, збільшення обсягів виробництва й робочої сили в одному конкретному підприємстві, що зумовлює збільшення його розмірів та обсягів виробництва окремих видів продукції. Її визначають кількістю поголів'я й обсягом виробленої продукції на фермі чи комплексі.

На кафедрі організація виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ ім. П. Василенка запропоновані слідуючи тваринницькі об'єкти:

— крупно-технологічний свинарський комплекс та локально-допоміжна молочна ферма здатна задовольнити всі внутрішні потреби даної агломерації у продукції скотарства;

— крупно-технологічний відгодівельний комплекс зверхремонтного молодняку великої рогатої худоби, та локально-допоміжні молочна та свинарська ферми, здатні задовольнити всі потреби продукції даної агломерації у молоці і продукції свинарства включаючи поросят у 2-х місячному віці для реалізації населенню;

— крупно-технологічні молочні комплекси, які поставлятимуть телят у 20-ти денному віці відгодівельному комплексу зверхремонтного

молодняку великої рогатої худоби та локально-допоміжна свинарська ферма здатна задовольнити всі внутрішні потреби даних агломерацій у продукції свинарства, включаючи поросят у 2-х місячному віці.

Розрахунок основних параметричних характеристик згаданих тваринницьких об'єктів – стратегічно технологічних тваринницьких комплексів та локально-допоміжних ферм проводився у наступному порядку:

— по-перше, були здійснені розрахунки основних параметрів технологічних тваринницьких комплексів (СТТК) та локально-допоміжних ферм (СЛДФ) різної спеціалізації та різної потужності;

— по-друге, був здійснений відбір варіантів за яких вони забезпечуватимуть найвищий в даних умовах рівень продуктивності функціонування згаданих об'єктів та найвищу конкурентоспроможність їх продукції.

Згадані два показника формуються під впливом двох факторів – рівня внутрішньофермських витрат та транспортних витрат. Перші у міру нарощування розмірів тваринницьких об'єктів за всіх інших рівних умов неухильно скорочуються, а другі – неухильно зростають. Розрахунки проведені на кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка показали, що рівень собівартості одного ц. молока змінюється від найвищого рівня на молочному комплексі з поголів'ям 600 корів до найнижчого на молочних комплексах з поголів'ям 1800-2000 корів. Починаючи з молочного комплексу, розрахованого на утримання 2200 корів рівень собівартості одного ц. молока починає дещо підвищуватись до рівня молочних комплексів з поголів'ям корів 1000-1400 голів. Головний винуватець цього – наростаючі транспортні витрати, які обумовлюють підвищення рівня собівартості одного ц. молока до рівня молочних ферм з поголів'ям менше 1000 корів.

Із сказаного вище випливає висновок про те, що в тих випадках коли є об'єктивна необхідність доведення поголів'я корів до 4400 голів то треба утримуватись від побудови одного МК-4400, тому, що рівень собівартості одного ц молока на ньому буде таким же і, навіть вище собівартості молока на фермах з поголів'ям менше 1000 корів.

Таблиця 1

Залежність сумарних витрат у розрахунку на одну корову від розміру молочних комплексів

Розмір молочної ферми за чисельністю корів, голови	Внутрішньо-фермерські та управлінські витрати на одну корову, грн.	Транспортні витрати на одну корову, грн.	Сумарні витрати, грн.		Загальне перевищення оптим. суми витрат 1460 грн. (графа 4–1460)х графа 1
			На одну корову	На одну тону молока	
1	2	3	4	5	6
600	964	505	1471	245,2	6600
800	945	520	1465	244,2	4000
1000	**927**	**533**	**1460**	**243,3**	**0**
1200	917	546	1463	243,8	3600
1400	911	559	1470	245,0	14000
1600	905	572	1477	246,2	27200
1800	890	585	1481	246,8	37800
2000	833	598	1484	247,3	48000
2200	877	611	1488	248,0	61600

В таких випадках треба побудувати два МК-2200 та дві локально-допоміжні свинарські ферми потужністю 1150 молодняку свиней у віці двох місяців для реалізації населенню. Нижче у табл. 1 представлено залежність сумарних витрат у розрахунку на одну корову від розміру молочних комплексів.

СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО МЕХАНІЗМУ РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ У КАПІТАЛЬНОМУ БУДІВНИЦТВІ

СІМАК С.В.,* ЗДОБУВАЧ,
АКАДЕМІЯ МУНІЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Серед безлічі проблем державного будівництва в Україні особливо актуальними є питання, пов'язані з поверненням і облаштуванням осіб інших національностей.

Управління інвестиційними ресурсами в капітальному будівництві, зокрема, бюджетними коштами, або управління

* *Науковий керівник – Корецький М.Х., д.держ.упр., професор*

розподілом бюджетних коштів у капітальному будівництві – цілеспрямована дія державних органів на процес розподілу бюджетних коштів в капітальне будівництво з метою отримання максимальної вигоди, тобто будівництво максимальної кількості господарських і життєво важливих для народу об'єктів у нормативні терміни.

Існуючий механізм розподілу бюджетних коштів у капітальному будівництві не відповідає сучасним вимогам і є малоефективним з таких причин: обмежені бюджетні кошти, що спрямовуються на капітальне будівництво, розпилюються на численні будівельні об'єкти; відсутній системний відбір об'єктів для включення в річний план будівництва; капітальні вкладення на будівельні об'єкти, що увійшли до плану, виділяються не за нормативом; заплановані бюджетні кошти в капітальне будівництво надходять украй нерівномірно протягом року; відсутній системний моніторинговий контроль за освоєнням бюджетних коштів у капітальному будівництві.

Виникає проблема побудови системи, раціонального механізму розподілу інвестицій і перш за все фінансових ресурсів у капітальне будівництво.

Слід зазначити, що проблеми ефективного управління інвестиційним процесом при розподілі бюджетних коштів і їх раціонального використання в капітальному будівництві на державному і регіональному рівнях дуже мало досліджені як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі.

Розробка раціональної системи розподілу обмежених бюджетних інвестицій у капітальне будівництво, а також їх ефективне використання в процесі будівництва об'єктів на сьогодні зумовлена об'єктивною необхідністю трансформації економіки в розвинену ринкову і закономірностями побудови ринкових форм господарювання, у тому числі й щодо державної форми власності. Зрештою, побудова і реалізація такого ринкового механізму функціонування підприємств капітального будівництва, що фінансуються через бюджетні органи держави, щоб вони були конкурентоспроможними з малими, середніми і великими підприємствами приватної форми власності.

Через неповне висвітлення в наукових публікаціях проблем раціонального відбору об'єктів нового й незавершеного будівництва для включення до Переліку (програма будівництва об'єктів на черговий рік) зі створення раціонального механізму розподілу бюджетних інвестицій у капітальне будівництво як на регіональному

рівні, так і по різних замовниках будівельних об'єктів у сучасних умовах (в умовах переходу до ринкової економіки) ми вимушені досліджувати ці питання як схему планування й регулювання розподілу інвестицій, що склалася на сьогодні, в капітальному будівництві і за допомогою досягнень економіко-математичного апарату із застосуванням комп'ютерних технологій шукати шляхи вдосконалення та підвищення ефективності капітальних інвестицій у будівництві.

Інвестиційна діяльність дає можливість розширити відтворення основних фондів і виробничих потужностей на базі досягнень науково-технічного прогресу, регулює розвиток економіки, значно підвищує її ефективність.

При переході до ринкової економіки суб'єктами інвестиційної діяльності можуть виступати державні, кооперативні, акціонерні та інші установи, а також приватні особи. При цьому всі вони мають однакові права й соціально-економічні гарантії. Така різноманітність вже не зможе регулюватись тільки адміністративними методами. Потрібно швидко розробити й запровадити такі економічні методи управління, які зробили б цей процес ефективним.

Ефективність інвестиційної діяльності залежить від рівня розвитку капітального будівництва, інвестиційного та промислово-будівельного комплексів, що, у свою чергу, зумовлюються виробничим потенціалом його матеріально-технічної бази, кваліфікацією складу виконавців, науково-технічним рівнем проектних рішень, станом організації та планування інвестиційного процесу, забезпеченістю його фінансовими ресурсами .

Діючий механізм інвестиційної діяльності є не повним і не має достатньої методологічної та методичної основи. У ньому відсутні такі складові, як фінансовий механізм інвестиційного процесу відтворення капіталу, фінансовий механізм інвестиційної діяльності, механізм формування ресурсів та інші.

Дослідження інвестиційного процесу в будівництві, виявлення резервів його скорочення і розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо їх практичного використання мають базуватися на комплексному розгляді цього процесу як єдиної економічної системи з притаманною їй сукупністю багатьох ознак усіх складових елементів. Ця важлива методологічна передумова дає можливість оптимізувати структуру інвестиційного процесу і створити економічний механізм його реалізації в будівництві.

Надзвичайно актуальною проблемою сучасного етапу розвитку економіки є проблема інтенсифікації капітального будівництва і

скорочення на цій основі загального часу створення та модернізації основних фондів. Все частіше в дослідженнях різних питань згаданої проблеми зустрічається термін "інвестиційний процес ". Це не випадково. Застосування цього терміна в контексті, де йдеться про формування механізму реалізації капітальних вкладень і ефективність створення основних фондів, дає змогу підкреслити комплексний, системний підхід до нарощування й оновлення виробничого потенціалу економіки країни. В інвестиційному процесі об'єднується діяльність багатьох учасників розширеного відтворення, які працюють над створенням основних фондів, що випускають продукцію та задовольняють суспільні потреби.

ФОРМУВАННЯ ОБ'ЄДНАНЬ КЛАСТЕРНОГО ТИПУ ЯК ВАЖЛИВА ПЕРЕДУМОВА ВПРОВАДЖЕННЯ РИНКОВО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ СТРУКТУРИ

Смігунова О.В., ст. викладач,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Згідно Господарсько-процесуального кодексу України підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідницької, торгівельної, іншої господарської діяльності в порядку передбаченому цим кодексом та іншими законами.

Впровадження ринково-підприємницької організаційної структури має поєднуватись із здійсненням заходів, орієнтованих на адаптацію підприємницьких формувань до впливу цілого ряду процесів, які відбуваються в сільських агломераціях України протягом періоду ринково-підприємницької трансформації агропромислової сфери її економіки – урбанізації, депопуляції, деаграрізації, парцеляції, деіндустріалізації. Існування негативного впливу згаданих процесів на соціально-економічний розвиток сільських агломерацій є очевидним, тому виникає необхідність у формуванні інструментарію для його подолання, який обов'язково має включати наступні три інструмента – концентрацію, кооперування та інтеграцію.

Виробнича інтеграція є господарсько-організаційним процесом, спрямованим на формування пакету спільних інтересів, яке

обумовлене визнанням, що окремі суб'єкти підприємницької діяльності взаємозалежні. Такий пакет обумовлює необхідність існування окремих господарюючих суб'єктів з певним ступенем самостійності і в той же час із встановленням тісної продуктивної взаємодії один з одним під загальним управлінням.

Організація є інтегрованою, коли: її інтереси співпадають з інтересами декількох інших господарських організацій; вона має безпосередні господарські зв`язки з іншими організаціями, які мають інший напрямок господарської діяльності; їй властивий певний ступінь самостійності; вона приймає участь у прийнятті спільних (колективних) рішень та забезпечує їх виконання.

Одним з можливих шляхів генезису інтегрованих формувань у аграрному секторі є кластеризація внутрішнього середовища окремих сільських агломерацій. Продуктами цього процесу є кластери. Кластер – це одна з форм локальних інтегрованих агропромислових систем. Їх створення є одним з виробничих напрямків ефективного використання інструментарію для формування оптимальної організаційної структури внутрішнього середовища сільської агломерації, який був започаткований у другій половині минулого століття і який одержав назву глобального менеджменту.

Метою кластеризації є створення організаційно-економічних умов для освоєння новітніх постіндустріальних технологій та інших надбань НТП. Серед такого роду умов на першому плані є підвищення рівня концентрації агропромислового виробництва.

Не дивлячись на різноманіття форм об`єднань кластерного типу, для всіх них є властивою одна важлива риса: виділення із спільності організацій-учасників організації-лідера, яка перебирає на себе функції системостворюючого ядра локальної інтегрованої виробничої агропромислової системи. Всі ж інші організації-учасники перебирають на себе статус її сателітів. Між організацією-лідером і організаціями-сателітами встановлюється взаємовигідний обмін, метою якого є випуск кінцевого продукту організацією-лідером. Організації-сателіти забезпечують поставки проміжної продукції та надання об`єктивно-необхідних послуг згідно із добровільно-встановленими квотами. У здійснені цих поставок організації-сателіти однозначно є зацікавленими, адже вони складають гарантований ринковий сегмент їх товарної продукції, виробленої ними.

На кафедрі організації виробництва, бізнесу та менеджменту ХНТУСГ ім. П. Василенка було розроблено проект удосконалення

внутрішньорайонного адміністративно-територіального устрою Дворічанського району Харківської області та адміністративно-територіальних устроїв окремих сільських агломерацій. Прикладом такого удосконалення може слугувати Тавільжанська сільська агломерація. Її площа ріллі складає 3107,77 га і розподілена між чотирма господарюючими суб'єктами (табл.1) – ПСП «Тавільжанським» та двома фермерськими господарствами. Четверте підприємство – ПП «Богданов і С «ІННА» займається виключно вирощуванням великої рогатої худоби на покупних кормах (200 гол) і не володіє площею ріллі.

Розрахунки показали, що в межах досліджуваної агломерації поголів'я сільськогосподарських тварин має складатися з 2200 гол. ВРХ і 1150 гол. свиней. Розподілити визначену кількість сільськогосподарських тварин по існуючих господарствах можливо двома способами: 1)поголів'я сільськогосподарських тварин розподіляється пропорційно потребі в ньому, визначеній у графі 5 табл. 1; 2) поголів'я сільськогосподарських тварин концентрується у організації – лідері ПСП «Тавільжанському».

Таблиця 1

Інформація про склад та основні параметри віртуальних кластерних формувань в межах Тавільжанської сільської агломерації

Найменування організацій	Площа ріллі у організаціях - учасниках		Наявне поголів'я с.-г. тварин, гол.	Потреба у поголів'ї с.-г. тварин: 60ум. Голів на 100 га ріллі	Потреба у сіяній кормовій площі: 1 га на 1 умовну голову, га	Квоти сіяної кормової площі в % до площі ріллі
	га	в % до підсумку				
1	2	3	4	5	6	7
ПСП «Тавільжанське»	2825,67	90,9	-	1695,4	1695,4	60,0
ПП «Богданов і С «ІННА»	-	0,00	200	-	200,0	-
ФГ 1	120,5	3,9	-	72,3	72,3	60,0
ФГ 2	161,6	5,2	-	96,9	96,9	60,0
Разом	3107,77	100	200	1864,6	1864,6	60,0

Сильною стороною першого варіанту є виробництво органічних добрив в межах власних землеволодінь, що відкидає необхідність у витратах на їх транспортування з будь-якої іншої організації; слабкими сторонами є потреби у здійснені витрат на транспортування товарної продукції тваринництва на зовнішні ринки; у більш значних обсягах інвестицій у розрахунку на одну умовну голову; у більш значних внутрішньофермерських витратах. Цілком зрозуміло, що все це суттєво понижуватиме конкурентоспроможність виробленої товарної продукції тваринництва.

Як видно з табл. 1, чисельність поголів'я сільськогосподарських тварин в організаціях-сателітах за варіанту першого буде близько 72 – 97 умовних голів. Цілком зрозуміло, що такий розмір тваринницьких ферм не дозволить їм успішно конкурувати з організацією-лідером, в якій поголів'я сільськогосподарських тварин має нараховувати 1695,4 умовних голів і більше.

Виходячи із викладеного вище, є всі підстави стверджувати, що другий варіант розподілу поголів'я є єдино доцільним у даному випадку, адже він передбачає концентрацію всього поголів'я в межах кластерного об`єднання у організації з повноваженнями його лідера. Цей варіант залишає організаціям-сателітам можливість виробляти товарну продукцію інших сільськогосподарських культур – зернових продовольчих, технічних, картоплі та овоче-баштанних. Для цього у них залишатиметься близько 40,0% площі ріллі. Разом з тим організаціям-сателітам забезпечується гарантований збут продукції зернофуражних та кормових культур по договірним цінам. У порядку зустрічної торгівлі вони одержуватимуть від організації-лідера органічні добрива в обсягах, які забезпечуватимуть бездефіцитний баланс гумусу в ґрунті.

Тому вважаємо доцільним сформувати простий кластер на території Тавільжанської сільської ради з наданням статусу організації-лідера кластерного формування ПСП «Тавільжанському».

Цілком зрозуміло, що в межах Тавільжанської сільської агломерації мають бути створені також і організації-учасники кластерного формування, спеціалізовані на виробництві промислової продукції, на виробництві будівельної продукції та зайняті на об'єктах соціальної та виробничої інфраструктури.

ОПЕРАЦІЙНА (ВИРОБНИЧА) СТРАТЕГІЯ – УМОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

СУЩЕНКО С.І.,* МАГІСТР,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

Виживання та розвиток підприємства в умовах сучасної кризи – це проблема, вирішення якої неможливе без виробництва конкурентоспроможної продукції, що потребує розробки адекватної стратегії, зокрема, операційної (виробничої) [1], яка дозволяє шукати шляхи реагування на вимоги ринкового середовища.

Основна мета виробничої системи полягає в переробці ресурсів у кінцеву продукцію для задоволення потреб споживачів, реалізація якої допомагає підприємству в досягненні та збереженні конкурентоспроможності на ринку.

Виробничий процес складних виробів складається із сукупності технологічних етапів, кожен з яких характеризується своїми технологічними особливостями в плані обмеженості виробничих ресурсів, забезпечення заданих технологічних вимог і внеском у прибуток підприємства [4].

Оскільки технологічні процеси повинні здійснюватися в умовах ефективного використання виробничих ресурсів і досягнення при цьому необхідних показників конкурентоспроможності, для стратегічного управління виробництвом конкурентоспроможної продукції дослідники пропонують застосування сучасних економіко-математичних моделей, в основу яких покладено оптимізаційні моделі на визначення оптимального плану виготовлення конкурентоспроможної продукції.

Конкурентоспроможність товару – це його здатність оптимально задовольнити покупця при найменших витратах, головними складовими якої є його споживчі властивості і ціна. Це і потрібно враховувати при формуванні операційної стратегії підприємства.

Конкурентоспроможність за допомогою виробничої функції можна досягти різними методами, найбільш очевидним серед яких є забезпечення витрат виробництва нижче рівня витрат у конкурентів [3].

Операційні стратегії визначають, як керувати ключовими

* *Науковий керівник – Шупик І.І., к.політ.н, доцент*

організаційними ланками і як забезпечити виконання стратегічно важливих оперативних завдань (купівля матеріалів, управління запасами, ремонт, транспортування, рекламні кампанії, використання відповідного каналу розподілу й ін.) [2].

Отже, основні цілі розвитку операційної стратегії полягають у:

— правильному визначенні конкретних вимог до виробництва;

— розробці планів, які гарантують, що операційні можливості виявляться достатніми для виконання цих вимог.

Процес стратегічного управління виробництвом конкурентоспроможної продукції передбачає три етапи (табл.1).

Таблиця 1

Основні стадії стратегічного управління виробництвом конкурентоспроможної продукції

Аналіз	Початкові дані - дані моніторингу, тобто інформація про зовнішнє середовище (технологію, продукцію, ринки) та про підприємство в цілому (виробничі технології, обладнання, ресурси). Бачення розвитку підвищення якості базових видів та випуску нової конкурентоспроможної продукції. Формування системи стратегічних цілей.
Вибір. рішень	Формулювання, оцінювання та безпосередній вибір, за допомогою аналітичних розрахунків та моделювання, альтернативних рішень.
Реалізація	Поєднання стратегічних цілей і показників стратегічного плану. Визначення ключових показників. Деталізація глобальних цілей. Корегування планів з випуску конкурентоспроможної продукції.

Слід зазначити, що традиційно виробництво розглядалось лише як засіб збільшення ефективності діяльності, не вважалось важливим засобом досягнення конкурентних переваг як і інші функціональні стратегії.

Разом з тим, праці зі стратегічного управління рідко торкаються питання виробництва. Хоча в окремих роботах і акцентується на важливості дослідження впливу операційної (виробничої) стратегії на результати діяльності, все ще немає достатньо ґрунтовних досліджень з цієї проблеми. Та із посиленням ринкової конкуренції виробничій діяльності стали приділяти значно більше уваги.

Вперше необхідність розробки виробничої стратегії була зазначена Скіннером у його праці «Виробництво – пропущена ланка корпоративної стратегії», де він наголошує на тому, що виробництво має потенціал посилювати чи послаблювати конкурентоспроможність

компанії.

Отже, операційна (виробнича) стратегія підприємства відіграє важливу роль у досягненні конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його ефективного функціонування. Відповідно, успішний розвиток, стабільний прибуток, висока конкурентоспроможність потребують чіткої, продуманої та дієвої операційної стратегії, пов'язаної та взаємоузгодженої з іншими функціональними стратегіями.

Література.

1. Ільчук П.Г. Виробнича і технологічна стратегія у контексті реалізації корпоративної стратегії підприємства / П.Г. Ільчук // Регіональна економіка. – 2007. - №3. – С. 242-250.

2. Михайлівська О.В. Операційний менеджмент: [навчальний посібник] / О.В. Михайловська. – К.: Кондор, 2008. – 550 с.

3. Операційний менеджмент: [навчальний посібник] / [В.І. Перебийніс, В.В. Писаренко, О.М. Помаз, В.О. Василенко та ін.]; за ред. В.І. Перебийніса. – Полтава: ПДАА, 2008. – 664 с.

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ

ТИБІНКА Г.І., ПОПІВНЯК Р.Б.,*
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. І. ФРАНКА

У механізмі державного регулювання заробітної плати та багатьох соціально-економічних процесів вихідною базою є встановлення і використання її мінімального розміру. Рекомендація Міжнародної організації праці проголошує, що основною метою є встановлення мінімальної заробітної плати (МЗП) повинно бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту щодо мінімально допустимих рівнів заробітної плати.

Відповідно до статті 3 Закону України „Про оплату праці" та інших нормативно-правових актів, мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт) [1;2].

---

* *Науковий керівник – Жук О.П.*

Встановлений рівень МЗП використовується у багатьох випадках як основа економіко-правового регулювання. Серед основних напрямів (сфер) такого використання є:

— оплата праці;

— податкова соціальна пільга для будь-якого платника податку;

— індексація заробітної плати;

— мінімальний страховий внесок до Пенсійного фонду;

— внески добровільно застрахованою фізичною особою до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;

— відшкодування втраченого заробітку внаслідок ушкодження здоров'я непрацюючої фізичної особи;

— оплата вільних від робіт днів при навчанні;

— вихідна допомога у разі призову або вступу працівника на військову службу, направлення на альтернативну (невійськову) службу;

— пенсія по інвалідності особам, які брали участь у ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС та в евакуації населення на добровільній безплатній основі та під час проходження строкової служби і стали внаслідок цього інвалідами;

— статутний капітал товариств;

— порушення справи про банкрутство;

— оплата послуг арбітражного керуючого;

— компенсація за порушення авторського права;

— штраф за порушення санітарного законодавства;

— інформування держорганів про операції щодо здійснення грошових вкладів і переказів у розмірах, що перевищують встановлені суми;

— плата за видачу ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності.

Відповідно до статті 3 Закону України „Про оплату праці" [2], статті 95, статті 252 Кодексу законів про працю України [1] оплата праці повинна бути не нижче встановленого розміру МЗП за просту некваліфіковану працю.

Стаття 6 Закону України „Про податок з доходів фізичних осіб" встановлює, що податкова соціальна пільга для будь-якого платника податку повинна становити 50% МЗП, встановленої на 1 січня звітного року.

Згідно пункту 5 Порядку проведення індексації грошових доходів населення, затвердженого постановою КМУ від 17 липня 2003 р. у місяці підвищення МЗП (якщо він не вважатиметься базовим) індексація заробітної плати не проводиться.

Розмір мінімального страхового внеску до Пенсійного фонду визначається як добуток МЗП та ставки внеску, встановлених на день отримання заробітної плати (доходу) відповідно до статті 1 Закону України „Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування ".

Стаття 6 Закону України „Про страхові тарифи на загальнообов'язкове соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності " визначає, що внески добровільно застрахованою фізичною особою до ФСС від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань повинні дорівнювати розміру однієї МЗП, встановленої на день сплати страхового внеску (0,5 МЗП – для інвалідів).

Відшкодування втраченого заробітку внаслідок ушкодження здоров'я непрацюючої фізичної особи здійснюється, виходячи з розміру МЗП, згідно статті 1195 Цивільного кодексу України.

Стаття 209, стаття 218 Кодексу законів про працю України [1] встановлюють оплату вільних від робіт днів при навчанні у розмірі 50% середньої заробітної плати, але не нижче МЗП.

Відповідно до статті 44 Кодексу законів про працю України [1] вихідна допомога у разі призову або вступу працівника на військову службу, направлення на альтернативну (невійськову) службу встановлюється у розмірі 2 МЗП.

Пенсія за інвалідністю особам, які брали участь у ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС та в евакуації населення на добровільній безплатній основі та під час проходження строкової служби і стали внаслідок цього інвалідами за бажанням може встановлюватися в розмірі 5 МЗП (розмір МЗП, встановлений на час перебування в зоні відчуження).

Статті 24, 52, 65 Закону України „Про господарські товариства " визначає, що для акціонерного товариства статутний капітал повинен становити 1250 МЗП, а для товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю – 1 МЗП (розмір МЗП, діючий на момент створення товариства).

При порушенні справи про банкрутство вимоги кредитора сукупно повинні складати не менше 300 МЗП, не задоволених протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку відповідно до статті 6 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом ". Оплата послуг арбітражного керуючого встановлюється у розмірі, затвердженому господарським судом, але не менше 2 МЗП згідно статті 3 цього ж Закону України.

Частина 2 статті 52 Закону України „Про авторське право і суміжні права ” визначає, що компенсація за порушення авторського права повинна здійснюватися у розмірі від 10 до 50 000 МЗП.

Відповідно до пункту 1.4 „Інструкції про порядок накладення і стягнення штрафів за порушення санітарного законодавства ”, затвердженої наказом МОЗ штраф за порушення санітарного законодавства встановлюється у розмірі від 1 до 12 МЗП – для громадян, від 6 до 25 МЗП – для посадових осіб.

Плата за видачу ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності відповідно до пункту 1 постанови КМУ „Про термін дії ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності, розміри і порядок зарахування плати за її видачу ” встановлюється у розмірі 20 МЗП за видачу ліцензії на виготовлення парфумерно-косметичної продукції з використанням етилового спирту, 1 МЗП – за усі інші ліцензії.

Отже, робимо висновок, що МЗП на підставі відповідних нормативно-правових документів застосовується у багатьох сферах та напрямах економіко-правового регулювання в нашій державі, зокрема, вона виконує роль базового рівня, а також використовується як еталон для соціального забезпечення громадян.

Література.

1. Кодекс законів про працю України // Електр. ресурс. - [Цит. 15. 07. 2010]. - Доступний з: <http: // www. rada. gov. ua>.

2. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. // Електр. ресурс. - [Цит. 10. 09. 2010]. – Доступний з: <http: // www. rada. gov. ua>.

СТРАТЕГІЧНИЙ НАПРЯМОК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

ЦІВИНА В.А.,* СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

На сьогодні склалися такі умови, що ринок України диктує надзвичайно жорсткі правила для підприємців, особливо тих, які займаються сільським господарством. Адже ця підприємницька діяльність вважається найризикованішою справою. Спостерігаємо відсутність доступного кредитування сільськогосподарських

* *Науковий керівник – Павлюк О.В., асистент*

підприємств з боку фінансових установ України. Щодня сільгоспвиробники стикаються з новими і новими проблемами. Особливо болючими питаннями є ціна на паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива, насіння, засоби захисту рослин, високі ціни на сільськогосподарську техніку. Тож кожний новий крок у подальшій справі має бути чітко обґрунтований, бо найменші помилки можуть спричинити небажані результати.

Одним із стратегічних напрямків підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських культур є використання нульового обробітку ґрунту – технологія No-till, що дозволяє мінімізувати витрати на обробіток землі, шляхом використання більш продуктивної техніки та відмови у технологічному процесі вирощування сільськогосподарських культур від оранки землі, що за поглядами науковців призводить до зниження якості ґрунту. Необхідно мати власний підхід до технології No-till та мінімального обробітку. Щоб перейти на No-till, насамперед потрібно придбати імпортну техніку (трактори, сівалки, обприскувачі, розкидачі мінеральних добрив, ґрунтообробні комплекси та збиральні комбайни). І саме імпортну, бо техніка вітчизняного виробника не спроможна повністю задовольнити високу якість технологічних операцій.

Важливим моментом є дотримання поступового переходу на новітню технологію, тобто класичний-мінімальний-нульовий обробіток.

В Україні можна виділити кілька етапів у розробці і впровадженні реальної технології No-till. На першому етапі, в 70-ті роки було завезено кілька сівалок прямого висіву в науково-дослідні установи та обласні сільськогосподарські дослідні станції. Їхнє випробування не дало значних позитивних результатів, а ті що були так і залишилися майже не відомими не тільки виробникам, а й більшості науковцям країни. Випробовували сівалки, а не технологію, тому подальшої наукової роботи в цьому напрямі не здійснювали.

Другим етапом можна вважати проект поширення цієї технології, який проводила у Старобешівському районі Донецької області фірма «Монсанто» за підтримки держдепартаменту США. Але, на жаль, суспільство не було готове, виробництво не мало потреби, а наука не підтримала й не сприйняла нову технологію. Із завершенням фінансування роботи було припинено.

Третій етап упровадження даної технології в нашій країні пов`язаний з корпорацією «Агро-Союз», з ім'ям Володимира Дмитровича Хорошковського. Реальне впровадження технології на власних полях і широка діяльність із популяризації цієї технології дали свої результати. Хоча і відсутні точні статистичні дані про площу на

якій застосовують технологію No-till, але безпосередньо про інтенсивність її поширення можна судити з кількості сівалок прямого висіву, які придбали виробники України. Їх кількість уже сягнула за кілька сотень і обсяг продажів з кожним роком зростає.

Сьогодні технологія No-till найбільше відповідає соціальним, екологічним і агрономічним умовам ведення землеробства в Україні, в ній закладена можливість вирішення багатьох агрономічних, економічних, екологічних і соціальних проблем у галузі рослинництва країни. Звичайно технологія No-till як і будь-яка інша має свої переваги та недоліки.

Головними перевагами при використанні даної технології є :

1) зменшення водної ерозії;

2) досягається поступове підвищення в ґрунті вмісту органічних речовин і гумусу, оскільки пожнивні рештки залишаються на полі,;

3) в умовах достатньої зволоженості підвищується використання елементів живлення, передусім фосфору. Пожнивні рештки зберігають ґрунтову вологу від випаровування;

4) ґрунти збагачуються на мікро- та мезофауну;

5) суттєво зменшуються витрати пального, відповідно, скорочуються і викиди в атмосферу двоокису вуглецю.

Але через наявність на поверхні пожнивних решток температура ґрунту навесні є нижчою на 3…5 градуси за температуру навколишнього середовища, через що етапи органогенезу польових культур зміщуються на пізніші строки, що призводить до затримки висівання ярих культур. Через насиченість посівного шару ґрунту пожнивними рештками може спричинити підвищення норм висіву на 15-25%. Складнішим стає контроль за забур'яненістю посівів, витрати на гербіциди можуть зрости на 15-100% залежно від культури та виду сівозміни.

Проте все частіше й частіше виникає питання щодо проблеми захисту ґрунтів та підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. І саме система No-till буде забезпечувати накопичення вологи у ґрунті, а також за її допомогою ми зможемо отримати зменшення витрат на виробництво сільськогосподарської продукції

Загалом хочеться наголосити, що систему No-till можна застосовувати в усіх зонах України, за будь-яких погодно-кліматичних умов.

Отже, використання новітніх агротехнологій у сільському господарстві дозволить перейти вітчизняним підприємствам на новий рівень розвитку, підвищити ефективність виробництва та забезпечити збереження основного й найголовнішого ресурсу сільського господарства – землі.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

ЧІХРАК І.Т.,* СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

«Зернове питання» для України з кожним роком стає дедалі актуальнішим», зазначив у своїй доповіді голова Комітету з питань аграрної політики та земельних відносин Микола Присяжнюк. «Більше того, воно вже перемістилося у площину політичних спекуляцій". Серед найгостріших проблем сучасного зернового ринку можна виділити: не спроможність забезпечити логістику; низькі дотації; транспортне та маркетингове супроводження, відсутність єдиного національного зернотрейдера, який би міг впорядковано займатися збільшення обсягів закупівлі і реалізації зерна на внутрішньому ринку, обсягів експорту зерна, модернізацію і будівництвом нових елеваторів і портових терміналів.

Нині Україна за своїми кліматичними умовами, якістю ґрунтів, трудовим потенціалом, традиціями сільгоспвиробництва, безумовно, може бути провідним сільгоспвиробником зернових у Європі, а потенційно – провідним світовим експортером цієї продукції. Одним із головних чинників у цьому аспекті є ефективна система організаційно-економічних механізмів координації національного зернового ринку. Впровадження такої системи має стати основною функцією єдиного національно зернотрейдера, що дасть змогу Україні розширити свої торгівельні канали, здобути нові ринки збуту, збільшити обсяги закупівлі та реалізації зерна на внутрішньому ринку.

Нарощування виробництва продукції має стратегічне значення для підвищення ефективності зернопродуктового підкомплексу. Однак протягом останніх років обсяги виробництва зернопродукції постійно скорочувалися. З огляду на вищевикладене , підвищення рівня ефективності виробництва зернопродукції є найважливішим завданням, від розв'язання якого залежить забезпечення продовольчої безпеки країни.

Для стійкого розвитку зернопродуктового підкомплексу доцільно проводити наступних заходів: збільшення виробництва зерна для задоволення потреб переробної галузі; державне стимулювання виробництва кукурудзи, олійних і високобілкових культур; розробка й реалізація програми розвитку комбікормової промисловості, що різко відстає за своєю технологічною, технічною і нормативною оснащеністю від потреб інтенсифікації тваринництва країни; розширення виробництва й використання синтетичних

* *Науковий керівник – Павлюк О.В., асистент*

білкових компонентів кормів; розробка й освоєння ефективних методів контролю якості й безпеки кормів та їхніх інгредієнтів, формування цього процесу державою через розробку і прийняття державного закону, стандартизації й сертифікації.

Стратегія технічного й технологічного переозброєння зернопродуктового підкомплексу повинна мати три основних напрямки: реконструкцію існуючих спеціалізованих підприємств з виробництва зерна, нове будівництво підприємств підкомплексу; виробництво зерна у фермерському й особистому селянському господарствах. Стратегічно важливі науково-технологічні розробки підприємств із власним енергозабезпеченням, включаючи моторне біологічне паливо з олії насіння (типу біодит), біогаз із органіки, рослинних залишків, джерела тепла й електрики на базі використання сонячної енергії тощо. Ці заходи дадуть змогу поліпшити економіку зернопродуктового підкомплексу. В наявності є мінімально необхідні в розрізі регіонів кількість елеваторів, розвивається портове господарство, до снаги також державі регулювати "апетити" транспортників і різноманітних інспекцій.

При впроваджені даних стратегії головним завданням – реально підняти ефективність ключової галузі АПВ – зернового господарства, причому на тій основі, що вже створена й апробована. Стратегія подальшого розвитку зернопродуктового підкомплексу повинна містити реконструкцію існуючих спеціалізованих підприємств з виробництва зерна, нове будівництво підприємств підкомплексу, виробництво зерна у фермерському й особистому селянському господарствах. Особливе місце в системі заходів у перебудівництві зернопродуктового підкомплексу повинне належати підвищенню рівня кваліфікації керівників, фахівців і робітників цих підприємств знаннями, їхній підготовці й перепідготовці, інформаційному забезпеченні. Технологічна модернізація зернопродуктового підкомплексу – це шанс вижити підприємствам в умовах жорсткої конкуренції.

Література.

1. Агропромисловий комплекс України : стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ-аналіт. зб. (вип. 6) / [за ред. П. Т. Саблука та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 764 с.

2. Грідін О.В. Світовий ринок зерна: стан, проблеми та перспективи розвитку / О.В. Грідін // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. - Випуск 8/1, (31), – С. 75-78.

3. Грідін О.В. Стан та найближчі перспективи розвитку зернопродуктового підкомплексу Харківського регіону / О.В. Грідін // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2008. – Вип. 70. – С. 64-69.

КОНЦЕНТРАЦІЯ КАПІТАЛУ ТА КОНКУРЕНТНА СИТУАЦІЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Шакіна Ю.С.,* магістрант,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Розширене відтворення капіталу підприємств всіх галузей агропромислового комплексу є критерієм забезпечення результативності їх діяльності та сталого розвитку. При цьому єдиним шляхом досягнення та підтримання необхідного для цього рівня прибутковості поточної діяльності є гармонізація інтересів всіх учасників комерційних процесів на ринку сільськогосподарської продукції.

Метою дослідження є наукове обґрунтування механізму впливу концентрації капіталу всередині функціонально відокремлених груп суб'єктів ринку сільськогосподарської продукції на формування конкурентної ситуації на регіональному ринку сільськогосподарської продукції.

Концентрація капіталу в тій чи іншій галузі або всередині того чи іншого рівня маркетингової інфраструктури є вирішальним критерієм для застосування їх суб'єктами певних стратегій отримання результатів своєї діяльності, що, врешті решт, визначає конкурентну ситуацію на ринку. На наш погляд, рівень концентрації капіталу в групі суб'єктів, що складають певний рівень маркетингової інфраструктури ринку, визначає домінування їх інтересів на ринку або поглинання їх інтересів суб'єктами рівня, який характеризується більшим ступенем концентрації капіталу. При цьому саме зазначена обставина викликає всі дисбаланси всередині маркетингової інфраструктури того чи іншого об'єктового ринку, а наслідки її дії найбільш ярко виражено проявляються на ринку сільськогосподарської продукції.

Співвідношення рівнів концентрації капіталу всередині різних рівнів маркетингової інфраструктури впливає на механізм її формування в декількох напрямках, а саме: 1) зумовлює формування та процедури використання систем розподілу продукції на ринку певного товару; 2) впливає на формування конкурентної ситуації на ринку; 3) визначає ефективність діяльності операторів певного рівня

* *Науковий керівник – Красноруцький О.О., к.е.н., доцент*

маркетингової інфраструктури; 4) визначає ступінь інтегрованості або дезінтегрованності різних за своїм функціональним навантаженням операторів та їх груп, а також інтенсивність вертикальних інтеграційних процесів; 5) створює умови для протікання горизонтальних інтеграційних процесів; 6) визначає можливості запровадження інноваційних виробничих та збутових технологій в практику поточної діяльності суб'єктів ринку.

Механізм протікання зазначених процесів реалізується через цінову динаміку, управління обсягами доданої вартості по стадіях розподілу товарів, а отже через розподіл інтересів, всередині каналів розподілу продукції на ринку. При цьому, на сьогоднішній день, на внутрішніх ринках продовольства та сільськогосподарської сировини цей механізм опосередковується через процедури цінового диктату з боку виробника, посередника того чи іншого рівня або переробного підприємства чи експортера, в залежності від домінування групи операторів всередині системи розподілу.

Результати виконаних досліджень доводять, що, на сьогоднішній день, на ринку сільськогосподарської продукції, а саме на об'єктових ринках продукції рослинництва значна частина доданої вартості (від 21,5 % до 34,9 % ціни споживання по видам продукції, що не розподіляється за каналами прямого збуту) формується у вигляді доходів суб'єктів сфери обігу. На ринках продукції тваринництва, невиробничі суб'єкти маркетингової інфраструктури формують від 52,8 % до 80,6 % ціни споживання. Зазначені обставини свідчать про суттєві дисбаланси в функціонуванні каналів розподілу на ринку. Однак, превалювання економічних інтересів торговельних посередників над інтересами виробників в процесі функціонування систем розподілу на ринках сільськогосподарської продукції та продовольства є типовим явищем.

Рівень концентрації капіталу в групі суб'єктів, що складають певний рівень маркетингової інфраструктури ринку, визначає домінування їх інтересів на ринку або поглинання їх інтересів суб'єктами рівня, який характеризується більшим ступенем концентрації капіталу. При цьому саме зазначена обставина викликає всі дисбаланси всередині маркетингової інфраструктури того чи іншого об'єктового ринку, а наслідки її дії найбільш ярко виражено проявляються на ринку сільськогосподарської продукції.

Вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції ведуть свою збутову діяльність у достатньо складних умовах вітчизняного ринку, який є олігополізованим на рівні маркетингових посередників

та таким, що наближається до ринку досконалої конкуренції на рівні виробника. При цьому олігополізація даного ринку на рівні безпосередніх товаровиробників на сьогоднішній день не є можливою, в першу чергу, через низький рівень концентрації капіталу в аграрному секторі економіки та низький рівень ефективності їх діяльності. Отже, для забезпечення ефективного збуту продукції виробникам необхідно або збільшувати масштаб виробництва, або вирішувати проблему створення великих партій стандартної продукції, або встановлювати довготривалі прямі зв'язки з переробними підприємствами та крупними посередниками, тобто змінювати свою позицію в структурі системи розподілу продукції, що склалася на ринку.

Література.

1. Пасхавер Б. Ціни виробництва і споживання продовольчого ринку // Економіка України. — № 12, 2007. — С. 51-61.

2. Пустовойт О. Внутрішній ринок України: потенціальні та реальні можливості впливу на економічне зростання. // Економіка України. — № 3, 2007. — с. 52-59.

3. Сільське господарство України за 2006 рік. Статистичний збірник / За ред. Ю.М. Остапчука – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2007. – 368 с.

4. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / Економіка України. – 2006. - № 2. – с. 4-12.

5. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. Саблука П.Т., Алексійчука В.М. та ін. — К., 2000.

ІНТЕГРАЛЬНА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРИВАТНИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Янковська О.І.,* аспірант, ЖДУ ім. І. Франка

Як показало проведе нами вибіркове дослідження 67,1% опитаних керівників приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області визначили, що не здійснюють інноваційну діяльність, серед них 68,6% визначили себе як потенційні інноватори, тобто готовими до здійснення інноваційної діяльності за умов

* *Науковий керівник – КузубовМ.В., д.е.н., ст.наук.співроб.*

достатнього фінансового забезпечення. Тому актуальною є оцінка інноваційного потенціалу приватних сільськогосподарських підприємств з метою розробки в подальшому на цій основі інноваційної стратегії та політики відповідно до його рівня.

З метою комплексної оцінки інноваційного потенціалу приватних сільськогосподарських підприємств нами розроблено інтегральний показник, який включає дві складові – ресурсну та інтелектуальну. Ресурсна складова передбачає оцінку забезпеченості сільськогосподарського підприємства основними видами ресурсів – матеріальними, трудовими, фінансовими, а інтелектуальна складова включає оцінку рівня освіти керівника, працівників підприємства та ступінь інтеграції в інноваційний процес (співпраця з науковою установою, статус племінного заводу чи племінного репродуктора, виробника оригінального та елітного насіння або виробника репродукційного насіння).

Таблиця 1

Коефіцієнти вагомості параметрів інтегрального показника інноваційного потенціалу сільськогосподарського підприємства

Показник	Коефіцієнт вагомості
Ресурсна складова	
Фондоозброєність	0,12
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,12
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,14
Працезабезпеченість	0,14
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,12
Коефіцієнт покриття	0,12
Коефіцієнт автономії	0,12
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	0,11
Інтелектуальна складова	
Рівень освіти керівника	0,33
Частка працівників з вищою освітою	0,3
Інтегрованість в інноваційний процес	0,36

Для розрахунку інтегрального показника інноваційного потенціалу приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області використано матричний метод, а саме один з його різновидів - метод балів. Матриця вихідних оціночних показників сформована нами на основі статистичної обробки інформації 76 вибірково відібраних приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області.

Вагомість показників визначалась шляхом експертної оцінки (у якості експертів виступили 2 доктори та 8 кандидатів економічних наук). За результатами експертного оцінювання визначено наступні коефіцієнти вагомості:

На основі отриманих значень інтегрального показника інноваційного потенціалу нами виділено 5 рівнів інноваційного потенціалу, яким відповідають такі значення інтегрального показника:

Таблиця 2

Шкала рівнів інноваційного потенціалу приватних сільськогосподарських підприємств

Рівень інноваційного потенціалу	Значення інтегрального показника інноваційного потенціалу
дуже низький	5,15
низький	5,15-7,52
нижче середнього	7,53-9,9
середній	9,91-12,28
вище середнього	12,29-14,66
високий	14,67-17,04
надвисокий	17,05

Серед досліджуваної вибіркової сукупності приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області 1 підприємство (1,3%) має надвисокий рівень інноваційного потенціалу, 5 підприємств (6,8%) – вище середнього, 4 підприємства (5,3%) – середній, 12 підприємств (15,8%) – нижче середнього, 22 підприємства (28,9%) – низький та 32 підприємства (41,9%) – дуже низький рівень інноваційного потенціалу.

На основі опитування керівників приватних сільськогосподарських підприємств нами було виділено 4 групи підприємств за рівнем їх залучення до інноваційного процесу:

— 1 група – „активні інноватори" – це приватні сільськогосподарські підприємства, які займаються інноваційною діяльністю і в яких відбувається повний інноваційний процес від дослідження до впровадження (до цієї категорії нами віднесено підприємства, які здійснюють власні дослідження або співпрацюють з науковою установою);

— 2 група – „пасивні інноватори" – це приватні сільськогосподарські підприємства, які займаються інноваційною діяльністю і в яких відбувається неповний інноваційний процес, тобто

лише комерціалізація інновацій (до цієї категорії нами віднесено підприємства, які визначили себе інноваційно активними, але не здійснюють власних досліджень та не співпрацюють з науковими установами);

— 3 група – „потенційні інноватори" – це приватні сільськогосподарські підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю, але керівники цих підприємств у анкеті визначили, що за наявності фінансових ресурсів колектив підприємства готовий до впровадження інновацій;

— 4 група – „консерватори" – це приватні сільськогосподарські підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю і керівники даних підприємств визначили в анкеті, що навіть за наявності фінансових ресурсів колектив підприємства не готовий до впровадження інновацій.

Розподіл приватних сільськогосподарських підприємств за групами на основі анкетування наведено на рис. 1:

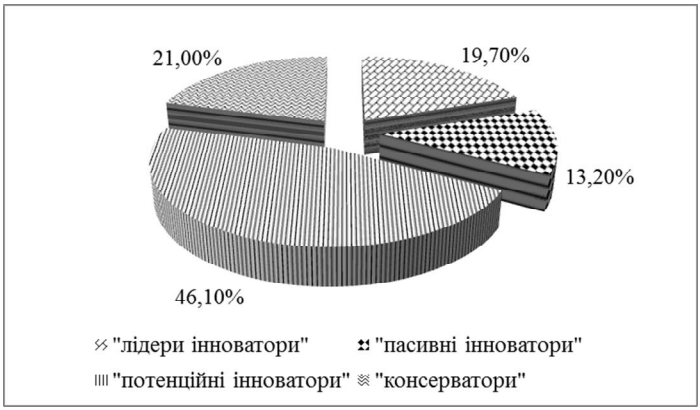


Рис. 1. Розподіл приватних сільськогосподарських підприємств Житомирської області за рівнем їх залучення до інноваційного процесу

За результатами анкетування з 76 приватних сільськогосподарських підприємств 25 (32,9% від загальної кількості опитаних) визначили себе такими, що здійснюють інноваційну діяльність, з них до 1 групи - „активні інноватори" - відносяться 15 підприємств (19,7% від загальної кількості опитаних та 60% від таких, що здійснюють інноваційну діяльність), до 2 групи – „пасивні

інноватори" - 10 підприємств (13,2% від загальної кількості опитаних та 40% від таких, що здійснюють інноваційну діяльність).

Такими, що не здійснюють інноваційну діяльність визначило себе 51 приватне сільськогосподарське підприємство (67,1% від загальної кількості опитаних), з них до 3 групи – „потенційні інноватори" – відносяться 35 підприємств (46,1% від загальної кількості опитаних та 68,6% від таких, що не здійснюють інноваційну діяльність), до 4 групи – „консерватори" – 16 підприємств (21% від загальної кількості опитаних та 31,4% від таких, що не здійснюють інноваційну діяльність). Отже, найчисельнішою є група „потенційні інноватори", що складає майже половину опитаних підприємств, що свідчить про наявність значного потенціалу до інноваційної діяльності в приватних сільськогосподарських підприємствах, готовність до її здійснення за умов достатності фінансових ресурсів.

Порівнявши рівень інноваційного потенціалу з рівнем залучення підприємства до інноваційного процесу можемо зробити висновок, що в цілому приватні сільськогосподарські підприємства Житомирської області характеризуються невисоким рівнем інноваційного потенціалу. Серед „лідерів-інноваторів" лише 5 підприємств або 33,3% від їх кількості мають рівень інноваційного потенціалу вище середнього та 1 підприємство надвисокий рівень, 60% характеризуються низьким та дуже низьким рівнем інноваційного потенціалу. 80% „пасивних інноваторів" мають низький рівень інноваційного потенціалу. 77% „потенційних інноваторів" характеризуються низьким та дуже низьким інноваційним потенціалом і 23% - середнім та нижче середнього. Серед „консерваторів " лише підприємства з низьким та дуже низьким інноваційним потенціалом. Для „лідерів-інноваторів" характерний високий рівень інтелектуальної складової інноваційного капіталу та вище середнього рівень ресурсного потенціалу. Сільськогосподарські підприємства, які відносяться до „пасивних інноваторів" є достатньо різноманітними у співвідношенні ресурсна/інтелектуальна складова інноваційного потенціалу, але якщо порівнювати їх з „потенційними інноваторами", то вони переважно або мають вищу інтелектуальну або ресурсну складову чи навіть переважають за обома параметрами. Щодо „консерваторів ", то для них характерний низький рівень інтелектуальної і для більшості також ресурсної складової інноваційного потенціалу.

Таблиця 3

Порівняння рівнів інноваційного потенціалу та залучення до інноваційного процесу

Рівні інноваційного потенціалу	Групи сільськогосподарських підприємств за рівнем залучення до інноваційного процесу			
	„лідери-інноватори"	„пасивні інноватори"	„потенційні інноватори"	„консерватори"
дуже низький	-	4	15	13
низький	2	4	12	3
нижче середнього	6	1	6	-
середній	1	1	2	-
вище середнього	5	-	-	-
високий	-	-	-	-
надвисокий	1	-	-	-
Разом підприємств	15	10	35	16

Отже, можемо констатувати, що обидві складові інноваційного потенціалу впливають на його рівень, але схильність до інноваційної діяльності переважає за високого рівня інтелектуальної складової.

Секція

Фінансова система та обліково-аналітичне забезпечення виробничих та комерційних процесів в економіці

РОЗВИТОК СТРАХОВОГО МАРКЕТИНГУ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

БОРИСОВА В.А., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
СУМСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

У нових економічних умовах регулятором страхової діяльності є ринок страхових послуг. Проблема його формування актуальна для кожної страхової компанії. Страхова діяльність (якщо вона запроваджується на маркетингових засадах) передбачає пошук нових потреб і навіть їх створення. Конкуренція змушує страхові компанії розробляти і впроваджувати нові види страхування, постійно їх удосконалювати, розширювати асортимент послуг, орієнтованих на інтереси конкретних соціально-економічних прошарків населення, а також підприємств різних галузей економіки. Сучасний розвиток страхових відносин вимагає від страховиків здійснення ефективної маркетингової діяльності. Проведення страхування в аграрній сфері дозволить виявити та залучити велику кількість потенційних страхувальників за багатьма видами страхування, розширити ринок страхових послуг, покращити фінансову стійкість страховиків та стабільність страхових відносин.

Страховий маркетинг в аграрній сфері – це система взаємодії страховика та страхувальника, спрямована на взаємне врахування їх інтересів і потреб з урахуванням особливостей аграрного виробництва, що включає: дослідження ринків і власного страхового портфеля; розробку вимог до страхових послуг та їх просування на ринок. Основними принципами страхового маркетингу є:

— комплексний підхід до проведення маркетингових досліджень в аграрній сфері;

— динаміка маркетингової діяльності;

— розвиток інформаційного забезпечення, технологій та комунікацій;

— поглиблення сегментації страхового ринку;

— відкритість і якість страхового маркетингу;

— оцінка економічної ефективності страхового маркетингу в аграрній сфері.

Комплексний підхід до проведення маркетингових досліджень в аграрній сфері передбачає інтеграцію комплексу факторів, які мають суттєве значення у взаємовідносинах страховика та страхувальника. До них можна віднести: вивчення страхових потреб споживачів;

створення системи обміну інформацією між страховиком і страхувальником; пошук внутрішніх інформаційних джерел страховика (внутрішніх комунікацій); розробка, надання та контроль якості страхових послуг; розробка методики визначення ціни страхових послуг; виконання обов'язків на різних етапах дії договору страхування, включаючи розслідування та урегулювання страхових випадків; надання додаткових послуг (наприклад, юридичних, інвестиційних, сервісних); аналіз стану страхового ринку, конкуренції тощо.

Динаміка маркетингової діяльності в нових умовах набуває особливого значення, бо необхідно враховувати різницю між ситуацією, в якій планується маркетингова акція, в момент її здійснення та при одержанні певних результатів. Динамічний маркетинг сприяє розробці єдиної стратегії страхової справи, дозволяє прогнозувати ситуацію наперед.

Розвиток інформаційного забезпечення, технологій та комунікацій потребує від страховика вести справу з урахуванням їх сучасних можливостей: (залучення комп'ютерної техніки та мереж; укладання страхових договорів через банки, по телефону в мережі Інтернет та ін.). Технічне переоснащення страхового ринку висуває нові вимоги до проведення маркетингової діяльності, водночас відкриває нові перспективи – в умовах широкого застосування інформаційних технологій страховики можуть перейти до індивідуального мікромаркетингу на рівні окремого клієнта, максимально враховуючи його специфічні потреби. Такий підхід підвищить гнучкість проведення страхової діяльності, однак потребує поглибленої роботи з статистичними базами даних, з прогнозування та аналізу ризиків тощо.

Поглиблення сегментації страхового ринку передбачає проведення глибокого динамічного аналізу імовірності настання страхової події для різних груп клієнтів компанії та потенційних споживачів страхових послуг. Основну увагу необхідно приділяти автоматизації системи збору та обробки статистичних даних, формування більш широкої бази даних відносно потенційних клієнтів в аграрній сфері [2].

Відкритість та якість страхового маркетингу для страхувальників дозволяє з'ясувати майбутнім клієнтам можливості страхового захисту, ступінь його надійності, стійкості та стабільності. Програми підвищення якості та її безперечності у наданні страхових послуг дозволяють витримувати конкуренцію на страховому ринку.

Оцінка економічної ефективності страхового маркетингу в аграрній сфері передбачає співставлення якості та кількості страхових послуг з їх рентабельністю, що має важливе значення для підвищення фінансової стійкості страховика. До методів маркетингу страхових послуг в галузі аграрного виробництва, на нашу думку, можна віднести:

— інформування потенційних споживачів про наявні страхові послуги та їх позитивні якості, переконання потенційного страхувальника в необхідності придбання страхового покриття (цільова реклама);

— стимулювання продажу страхових послуг за рахунок підвищення привабливості іміджу страхової компанії;

— створення системи збуту страхових послуг, що забезпечує найбільшу ефективність договорів страхування;

— стимулювання збуту через систему знижок страхувальникам, премій продавцям страхових послуг, конкурси, лотереї, рекламу на місці продажу.

Довіра до страхування як інституту соціально-економічного захисту є однією з необхідних передумов розвитку страхового бізнесу. Для відновлення довіри до страхової галузі необхідно впровадити нові ефективні та привабливі для населення форми фінансових послуг (наприклад, надання кредитів під заставу страхових полісів); інформувати населення через засоби масової інформації про стан страхового ринку та рівень державного контролю за його діяльністю; проводити роз'яснювальну роботу про необхідність і економічну доцільність страхування.

Важливу роль в інформаційному забезпеченні маркетингової діяльності та ефективного ведення справи грає дослідження страхового ринку – вивчення потенційних клієнтів з метою виділення таких споживчих груп, залучення яких у страхову компанію в якості страхувальників принесе страховику найбільший прибуток. Дослідження страхового ринку припускає його сегментацію, виділення цільових (найкращих) сегментів і здійснюється з урахуванням наступних властивостей потенційної клієнтури:

— її страхових потреб;

— географічного і соціально-економічного розподілу;

— платоспроможності споживачів;

— можливості впливу на клієнтуру за допомогою реклами та інших способів, щоб переконати їх укласти договір страхування;

— можливих напрямів еволюції страхових потреб і переваг

клієнтів;

— конкурентоспроможності страхових ринків і можливих дій конкурентів;

— оцінки рівня ризику настання страхових випадків для різних типів страхувальників;

— оцінки середньої вартості страхової події для різних груп потенційних страхувальників.

Дослідження страхового портфеля передбачають аналіз ймовірностей настання страхових подій і вартості страхових випадків для компанії в залежності від різних характеристик страхувальників: географічного розташування; професії; характеру діяльності; статі; віку; характеру застрахованих ризиків і взятого на страхування майна або інших інтересів тощо.

Розробка вимог до страхових послуг – це процес визначення їх властивостей, які найбільшою мірою задовольняють потреби страхувальників, і відповідних споживчих переваг у плані форми організації страхових послуг. До цього переліку входять: прийняті на страхування інтереси (об'єкти страхування); ризики, що страхуються (страхове покриття); ціна страхової послуги; додаткові послуги, надані страховиком (крім відшкодування збитку) – юридичне обслуговування, ремонт постраждалого майна тощо; якість і повнота обслуговування клієнта на стадії проходження страхового договору.

Вартість страхової послуги – величина об'єктивна, а ціна формується під впливом ряду чинників: кон'юнктури ринку, цінової політики держави, монопольних угод страховиків, динаміки процентної кредитної ставки тощо. Будучи об'єктом договору, ціна страхової послуги завжди тримається у визначених межах. Її максимальне значення обумовлюється потребами страхувальника, а мінімум у теорії страхування розглядається як засіб забезпечення еквівалентності відносин страховика та страхувальника [5]. У країнах з розвинутим страховим ринком мінімальна ціна страхової послуги значною мірою визначається успішною фінансовою діяльністю страховика, його інвестиційними можливостями.

Важливу роль у проведенні страхування та його розвитку грає соціально орієнтований маркетинг. Концепція соціально-етичного маркетингу стверджує, що його завданням є встановлення потреб та інтересів цільових ринків і забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними та більш продуктивними, ніж у конкурентів, способами з одночасним збереженням або укріпленням благополуччя споживача і суспільства в цілому. У цьому полягає відмінність підходу від

традиційного погляду на маркетинг. Концепція соціально-етичного маркетингу вимагає збалансування таких основних чинників як прибуток підприємства, купівельні потреби та інтереси суспільства [1].

В економічно розвинутих країнах існує різна інформація про стан страхових ринків, при цьому завданням страховика є вірно оцінити її та використовувати належним чином. При дослідженні ринків страховик, як правило, намагається відповісти на наступні основні питання: які потреби ринків у цілому та в окремих споживчих групах страхових послуг; яка конкурентність ринків; яким чином можна спонукати потенційних споживачів до укладання договорів страхування та інші. Збір інформації може здійснюватися з наявних джерел або з використанням спеціально створених інструментів – зовнішніх стосовно страховика джерел інформації. Спосіб збору зовнішньої ринкової інформації прямо визначається специфікою необхідних даних. Зібрана інформація має імовірнісний та неточний характер, проте вона дозволить досить точно оцінити стан ринків. Зовнішні, стосовно страховика, джерела інформації поділяються на дві великі групи: дані, зібрані іншими організаціями для себе (їх можна купити або обміняти на рівноцінну інформацію), та інформація, зібрана на замовлення страховика [2].

Оцінка та аналіз ринку страхових послуг здійснюються шляхом дослідження змін, що впливають на діяльність страхової організації, визначення чинників, що сприяють успіху. Оцінюючи небезпечні для функціонування компанії фактори та її можливості, аналіз ринку страхових послуг має допомогти страховій організації досягти бажаних результатів, підтримувати конкурентоспроможність на високому рівні. До числа найбільш складних проблем, що виникають при аналізі ринку і його прогнозування відносяться:

— визначення ємності, динаміки, структури ринку та можливостей конкурентів;

— оцінка власного становища та конкурентоспроможності на ринку;

— визначення тенденцій розвитку ринку, поведінки основних його елементів і параметрів, оцінка чинників впливу.

Ключовими чинниками оцінки конкурентоспроможності страхової компанії є прибутковість, стабільність, фінансова потужність і рівень обслуговування. Необхідно запровадити жорсткий контроль за адміністративними витратами та бюджетом компанії, розширенням мережі збуту, можливостями для проведення гнучкої цінової політики. Однією з передумов успіху на страховому ринку є ефективне

ціноутворення. Вирішення проблеми маркетингу страхових послуг означає пошук шляхів поступового зменшення елементів невизначеності та ризику в оцінках, рішеннях і діях, пов'язаних зі страховою діяльністю.

Інформаційна база щодо аналізу страхових ринків в Україні потребує значного удосконалення. Існуюча система статистичної звітності передбачає надання інформації щодо стягнення страхових платежів і виплати страхового відшкодування за різними видами страхування: особистого та майнового; страхування відповідальності; перестрахування; формування страхових резервів. Однак в звітності відсутня інформація щодо страхування в аграрній сфері; не виділені окремо кількість страхових договорів, розмір страхових премій та страхових виплат при страхуванні майна, яке проводиться на підприємствах АПК та в господарствах населення, особистого страхування сільського населення, фінансових та підприємницьких ризиків. Ця інформація необхідна для аналізу розвитку страхування ресурсного потенціалу АПК, з'ясування показників забезпечення страховим захистом матеріальних, трудових ресурсів, фінансових, підприємницьких та інших ризиків. Виділення та характеристика видів страхування в аграрній сфері дозволить з'ясувати тенденції розвитку страхування в АПК, залучити нових страхувальників, розвивати нові види страхування, оцінювати фінансові можливості страховиків і страхувальників щодо укладання договорів страхування.

Страхова компанія при плануванні своєї діяльності враховує свій раніше накопичений досвід, думку фахівців із продажів, і тому зібрана й оброблена інформація про ринки складає основу для перспективних ринкових зусиль страховика. Ринки, в тому числі й страхові, розвиваються дуже динамічно, в зв'язку з чим інформація, що збирається страховиком, повинна відповідати їх руху.

Література.

1. Навроцький С.А. Соціально-економічні аспекти страхування в АПК: монографія / С.А. Навроцький. – Суми: Довкілля, 2004. – 316 с.

2. Свириденко А.А. Стан та перспективи розвитку страхового ринку в Україні / А.А. Свириденко. // Фінанси України. – 2005. – №4. – С.146-147.

3. Стецюк П.А. Теорія і практика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: монографія / П.А. Стецюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 386 с.

4. Статистика страхового рынка Украины [Електронний ресурс]. – Електронні дані // http://forinsurer.com/files/file00334.pdf

5. Фінансовий словник-довідник / М.Я. Дем'яненко, Ю.Я. Лузан, П.Т. Саблук та ін. / За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555 с.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСОВОЇ АДАПТИВНОСТІ АПК УКРАЇНИ

СТЕЦЮК П.А., Д.Е.Н.,
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ» НААН УКРАЇНИ

Світова фінансова криза загострила і без того болючу проблему фінансового забезпечення поточної діяльності та перспективного економічного розвитку аграрних підприємств. За весь період ринкових трансформацій вони постійно демонстрували нестабільність та високу варіативність результатів їх діяльності, тренд якої постійно рухався у бік зниження.

Зміна траєкторії руху не можлива без формування прийнятного рівня фінансової адаптивності, яка має свою об'єктивну економічну природу та знаходиться у діалектичному взаємозв'язку з фінансовими процесами, що протікають у зовнішньому та внутрішньому економічному середовищі.

Аналіз спеціальної літератури вказує на відсутність спеціально організованого та комплексно дослідження проблематики. Її окремі аспекти, що фрагментарно розглядаються в окремих публікаціях, є лише дотичними до питань формування фінансової стратегії, фінансового аналізу та фінансового планування, а не самостійним предметом дослідження. В контексті дослідження проблем загального та фінансового менеджменту питання фінансової адаптивності розглядали такі відомі фахівці як В. Амбросов, В. Борисова, О. Василик, В. Геєць, О. Гудзь, М. Дем'яненко, Г. Мазнєв, М. Малік, В. Онєгіна, Б. Пасхавер, О. Ульянченко, А. Чупіс та ін. Тому існує потреба розширення діапазону досліджень у цій царині.

Аналіз теоретичного базису та практичних аспектів формування і розвитку механізмів фінансової адаптивності підприємств АПК України, що забезпечують їх нормальне функціонування та перспективний економічний розвиток.

Ринкові трансформації виявилися найбільш потужним чинником зміни траєкторії розвитку аграрної економіки. Оцінюючи те, що сталися, можна відзначити, що процеси модифікації в аграрній економіці носило поспішний, непослідовний та важкопрогнозований характер. Формування нових інститутів та механізмів економічної діяльності багато в чому проводилося без врахування існуючих можливостей та створення необхідних умов, які б компенсували негативні наслідки демонтажу елементів централізованої економіки.

Необхідно відзначити, що, не дивлячись на новизну та відсутність аналогів майбутніх змін, економістами-аграрниками були запропоновані схеми і моделі системних трансформацій, реалізація яких дозволила б уникнути багатьох катастрофічних наслідків. Вони, на жаль, стали жертвою певних політичних амбіцій.

Багато хто вважав, що ринкова економіка стимулюватиме створення ефективних адаптаційних механізмів підприємств до стохастичних та динамічних змін в їх зовнішньому оточенні і внутрішньому стані. Проте цього не сталося. Інституційні зміни господарської системи не привели до створення стійкої і раціональної взаємодії між її елементами, що забезпечує ефективне регулювання взаємин між суб'єктами ринку і їх економічний розвиток.

Наслідком реалізованого сценарію аграрних реформ стало різке зниження кількісних і якісних параметрів ресурсного потенціалу аграрного виробництва і соціального розвитку сільських територій, а також погіршення результативних показників діяльності сільськогосподарських підприємств.

Оцінки фахівців свідчать, що більше 90 відсотків основних засобів в сільському господарстві експлуатуються не менше одного амортизаційного терміну, трудові ресурси галузі скоротилися у декілька разів, а значні площі сільськогосподарських угідь не використовуються.

Найбільш відчутні втрати, як відомо, сталися у фінансовому забезпеченні виробничої й інвестиційної діяльності. З початку ринкових реформ падала доходність сільськогосподарського виробництва. У 1998 р. був досягнутий апогей цього падіння - консолідована сума збитків в сільському господарстві досягла 4,06 млрд. грн. Лише у 2000 р. ціною істотних бюджетних субсидій був подоланий рубіж збитковості. Це джерело багато років виступає компенсатором негативних фінансових результатів в сільському господарстві. Однак майже третина сільськогосподарських підприємств є хронічно збитковими. Ця ситуація різко скоротила базу формування власних фінансових ресурсів, що понизило інтерес до сільського господарства інституційних інвесторів та кредиторів. Ситуацію посилило різке подорожчання кредитів комерційних банків – вище 50% річних.

Очевидно, що здатність підприємства адаптуватися до змін в зовнішньому і внутрішньому оточенні багато в чому визначається станом його ресурсної бази. Остання знаходиться залежно від стану економічних ресурсів. Відомо, що між земельними, матеріальними,

трудовими і фінансовими ресурсами має бути певна рівновага. На практиці в різних поєднаннях виробничих чинників завжди є дефіцитний ресурс, який гальмує загальний розвиток. Нинішній стан ресурсної бази українських сільськогосподарських підприємств таке, що фактично слабкий кожен її елемент. В умовах дефіциту всі економічні ресурси відкрито конкурують між собою в боротьбі за ліквідацію цього дефіциту. У такій ситуації необхідне відповідне ранжирування пріоритетності між економічними ресурсами.

Ми вважаємо, що для сільськогосподарських підприємств найбільш дефіцитними є фінансові ресурси. Крім того, вони володіють найвищою мобільністю, що в умовах високої динаміки зовнішнього оточення виступає ключовим чинником ефективності.

Отже, забезпечення ресурсної рівноваги, на основі якої досягається прийнятний рівень адаптивності і може здійснюватися економічний розвиток сільськогосподарських підприємств, в першу чергу, залежить від наявності власних фінансових ресурсів. При цьому рівень фінансового потенціалу і умови фінансових ринків розширюють або обмежують свободу і можливості фінансового маневру.

Виходячи з відміченого, є підстави стверджувати, що ефективність адаптаційних механізмів сільськогосподарських підприємств багато в чому обумовлюється його фінансовою адаптивністю.

Нині для більшості фахівців вочевидь, що переважна частина підприємств, які функціонують в сільському господарстві, самостійно не спроможні досягти рівня фінансової адаптивності, що забезпечує їх конкурентоспроможність та економічний розвиток. Негативний вплив у цьому контексті має і вступ до Світової організації торгівлі.

Проте, проблема існує і її необхідно вирішувати.

У цьому плані визначальне значення має зміна у політичної еліти, та і в частини економістів, доктринальних уявлень про механізми функціонування ринкової економіки. Досить поширена думка, що її головними конститутивними атрибути виступають приватна власність і «невидима рука» ринку. Відносно останньої лауреат Нобелівської премії з економіки Джозеф Стігліц показав, що вона «не просто не видна, але і що її взагалі немає, або ж, якщо і є, то вона абсолютно немічна». Сьогодні мало хто із західних економістів заперечує цю думку. Що ж до власності, то в багатьох країнах законодавчо встановлений вищий пріоритет менеджера відносно власника, а функція управління відокремлена від функції володіння.

Іншим конститутивним атрибутом ринкової економіки є конкуренція. Всім, хто хоч трохи знайомий з економічною теорією, це добре відомо. Проте на практиці існує істотна диспропорція в плані створення рівних конкурентних умов. По окремих видах продукції аграрії отримують лише половину її ринкової вартості. Внаслідок цього відбувалося постійне істотне зниження частини сільського господарства в кінцевій роздрібній ціні продуктів харчування та іншої продукції на основі сільськогосподарської сировини. В умовах зниження платоспроможного попиту населення на продовольчі товари сталося скорочення й похідного попиту. Підприємства переробної промисловості та посередники компенсували пов'язані з цим втрати їх доходів за рахунок зниження закупівельної ціни на сільськогосподарську продукцію. За нормальних економічних умов її ринок є висококонкурентним. Враховуючи цю обставину, сільськогосподарські підприємства є дуже вразливими для фінансового й іншого тиску, як постачальників матеріально-технічних засобів, так і покупців їх продукції. Вирішенню проблеми може сприяти окремий закон, зі встановленням жорсткіших критеріїв та форм підтвердження монопольних дій відносно сільськогосподарських товаровиробників, а також адекватної економічної відповідальності. Посиленню антимонопольного захисту сприятиме розвиток виробничої і обслуговуючої кооперації.

Ще одним аспектом визначення ринкового механізму є питання про економічну позицію держави. По суті, конкурентними тут виступають кейнсіанська та монетариська доктрини державного регулювання. Остання стала ідеологічним базисом економічної політики, що проводиться в Україні впродовж останніх двох десятиліть. Дж. М. Кейнс і його послідовники ратують за сильну економічну позицію держави. У історичному аспекті ця позиція отримала більше аргументів на свою користь.

По багатьох параметрах сільське господарство є пріоритетною галуззю економіки для будь-якої держави, а відмова від його підтримки і захисту завжди багата істотними негативними економічними і соціальними наслідками.

Створення сприятливих макроекономічних умов є необхідним базисом формування і розвитку фінансової адаптивності сільськогосподарських підприємств. При цьому важливо враховувати наступне.

Фінансова адаптивність підприємства проявляється в його

можливості здійснювати внутрішню перебудову відповідно до дії динамічних агентів зовнішнього фінансового оточення і є об'єктом його фінансового менеджменту. Витоками фінансової адаптивності виступають внутрішні чинники і можливості підприємства. Серед них найбільш істотне значення мають наявність власних фінансових ресурсів, можливість генерувати позитивні чисті грошові потоки, забезпечення прибутковості виробництва, фінансова стійкість та ліквідність. Вони складають основу його реакції на зміни в зовнішньому фінансовому середовищі й компенсують їх негативний вплив, що забезпечує ефективність виробничої та інвестиційної діяльності.

Прийнятний рівень фінансової адаптивності досягається шляхом цілеспрямованого впливу на систему визначальних внутрішніх фінансових чинників і має на меті підтримку запланованих фінансових індикаторів в стані динамічної рівноваги або їх передбаченої зміни для забезпечення якісно нового зростання або розвитку.

Основним регулювальником фінансовою адаптивністю є механізм, який включає комплекс заходів нормативно правового, організаційно управлінського і фінансово-економічного характеру, а також планомірні акції відносно коректування, локалізації та компенсації впливу несталих фінансових агентів з метою підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства.

Забезпечення ефективності процесу управління фінансовою адаптивністю досягається на основі конструктивного поєднання впливу на внутрішні фінансові чинники й оперативного використання сприятливих можливостей, які існують в зовнішньому фінансовому оточенні. Поєднання вказаних сфер регулювання створює можливості для комплексного впливу на фінансову адаптивність сільськогосподарських підприємств і досягнення максимального ефекту в цьому процесі.

Висновок. Таким чином, формування фінансової адаптивності підприємств АПК виступає домінуючим чинником забезпечення їх конкурентоспроможності та економічного розвитку. Досягнення її прийнятного рівня має бути покладено в основу управління фінансовою діяльністю суб'єктів господарювання аграрного сектору вітчизняної економіки. Такі заходи створюють необхідні умови для економічного розвитку та системного вирішення проблем виробничо-фінансової діяльності.

ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

ПЛАКСІЄНКО В.Я., Д.Е.Н., ПРОФЕСОР,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ,
ЖАДЬКО К.С., ДОКТОРАНТ,
ДЕРЖАВНОЇ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОЇ УСТАНОВИ
«АКАДЕМІЯ ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ»

Сучасний стан інформаційно-аналітичного забезпечення державного фінансового контролю визначається: національною програмою інформатизації; окремими бюджетними програмами; окремими державними цільовими програмами.

Пріоритетами Національної програми інформатизації залишаються: створення та впровадження в державних органах електронного документообігу та створення інфраструктури електронного цифрового підпису – найбільшого поширення і розвитку такі системи набули в банківській сфері фінансів; подальше вдосконалення веб-сайтів органів державного фінансового контролю та забезпечення розвитку Єдиного веб-порталу органів виконавчої влади; розробка Національної системи індикаторів розвитку інформаційного суспільства; створення, розвиток та модернізація інформаційно-аналітичних систем органів державної влади зокрема Міністерств і відомств; гармонізація національних стандартів у сфері інформаційних технологій з міжнародними та європейськими, у тому числі комплекс основоположних державних стандартів з інформаційних технологій щодо цифрового підпису, електронного документообігу, телекомунікаційних систем, методів та засобів захисту інформаційних технологій, комп'ютерних технологій навчання, гармонізованих з ISO/IEC-стандартами.

Станом на 1 січня 2010 року в більш як 60 центральних органів державної влади, обласних державних адміністраціях, Київській та Севастопольській міських державних адміністраціях, в ряді урядових органів державного управління впроваджено систему електронного документообігу. Понад 50 органах державної влади різних рівнів впроваджені системи електронного документообігу в цілому відповідають технічним умовам для інтеграції до єдиної системи документообігу Секретаріату Кабінету Міністрів України.

Слід відзначити, що найбільшого розвитку інформаційно-аналітичних систем за період 2000-2010 роки у фінансовій сфері

досягли НБУ і ДПА України.

Процес впровадження електронного документообігу в органах державного фінансового контролю продовжується і вийшов на регіональний рівень. З метою розширення інфраструктури цифрового підпису проведено акредитацію п'яти центрів сертифікації електронних підписів, що затверджені спільним наказом Департаменту спеціальних телекомунікаційних систем та захисту інформації СБУ та Державного департаменту з питань зв'язку та інформатизації.

Для реалізації завдань скоординованого впровадження електронного документообігу в органах державної влади, прийнято ряд наказів, проектів, розроблені нормативно-правові та технологічні засади для функціонування центру обміну електронними документами та забезпечення реєстрації учасників обміну, а також накопичення та синхронізація нормативних документів та довідкової інформації для учасників обміну електронними документами [27, с. 4 МОЛ].

В рамках виконання окремих бюджетних та державно-цільових програм отримані наступні результати.

Введено в експлуатацію Єдину державну інформаційну систему у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Система забезпечує можливості доступу Держфінмоніторингу до визначених інформаційних ресурсів МВС; Мінфіну; Мінекономіки; Державної податкової адміністрації; Держмитслужби; Держприкордонслужби; СБУ; ГоловКРУ; Держкомстату; Фонду держмайна; Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку; Держфінпослуг; Держпідприємництва. Це перша в країні система такого роду, яка може розглядатися як підсистема взаємодії органів державної влади і зокрема фінансового контролю [46].

Здійснено автоматизацію прикордонного контролю: „Гарт" в пунктах пропуску через державний кордон; в органах охорони державного кордону; створено відомчі підсистеми інтегрованої міжвідомчої автоматизованої системи обміну інформацією з питань контролю осіб, транспортних засобів та вантажів, які перетинають державний кордон.

Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблено: єдину базу даних системи моніторингу фондового ринку; впроваджено програмний комплекс збору та обробки адміністративних даних, що надходять від депозитарних установ.

ДПА розроблено програмне забезпечення для керування та обліку апаратних та програмних засобів державної податкової служби

України; програмне забезпечення комплекту розробника інтеграції формування та здачі податкової звітності суб'єктами всіх форм власності; розроблено систему електронного обміну даними між Кабінетом Міністрів України, Верховною Радою України та ДПА; інформаційну систему „Декларування, облік і контроль за виробництвом, зберіганням, рухом та споживанням підакцизних товарів"; програмний комплекс для планування, обліку та аналізу кошторисів видатків.

Державними земельними органами створені: електронна бібліотека технологічного забезпечення землеустрою; електронний реєстр автоматизованого обліку руху бланків держактів на право власності; інформаційна система для забезпечення функціонування і регулювання ринку земель; геоінформаційна, база єдиної системи державного земельного кадастру; інформаційна система геоінформаційних технологій нормативної грошової оцінки земель населених пунктів; автоматизована система державного земельного кадастру.

Держкомстатом розроблено електронну версію Альбому форм державних статистичних спостережень, розроблено відповідний програмно-інформаційний комплекс

Література.

1. Закон України «Про концепцію Національної програми інформатизації» // www.liga.net.

2. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України //www.kmu.gov.ua.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ АГАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

БІЛОУСЬКО В.С., К.Е.Н., ПРОФЕСОР,
УТЕНКОВА К.О., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.В. ДОКУЧАЄВА

Удосконалення організації і управління підприємств, виявлення і мобілізація резервів їх розвитку неможливе без науково-обґрунтованого аналізу господарської діяльності останніх і

внутрішнього аудиту господарських процесів та діяльності в цілому.

Вагоме значення у вирішенні означеної проблеми має запровадження і проведення на належному методичному рівні внутрішнього аудиту. В той же час зазначимо, що, на сьогодні, основною проблемою є відсутність чіткої, розробленої на належному рівні методології і методики здійснення внутрішнього аудиту, відповідних Стандартів щодо деталізації та уніфікації аудиторських процедур, етичних вимог до внутрішніх аудиторів.

Враховуючи важливість проблеми запровадження науково-обґрунтованої методичної бази організації зовнішнього і внутрішнього аудиту науковці і практики приділяють значну увагу цій проблемі, надають рекомендації, які заслуговують на увагу. Цим питанням присвячені наукові праці Білухи Н.А., Бутинця Ф.Ф., Бичкова С.М., Огійчука М.Ф., Новикова І.Т., Рудницького В.С., Кулаковської Л.П., Завгороднього Л.Г., Нападовської Л.В., Петрик О., Каменської Т., Чернелевського Л.М. та ін.

Для організації і проведення внутрішнього аудиту необхідно опрацювати методичні матеріали з рекомендаціями по практичному їх використанню, які б на належному рівні дозволили проводити і оформляти документально результати аудиторської перевірки, як в цілому по підприємству, такі окремих видів його діяльності, активів, пасивів, фінансових результатів діяльності.

Ми погоджуємося з твердженням деяких фахівців, що запровадження МСА 400 «Оцінка ризиків та внутрішній контроль» потребує наукових і практичних розробок, оскільки залишаються невирішеними питання оцінки ефективності існуючих систем управління ризиками підприємства, а внутрішній аудит перш за все повинен давати таку оцінку і сприяти удосконаленню процесів управління в цілому і ризиками зокрема.

Поряд із вирішенням проблеми запровадження внутрішнього аудиту в аграрних формуваннях в цілому, заслуговують на увагу питання внутрішнього аудиту їх виробничої діяльності і, в першу чергу, витрат виробництва, як найважливішої ділянки і водночас найскладнішої частини аудиторської перевірки. Це обґрунтовується метою і завданням внутрішнього аудиту витрат на виробництво і собівартості виробленої продукції.

Розглянемо деякі принципові положення щодо методології та методики організації внутрішнього аудиту, як в цілому в агроформуваннях, так і окремих напрямів їх діяльності, з урахуванням

проведених нами досліджень, опрацювання рекомендацій та їх запровадження в сферу діяльності аграрних підприємств. На особливу увагу заслуговує техніко-економічний аудит витрат виробництва і собівартості виробленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг.

В сучасних умовах розвитку аграрних підприємств одним із перспективних напрямів внутрішнього аудиту стає техніко-економічний аудит, який зорієнтований на отримання та оцінку об'єктивних, достовірних і повних даних про ресурсне забезпечення, технологію виробництва, правильність формування собівартості продукції (робіт, послуг), обґрунтованість включення витрат до собівартості, організацію управління виробничими витратами та якістю продукції на всіх стадіях виробництва.

Зауважимо, що на даному етапі питанням, пов'язаним з відпрацюванням методичних підходів до проведення внутрішнього аудиту, науковцями і практиками відпрацьовуються і даються рекомендації, які в значній мірі сприяють їх вирішенню та узагальненню у вигляді методичних рекомендацій.

Акцентуємо увагу на тому, що при проведенні внутрішнього аудиту виробничих витрат, безумовно необхідно ретельно вивчити особливості технології виробництва та організації окремих його процесів. При цьому аудитор повинен співставити витрати передбачені технологічними картами з їх фактичним розміром і з'ясувати обставини, що викликали їх відхилення, в частині матеріальних витрат за їх видами, витрат праці, амортизаційних відрахувань тощо.

Процедура внутрішнього аудиту виробничих витрат не повинна обмежуватись лише підтвердженням достовірності даних обліку і звітності, адже, з нашої точки зору, за результатами проведеного аудиту необхідно розробляти пропозиції щодо впровадження перспективних систем оптимізації виробництва та управління виробничими витратами. При цьому доречно зазначити, що зарубіжна практика пропонує широкий спектр таких систем, але існує цілий ряд труднощів, пов'язаних із їх впровадженням на підприємствах аграрного сектору України.

Наші спостереження та проведені дослідження в підприємствах Харківського регіону та інших областей України свідчать про те, що в даних господарствах внутрішній аудит не проводиться, оскільки відсутня відповідна організаційна структура, яка б несла відповідальність за цю важливу ділянку роботи. В кращому випадку

спеціалісти і працівники бухгалтерії та економічної служби проводять поточний контроль і аналіз показників окремих видів діяльності підприємства без належного документального оформлення і висновків. Не відбувається і розробка заходів із профілактики виявлених порушень.

На наше глибоке переконання Наказом керівника необхідно передбачити створення підрозділу чи спеціальної групи аудиторів (експертів), які б володіли методами і прийомами бізнес планування, обліку і контролю; спеціалістів-технологів, які могли б забезпечити якісне проведення внутрішнього аудиту, а отже і надати корисну інформацію управлінському персоналу для прийняття обґрунтованих рішень. Вищеозначеному підрозділу необхідно делегувати відповідні повноваження, визначити службові обов'язки та відповідальність за проведення внутрішнього аудиту. Кінцевим результатом внутрішнього аудиту має бути аудиторський звіт, підготований для прийняття економічно-обґрунтованих управлінських рішень, зниження ризику господарської діяльності, профілактики виявлених порушень.

Створений підрозділ повинен керуватися затвердженим ***Планом роботи***, в якому мають бути передбачені об'єкти внутрішнього аудиту. Для проведення і оформлення відповідних процедур внутрішнього аудиту виробничих витрат, виходу продукції і виробничої собівартості окремої культури, групи культур чи тварин ми пропонуємо складати «***Програму внутрішнього аудиту виробничих витрат, виходу продукції і виробничої собівартості».*** В Програмі доцільно передбачити такий перелік процедур: встановлення відповідності вимог технологічних карт технологічному процесу; перевірка відповідності даних аналітичного і синтетичного обліку вимогам П(С)БО № 16 «Витрати»; перевірка відповідності організації обліку біологічних активів вимогам П(С)БО № 30 «Біологічні активи»; перевірка правильності закриття рахунку 23 «Виробництво» (за відповідними аналітичними рахунками); перевірка правильності визначення справедливої вартості поточних біологічних активів і с.-г. продукції; встановлення правомірності віднесення витрат до загальновиробничих та їх розподіл на об'єкти обліку витрат; перевірка правильності оформлення первинних документів та організації аналітичного обліку витрат і виходу продукції; перевірка правомірності включення витрат до складу собівартості основної, супутньої та побічної продукції. Наведена програма нами апробована і прийнята до виконання деякими підприємствами регіону.

Для документального оформлення кожного із запропонованих у Програмі заходів, на нашу думку, необхідно складати відповідні робочі документи у вигляді тестів, порівняльних відомостей, таблиць відповідного змісту. Щодо теми дослідження ми пропонуємо складати наступні робочі документи: *«Порівняльна відомість відповідності вимог технологічних карт фактичному технологічному процесу»* з фіксуванням відхилень для з'ясування їх виникнення та наслідків цих розбіжностей; *«Таблиця повноти оформлення первинних документів»* із зазначенням назви документів, дати їх складання, номера та наявності необхідних реквізитів, правильності і повноти їх заповнення; *«Перелік відсутніх первинних документів»,* де зазначають витрати і суми, які знайшли відображення в поточному бухгалтерському обліку без оформлення відповідними первинними документами; *«Таблиця переліку витрат невідображених в обліку»*, в якій відображаються виявлені аудитором витрати, що з певних причин не знайшли відображення в обліку; *«Таблиця перевірки організації аналітичного обліку витрат на виробництво»*, де відображаються прийняті обліковою політикою способи організації аналітичного обліку (за видами витрат, видами продукції, групуванням витрат за різними ознаками. При цьому фіксується відповідність обліковій політиці, відсутність відображення в обліковій політиці чи ведення обліку з порушенням; *«Таблиця переліку виявлених помилок і порушень при аудиті виробничої собівартості»*, де фіксуються порушення при здійсненні калькуляції продукції.

В той же час зазначимо, що спеціалісти, які проводять внутрішній аудит можуть оформлювати його результати у документах довільної форми, наприклад, перевірка правильності розподілу загальновиробничих витрат; перевірка організації обліку поточних біологічних активів та сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю; порядок відображення у примітках до річної фінансової звітності табл. XV «Фінансові результати від первісного визнання та реалізації с.-г. продукції та додаткових біологічних активів».

Заключним етапом внутрішнього аудиту є підготовка аудиторського звіту, який повинен мати такі розділи: загальна, аналітична і заключна частина. У аудиторському звіті мають бути відображені не лише усі розбіжності і порушення, а й розроблені заходи по усуненню виявлених порушень і зловживань, а також їх профілактиці. Крім того, у звіті аудиторська група викладає свої міркування щодо стратегії подальшого розвитку підприємства з урахуванням проведених досліджень.

НАСЛІДКИ ПОРУШЕНЬ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ

БЄЛЯЄВА Л.А., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Керівник і власник будь-якого рівня повинен володіти точною інформацією про фінансовий стан справ і про майнове положення на підприємстві. Адже жодне управлінське рішення неможливе без достовірних даних про всі ресурси, які має підприємство або корпорація. До того ж всі керівники зобов'язані прагнути, щоб всі ресурси працювали, приносили певні доходи, а не зберігалися на складах і полицях. Таку впевненість можна одержати тільки шляхом проведення інвентаризацій. Адже інвентаризація уявляє собою чітку послідовність дій для підтвердження наявності, стану й оцінки як майна, так і зобов'язань підприємства відповідно до бухгалтерських документів.

Питанням методики та практики проведення інвентаризації на підприємствах приділяють увагу Ф.Ф. Бутинець, В.С. Лень, В.І. Отенко, А.А. Пилипенко, В.В. Сопко, Кундря-Висоцька О.П та ін. Але більшість наукових праць направлена на визначення категорій, класифікації, організації та методики проведення інвентаризації і майже відсутні питання пов'язані з порушенням при здійсненні даного методу контролю. Проблеми організації, методики та проведення інвентаризації потребують подальших досліджень, наукових розробок та законодавчого закріплення.

Проаналізував теоретичні положення і практичний досвід проведення інвентаризацій на підприємствах і в установах, з метою отримання достовірних даних і надання юридичної сили результатам інвентаризації, виявити типові порушення при організації та проведенні даної процедури і визначити до яких наслідків вони можуть приводити.

Порядок і строки проведення інвентаризацій, персональний склад робітників постійно діючих інвентаризаційних комісій визначає власник або керівник підприємства.

До складу інвентаризаційної комісії, як спостерігачів, можна, й навіть потрібно, включати представників з вищестоящої організації або зовнішнього аудитора. Це на порядок підвищує об'єктивність даних, сприяє більш якісному проведенню інвентаризації і буде доказом того, що вона не була формальною й результати її є достовірними.

Перелік можливих порушень порядку в організації та методології проведення інвентаризації наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Можливі порушення при проведенні інвентаризації

№	Перелік порушень	Наслідки
1	*2*	*3*
1	Наказ про проведення інвентаризації відсутній	Відсутні підстави для проведення інвентаризації
2	План проведення інвентаризації та склад інвентаризаційної комісії не затверджений керівником підприємства	
3	У наказі про інвентаризацію не зазначені її строки	
4	Інвентаризація наявних ТМЦ - проведена не в повному обсязі	Результати інвентаризації недійсні
5	Інвентаризаційний опис складений в одному примірнику	
6	Порівнювальні відомості результатів інвентаризації не оформлені	
7	Документально підтверджено відсутність хоча б одного зі членів комісії під час проведення інвентаризації	
8	При неможливості припинення господарської діяльності прибутково-видаткові документи не завізовані головою комісії	Існує можливість оформити раніше не виписані прибутково-видаткові документи
9	У матеріально відповідальних осіб не взяті розписки про передачу всіх прибутково-видаткових документи до бухгалтерії	При виявленні порушень можуть бути пред'явлені документи, оформлені під час проведення інвентаризації
10	Проводиться зіставлення даних бухгалтерського обліку з фактичною наявністю, а не навпаки	Існує можливість перекручування фактичних даних залежно від даних бухгалтерії
11	Підсумки не вивірені на кожній сторінці опису: немає числа прописом, або кількості номерів, або загального підсумку	Існує можливість несанкціонованих виправлень

Продовження таблиці 1

1	*2*	*3*
12	На кожній сторінці відсутній запис: "Ціни, підсумки перевірив", підпису матеріально відповідальної особи (МВО)	Інвентаризаційний опис не може бути документом, для виставлення претензії до МВО
13	Виправлення не підписані й не завірені членами комісії	Виправлення вважаються недійсними
14	Інвентаризаційний опис після затвердження результатів має незаповнені рядки	Існує можливість внесення додаткових даних
15	На останній сторінці інвентаризаційного опису немає розписки МВО про відсутність у неї претензій до членів комісії й підтвердження, що зазначене в описі майно прийняте на відповідальне зберігання	Відсутність підстав для пред'явлення претензій до матеріально відповідальної особи при виявленні недостач
16	Під час перерв у роботі комісії не закритий доступ стороннім у приміщення, де зберігаються інвентаризаційні описи	Внесення виправлень, що спотворюють результати інвентаризації
17	Порушений порядок відображення результатів інвентаризації в регістрах бухгалтерського обліку	Відсутність контролю й недостовірність звітних даних
18	Спеціальні файли з матеріалами за результатами інвентаризації не сформовані	

Слід також зауважити що досить часто обов'язкова інвентаризація проводиться в організаціях формально, про що можуть свідчити такі ознаки:

— абсолютна відповідність всіх показників (нульова розбіжність) в інвентаризаційних актах і відомостях;

— відсутність розбіжностей між даними бухгалтерського обліку й результатом інвентаризації ТМЦ, втрати за якими є неминучі (природні втрати);

— включення до інвентаризаційного опису таких ТМЦ, які не можуть довгостроково зберігатися (будівельний розчин, асфальт і інші);

— наявність ГСМ у паливних баках автотранспорту, що не відповідає їх технічним даним (800-900 літрів у баці автомобіля явно

нереально);

— включення й участь у комісії осіб, відсутніх на робочому місці в період проведення інвентаризації з поважної причини (відпустка, відрядження, дні непрацездатності й т.д.).

Таким чином, інвентаризація є однією з головних контрольних функцій обліку, що дозволяє виявити реальний стан діяльності підприємства, точно висвітити можливості його резервів і визначити слабкі місця при використанні ресурсів. Тільки правильна організація і фактичне проведення інвентаризація її покажуть достовірні результати і будуть важливим фактором для прийняття оптимальних управлінських рішень менеджерами різних рівнів.

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН У ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СУСПІЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Гордєєва Л. П., к. е. н., доцент,
Дніпропетровська державна фінансова академія,
Гордєєва-Герасимова Л. Ю., ст. викладач,
Дніпропетровський національний університет

Бюджетні відносини є найважливішою складовою частиною фінансових відносин в країні. Вони уявляють собою сукупність економічних відносин, що утворюють у суспільстві з приводу формування, розподілу, перерозподілу та використання централізованих грошових фондів, які формуються на різних рівнях управління народним господарством. Усі ці етапи бюджетного процесу важливі самі по собі, але, здається, найголовнішим є етап **виконання** бюджету за цільовим призначенням згідно планових бюджетних показників, тому що на цій стадії досягається і мета, і роль бюджету у макроекономічному розвитку країни і трансформації моделей економічного перетворення.

За допомогою бюджетних відносин у процесі виконання бюджету здійснюється обліково-аналітичне забезпечення усіх без винятку процесів життєдіяльності суспільства: виробничих, економічних, комерційних, підприємницьких, соціальних, демографічних, екологічних процесів та ін. **Контрольна** функція бюджету як раз і полягає у тому, що бюджет об'єктивно – через

формування, рух та використання коштів держави відображає ті суспільні процеси, що вказані нами вище, і тим самим здійснює контроль за споживанням валового внутрішнього продукту та національного доходу.

Наразі контроль за використанням бюджетних коштів на усіх етапах бюджетного процесу носить надзвичайно складний характер. Цей контроль згідно положень нового Бюджетного кодексу України (2010р.) здійснюється: на загальнонаціональному рівні – Верховною Радою України, Рахунковою палатою по контролю за дотриманням бюджетного законодавства, Міністерством фінансів України, Державним казначейством та Державною контрольно-ревізійною службою, а на місцевому рівні – управліннями цих служб.

Наприклад, чисельність працівників контрольно-ревізійного управління у Дніпропетровській обл. у 2009 р. складала більше, ніж 600 працівників (671 люд. по штату), а кількість виявлених порушень – майже 290 тис. в установах державної форми власності, причому за результатами контрольних заходів внесено до бюджету платежів, штрафних санкцій та ін. на суму коло 3000 тис. грн.

У статті 26 Бюджетного кодексу України (БКУ) відмічається, що аудит та фінансовий контроль забезпечують:

1) оцінку управління бюджетними коштами (включаючи проведення державного фінансового аудиту);

2) правильність ведення бухгалтерського обліку та достовірність фінансової і бюджетної звітності;

3) досягнення економії бюджетних коштів, їх цільового використання, ефективності і результативності в діяльності розпорядників бюджетних коштів шляхом прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

4) проведення аналізу та оцінки стану фінансової і господарської діяльності розпорядників бюджетних коштів;

5) запобігання порушення бюджетного законодавства та забезпечення інтересів держави у процесі управління об'єктами державної власності;

6) обґрунтованість планування надходжень і витрат бюджету.

Контроль від імені Верховної Ради України за надходженням коштів до Державного бюджету України та їх використанням здійснює Рахункова палата. Діяльність центральних органів виконавчої влади, які забезпечують проведення державної політики у

сфері контролю за дотриманням бюджетного законодавства (у межах їх повноважень, встановлених цим Кодексом та іншими нормативно-правовими актами), спрямовується, координується та контролюється Кабінетом Міністрів України.

Розпорядники бюджетних коштів в особі їх керівників організовують внутрішній контроль і внутрішній аудит та забезпечують їх здійснення у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах.

Внутрішнім контролем, як відмічається у Бюджетному кодексі України, є комплекс заходів, що застосовуються керівником для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до встановленої мети, завдань, планів і вимог щодо діяльності бюджетної установи та її підвідомчих установ.

Внутрішнім аудитом є діяльність підрозділу внутрішнього аудиту в бюджетній установі, яка спрямована на удосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникненню помилок чи інших недоліків діяльності бюджетної установи та підвідомчих їй бюджетних установ, поліпшення внутрішнього контролю.

Якщо уважно придивитися до комплексу заходів контролю та аудиту, що застосовуються для забезпечення дотримання законності та ефективності використання бюджетних коштів, то слід відмітити, що у цьому комплексі відсутній такий важливий захід, як принципи **публічності** та **прозорості**. Це означає, що результати перевірки та ефективність використання бюджетних коштів повинні бути опубліковані на усіх рівнях управління та бюджетування. Наприклад, наші дослідження свідчать, що субвенції у 2009 р. по одному із районів м. Дніпропетровська були виконані лише на 97%.

В умовах розвитку самоврядування кожен член територіальної громади повинен знати, чому та за яких причин і обставин не виконуються заплановані ті чи інші суми використання бюджету. Особливо це стосується таких статей витрат, як соціальний захист, охорона здоров'я, освіта.

Пропонуємо у статті 26 нового Бюджетного кодексу України (2010р.) до комплексу заходів контролю та аудиту внести заходи по публічності та прозорості контролю на усіх його рівнях.

КОНТРОЛЬ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ЗІНОВ'ЄВА Л.А., К.Е.Н., СТ. ВИКЛАДАЧ,
ХАРКІВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ КУЛЬТУРИ

В умовах ринкової економіки виняткову важливість здобуває процес формування власного капіталу підприємства, оптимізація його структури і у зв'язку з цим якість управління всіма джерелами коштів, які утворюють ресурсний потенціал підприємства.

Основною метою формування капіталу підприємства є задоволення потреби у придбанні необхідних активів і оптимізації його структури з позицій забезпечення умов ефективного його використання, що особливо є актуальним під час економічної кризи. В сучасних умовах значно ослаблені функції державного фінансового контролю за діяльністю підприємств, тому має важливе значення організація обліку і контролю безпосередньо на підприємствах і особливо за операціями з власним капіталом.

Питання теорії і практики формування власного капіталу розглядали у своїх роботах такі фахівці, як Абалкін О.І., Аврашков О.Я., Бутинець Ф.Ф., Белобжецький І.А., Савченко О.П., Смирнов К.А., Куліш СО., Ткаченко Н.М., Мочерний С. і багато інших. Але ряд невирішених проблем організації та методики контролю за операціями з власним капіталом потребують подальших досліджень та наукових розробок.

Проаналізувати діючий сьогодні в Україні стан контролю за документальним оформленням і формуванням статутного капіталу, визначити основні напрямки контролю за даним процесом, виявити основні порушення процедури та формування статутного капіталу і визначити основні складові програми перевірки даних операцій безпосередньо на підприємствах.

Для виявлення наявних порушень контроль операцій із власним капіталом здійснюють методами фактичного та документального контролю.

Основними напрямками контролю власного капіталу є:

— перевірка установчих документів, облікових і звітних даних про формування статутного капіталу, яка полягає у: перевірці наявності й форм статутних документів; встановлення відповідності змісту статуту вимогам законодавчих і нормативних актів; вивчення повноти й відповідності дотримання строків формування статутного капіталу; перевірка грошової оцінки вартості та реального внесення майна

засновниками; перевірка правильності оподатковування внесків до статутного капіталу; встановлення законності видів діяльності; перевірка повноти, правильності та строків формування статутного капіталу; визначення обґрунтованості змін розміру статутного капіталу;

— перевірка наявності й форми установчих документів, таких як: статут і статутний договір; наявність свідоцтва про державну реєстрацію підприємства; предмет діяльності підприємства; наявність ліцензій; дозвіл на здійснення зовнішньоекономічної діяльності; організаційно-правову форму підприємства; розмір статутного капіталу й часток кожного засновника;

— вивчення відповідних умов установчого договору про передачу майна, повноваження та участь у діяльності, розподіл між учасниками прибутку або збитку;

— перевірка відповідності Статуту, як правового документу, що регламентує основні питання діяльності підприємства й має юридичну силу: порядок прийняття й реєстрації Статуту підприємства; чи не порушуються основні принципи членства на підприємстві; вимоги до діяльності ревізійної комісії підприємства тощо;

— перевірка правильності розрахунків із засновниками щодо вчасності, виду та розміру внесків до статутного капіталу і правильності оформлення документів;

— перевірка наявності й правильності оформлення документів, які підтверджують факти розрахунків із засновниками;

— перевірка відповідності строків формування статутного капіталу.

В практичній діяльності на підприємствах в Україні найчастіше мають місце такі порушення в обліку операцій з власним капіталом:

1. Несвоєчасне внесення змін до статутних документів: невнесення або неповне внесення засновниками своїх часток; несвоєчасне внесення змін до реєстру акціонерів; несвоєчасне оформлення вибуття та приймання нових засновників; неправильне документальне оформлення часток засновників, внесених до статутного капіталу; діяльність без ліцензії.

2. Порушення у веденні обліку: кредитовий залишок за рахунком 40 «Статутний капітал» не відповідає зазначеному в установчих документах; не відображаються здійснені операції; неправильне оподаткування внесків; недотримання вимог нормативних документів.

3. Неправильне оформлення документів або їх відсутність: неправильне оформлення повернення засновникам часток із статутного капіталу; відсутність підтверджуючих або наявність

недооформлених та прострочених документів по здійсненим фінансово-господарських операціям; виправлення записів в документах без необхідних підстав; відсутність оригіналів або завірених відповідно до законодавства документів; наявність фіктивних документів та операцій.

Під час здійснення контролю на підприємствах необхідно складати програми перевірки операцій з обліку власного капіталу при цьому вибирати конкретні процедури перевірки операцій з обліку власного капіталу за встановленими критеріями: реальність існування, повнота відображення, оцінка, належність відображення, правильність, законність, обережність, постійність, відповідність; передбачати можливість оперативного внесення змін в окремі напрями перевірки; розглядати вплив інформаційних технологій на процес перевірки; передбачати участь в контролі експертів та інших фахівців або внутрішніх ревізорів підприємства; розподіляти між ними обов'язки, встановлювати контроль за їх діяльністю.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

Калашнікова Т.В., доцент,
Харківський НАУ ім. В.В. Докучаєва

Забезпечення сталого розвитку аграрного виробництва передбачає відповідний рівень формування фінансових ресурсів аграрних підприємств. Важливу роль у даному процесі відіграють банківські кредити, обсяги яких щорічно зростають, чому сприяло, по-перше, поступове зниження вартості позик та її наближення до рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств; по-друге, державна підтримка через механізм здешевлення банківських позик для підприємств АПК (табл. 1).

Як бачимо, темпи нарощування пільгових кредитів майже удвічі перевищують темпи зростання загальних обсягів кредитування аграрної галузі, а їх частка в структурі кредитного портфеля зросла з 38,9% у 2003 р. до 75,5% - у 2008 р. За наведений період обсяги підтримки через механізм здешевлення банківських позик зросли у 13,3 рази, а їх питома вага в структурі сукупної підтримки аграрного

сектора збільшилася на 16,6 процентних пунктів. Це свідчить про значне підвищення ролі даного напрямку державної підтримки, який сприяє підвищенню рівня забезпеченості аграрних підприємств кредитними ресурсами і надає можливість на кожну бюджетну гривню залучити від 12 до 43 грн. кредитних ресурсів.

Водночас, забезпечення поточної і, особливо, інвестиційної діяльності аграрних товаровиробників потребує значного нарощування фінансових ресурсів, у тому числі і за рахунок зростання обсягів кредитування. Цьому перешкоджає цілий ряд проблем, які потребують вирішення:

1) обмеженість бюджетних ресурсів внаслідок зростання дефіциту Державного бюджету. У зв'язку з цим виділення коштів із Державного бюджету на підтримку здешевлення вартості позик вважаємо за необхідне здійснювати виходячи з пріоритетної ролі аграрного сектора економіки у забезпеченні продовольчої безпеки країни; не допускати недофінансування державних програм підтримки;

2) значне скорочення обсягів кредитування комерційними банками реального сектора економіки внаслідок фінансово-економічної кризи та підвищення вартості позик (до 39% річних у 2009 році). Вважаємо, що перспективи істотного зниження ставок позичкового відсотка в країні можуть бути пов'язані зі зростанням рівня повернення позик (підвищенням платоспроможності клієнтів-позичальників та скороченням частки проблемних кредитів у кредитно-інвестиційних портфелях комерційних банків), стабілізацією національної грошової одиниці – гривні та розширенням можливостей комерційних банків залучати дешеві кредитні ресурси як на внутрішньому, так і на зовнішньому фінансовому ринку;

3) недосконалий механізм надання державної підтримки на здешевлення вартості позик, що пов'язано як з порядком оформлення, так і термінами надання бюджетних коштів аграрним товаровиробникам. З огляду на це, вважаємо за необхідне вивчити питання щодо зміни механізму здешевлення вартості позик, а саме через надання бюджетних коштів не комерційним банкам, а безпосередньо позичальникам;

4) потреба у забезпеченні та нарощуванні обсягів кредитування на середньо - та довгостроковій основі з метою укріплення матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки. Для цього слід прийняти цілий комплекс заходів, а саме:

- створити умови для виділення державних коштів на розвиток лізингових операцій в процесі формування основних засобів аграрних підприємств;

- розробити нормативно-правове забезпечення розвитку іпотечного кредитування під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення та створити відповідні фінансово-кредитні установи для реалізації програми іпотечного кредитування.

Таблиця 1

Стан кредитного забезпечення підприємств АПК у 2003-2008 рр.

Показники	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2008 у % до 2003
Отримано кредитів підприємствами АПК, млрд. грн.	8,20	8,99	10,4	12,82	14,61	20,05	2,44 р.
Отримано пільгових кредитів, млрд. грн.	3,19	3,64	7,65	7,05	7,75	15,1	4,73 р.
Частка пільгових кредитів, %	38,9	40,5	73,5	55,0	53,1	75,5	+36,6 п.п.
Державна підтримка АПК, млрд. грн.	6,37	6,74	9,98	12,41	13,60	5,75	90,3
Підтримка через механізм здешевлення позик, млрд. грн.	0,075	0,097	0,415	0,320	0,658	1,022	13,3 р.
У % до сукупної підтримки	1,2	1,4	4,2	2,6	4,8	17,8	+16,6 п.п.
Припадає пільгового кредиту на 1 грн. здешевлення позик, грн.	42,52	37,56	18,43	22,02	11,78	14,81	34,8

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РИНКУ АГРАРНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Калашніков О.М., доцент,
Харківський НАУ ім. В.В. Докучаєва

Виробництво сільськогосподарської продукції завжди належало до високо ризикованих видів діяльності. Диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, коливання ринкових цін та урожайності, природні ризики, часткова або повна нестача виробничих ресурсів, нестійка державна аграрна політика у значній мірі впливають на доходи аграрних товаровиробників. Найбільш ефективним ринковим механізмом управління ризиками в сільському господарстві є страхування. Воно сприяє підвищенню інвестиційної привабливості та стабілізації доходів аграрних підприємств, забезпеченню продовольчої безпеки країни.

Поштовх розвитку аграрного страхування в Україні дало впровадження у 2005 році ідеї бюджетного субсидування страхових платежів. Державна підтримка виявилася для сільськогосподарських підприємств стимулом до страхування ризиків. Досить високі темпи зростання ринку аграрного страхування спостерігаються у 2005-2007 рр. Загальний рівень застрахованих посівних площ за цей період зріс з 1,5% до 9,1% (більше ніж у 6 разів). У 2007 р., найуспішнішому, було укладено майже 4,5 тис. договорів, а загальна площа застрахованих посівів склала 2,5 млн. га.

Проте вже у 2008 р. страхові продукти використали лише 1397 аграрних товаровиробників; застрахована площа скоротилася до 1,172 млн. га (5,3% загальної площі посівів). Це обумовлено тим, що при страхуванні озимих під врожай 2009 року держава не компенсувала підприємствам частину фактично сплачених ними страхових премій. Кошти, передбачені в бюджеті на зазначені цілі, на той час були перерозподілені й спрямовані на фінансування інших бюджетних статей. У 2009 р. з призупиненням субсидування страхових премій, фактично сплачених страховим компаніям, ринок страхування сільськогосподарських ризиків скоротився ще понад 3 рази. Кількість страховиків, які активно займалися аграрного страхуванням за програмами субсидування скоротилася з 59 у 2008. до 16 у 2009 р. За даними МФК у 2009 р. аграрними підприємствами застраховано 650-700 тис. га на суму 1,3 млрд. грн. Сума страхових премій склала 45-55 млн. грн. Частка застрахованих площ озимих культур під урожай 2010

р. не перевищує 100 тис. га.

Головними причинами скорочення ринку страхування аграрних ризиків є:

— припинення державою субсидування аграріям частки фактично сплачених ними страхових премій;

— незначна кількість страхових компаній, які пропонують свої послуги на ринку аграрного страхування, а також нерівномірний їх розподіл по регіонах;

— вузьке коло культур, що передаються на страхування. Найбільш активно в Україні страхуються посіви озимої пшениці (8,3% від загальної площі посівів), ріпаку (12,9%), ячменю (3,3%).

З метою покращення ситуації у сфері аграрного страхування, зниження ризиків сільськогосподарського виробництва вважаємо за необхідне:

1. Відновити механізм субсидування аграріям фактично сплачених ними страхових премій. З цією метою закладати до видатків Державного бюджету країни відповідну суму коштів;

2. Забезпечити якнайшвидше прийняття закону про страхування ризиків в аграрній сфері (у жовтні 2009 р. Верховна Рада України ухвалила у першому читанні проект Закону України "Про особливості здійснення страхування сільськогосподарської продукції за державної підтримки ");

3. Створити при Асоціації фермерів та приватних землевласників України товариство взаємного страхування з метою ефективного управління страховими ризиками на сільськогосподарських підприємствах, що не представляють інтерес для комерційних страхових компаній.

НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ СОБІВАРТІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

КІДАНОВА Н.Б., К.Н.ДЕРЖ.УПР.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

Зміна систем суспільних відносин і цивільно-правового середовища привели до того, що центр тяжіння в обліку зміщується від державного регулювання і контролю до функцій самофінансування і комерційного розрахунку. Поява комерційної

таємниці сприяла скороченню публікованої звітної інформації. Проте, інтереси користувачів бухгалтерської (фінансової) інформації вимагають підвищення її якості, надійності, аналітичності відповідно до запитів аналізу на користь інвесторів, кредиторів, контрагентів. На мікрорівні проводжується процес перетворення інформації як внутрішньої у рамках управлінського, фінансового і податкового обліку, так і зовнішньої - необхідної в ринкових умовах інформації про стан ринку, котирування валют, конкурентоспроможності тощо.

В ринкових умовах підприємства виживають тільки за умов самофінансування і розвитку комерційного розрахунку, тому надалі слід чекати посилення інтересу керівників до результатів внутрішньогосподарчого аналізу. Необхідність найсуворішої економії сприятиме розвитку і вдосконаленню нормування як елементу планування, розвитку системи бюджетування і відповідальності за виконання кошторисів – бюджетів і за їх відхилення. Тому зростає роль маркетингу і всіх функцій ціноутворення.

Посилення контролю над витратами зажадає від підприємства адекватного вдосконалення управлінського обліку й аналізу. Оскільки ринок вимагає оперативного реагування, то зростає роль оперативного, ситуативного аналізу. Універсалізація видів діяльності підприємств вимагає вдосконалення теорії і практики аналізу поєднання різних видів господарської діяльності в рамках одного підприємства та їх впливу на витрати виробництва і загальний результат.

Підвищення відповідальності за результати діяльності вимагає адекватного виділення центрів витрат і прибутку (сегментів) і розподілу відповідальності за відхилення, отже розвитку бухгалтерського (управлінського) обліку і аналізу за центрами витрат і відповідальності.

Розвиток видів аналізу відповідного до вимог ринку впливає на вдосконалення не подальшого аналізу за наслідками звітів, а прогнозного, попереднього і оперативного аналізу, що дозволяє посилити обґрунтованість ухвалення оперативного ситуативного рішення. Усі господарські процеси на підприємстві, в його підрозділах та об'єднаннях підприємств спрямовуються їх керівництвом. В основу управління цими процесами покладаються управлінські рішення. Особливістю управлінських рішень є те, що їх приймають для забезпечення безперебійного функціонування об’єкта управління з метою зниження собівартості продукції, робіт, послуг.

Собівартість продукції є якісним показником діяльності

підприємства, тому що в ній відбиваються всі сторони виробничої й фінансово-господарської діяльності підприємства: ступінь використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, якість роботи окремих працівників і керівництва в цілому.

Облік виробництва продукції в розрізі калькуляційних статей дозволяє визначити цільовий напрямок витрат й обчислити собівартість окремих видів й одиниці продукції.

Варто зауважити, що в останні роки спостерігається тенденція до зростання собівартості продукції підприємств: збільшення вартості сировини, матеріалів, палива, енергоносіїв, обладнання, збільшення процентних ставок за користування кредитами, підвищення тарифів на транспортні послуги, збільшення витрат на рекламу, збільшується сума амортизаційних відрахувань, в тому числі через переоцінку основних засобів.

Крім того, на основі рівня собівартості одиниці виробленої продукції встановлюється рівень цін, а для підприємства, яке бажає досягти стійкого положення на ринку, становлення ціни має ключове значення для ефективності обраної стратегії. Ціна є інструментом стимулювання попиту і одночасно представляє собою головний фактор довгострокової рентабельності.

Собівартість є нижньою межею ціни, тобто визначає границю можливого маневрування при проведенні тієї чи іншої політики цін, коли здійснюється їх стимулююча функція. Можливість зниження ціни досягається через досконале вивчення складу, порядку формування та резервів зниження саме показника собівартості.

Управлінські рішення не можна розглядати як довільну дію. Передумовою підготовки та прийняття управлінського рішення завжди є проблема, тобто встановлення невідповідності між фактичним і бажаним станом діяльності виробничого, комерційного чи іншого об'єкта, невідповідності, яка перешкоджає ефективному функціонуванню та розвитку підприємства.

Підготовка та прийняття управлінського рішення є не тільки органічною частиною процесу управління, а й головним етапом циклу управління. Управлінське рішення – це відповіді на питання: у які строки, з витратою яких сил і коштів, в якому порядку, за якого розподілу обов'язків, прав і відповідальності, за якої організації контролю, з якими результатами має здійснюватися управлінський вплив.

У процесі розробки та прийняття управлінських рішень зі зниження собівартості продукції слід враховувати також необхідність

дотримання загальних принципів управління:

— оптимальний розподіл функціональних обов'язків апарату управління;

— раціональне делегування повноважень і відповідальності;

— єдиноначальність та колегіальність управління;

— конкретність та індивідуальність відповідальності;

— оперативність управління;

— ефективність управління;

— науковий характер управління.

Відповідно до загальних принципів управління, управлінське рішення повинно відповідати певним вимогам, а саме бути:

— науково обґрунтованим, тобто формуватися з урахуванням об'єктивних закономірностей – тих технологічних, економічних, організаційних особливостей об'єкта, вплив на діяльність якого сприятиме рішення;

— цілеспрямованим, тобто точно відповідати цілям, які поставлено перед об'єктом управління, або перед його окремим підрозділом;

— кількісно та якісно визначеним, тобто обов'язково містити конкретні показники і математичні розрахунки щодо результатів здійснення рішення, а також детальний якісний опис тих його аспектів, які не може бути виражено кількісно;

— правомірним, тобто не суперечити чинному законодавству, нормам, стандартам, інструкціям та іншим нормативним документам;

— оптимальним, тобто забезпечувати такий варіант рішення, який відповідав би економічному критерію ефективності – одержанню максимальних результатів з найменшими витратами за дотримання всіх інших аспектів управлінського процесу;

— своєчасним, тобто відповідати заздалегідь визначеним строком підготовки, доведення рішень до конкретних виконавців та контролю за їх виконанням;

— комплексним, тобто врахувати всі аспекти управління;

— гнучким, тобто негайно реагувати на зміни кон'юнктури, економічного оточення;

— повністю оформленим, тобто містити вичерпні визначення конкретних способів здійснення завдання, потрібних ресурсів, строків виконання, складу виконавців, порядку їх взаємодії, правомірності документації.

Шлях до успіху підприємств розпочинається з планування діяльності. Самостійність підприємств у фінансовому плануванні дає можливість за розробки фінансового плану і у процесі його виконання

регулювати розміри доходів і витрат, прогнозувати джерела фінансування, оптимізувати сам процес планування. У кожний проміжок часу співвідношення попиту і пропозиції не є постійним, тому виникає необхідність контролювати рух матеріальних і фінансових ресурсів з початку виробництва і до його завершення, щоб прослідкувати вплив кожного фактора на собівартість продукції і мати можливість управляти цими процесами.

В процесі управління собівартістю важливе місце відводиться бюджетуванню. Функції бюджету полягають у плануванні операцій, що забезпечують досягнення цілей підприємства; координації різних видів діяльності і окремих підрозділів; контролі поточної діяльності; контролі виконання робіт центрами відповідальності; навчанні менеджерів.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин можлива реалізація цілісної концепції управління собівартістю, яка відображала б ступінь реагування управлінського персоналу на мінливі умови функціонування підприємства. Ефективна система управління собівартістю при цьому є гарантом у підтримці керівництва в його діяльності під час реалізації планів.

Планування собівартості продукції на підприємстві має велике значення, тому що дозволяє знати, які витрати будуть потрібні підприємству на випуск продукції, яких фінансових результатів можна очікувати у наступному звітному періоді.

Основними якісними показниками плану за собівартістю продукції є:

— собівартість товарної й реалізованої продукції;

— собівартість одиниці найважливіших видів продукції;

— витрати на 1 гр. товарної продукції;

— відсоток зниження собівартості за техніко-економічними факторами;

— відсоток зниження собівартості порівнюваної продукції.

Метод планування собівартості продукції за техніко-економічними факторами дозволяє враховувати багато факторів, які будуть істотно впливати на собівартість продукції. При цьому методі враховуються такі фактори:

— технічні, тобто впровадження на підприємстві нової техніки й технології;

— організаційні, - вдосконалення організації виробництва й праці на підприємстві (поглиблення спеціалізації й кооперування, вдосконалення організаційної структури управління підприємством);

— зміна обсягу, номенклатури й асортимент продукції, що була випущена;

— рівень інфляції у плановому періоді;

— специфічні фактори, які залежать від особливостей виробництва.

Усі ці фактори в остаточному підсумку впливають на обсяг випуску продукції, продуктивність праці, зміну норм і цін на матеріальні ресурси і відповідно собівартості продукції.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА

СИРОТЮК Г.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ,
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Одним з важливих напрямів ефективної діяльності підприємств є створення оптимальної системи управління витратами, в тому числі і тими, які формуються внаслідок виникнення незавершеного виробництва. В сучасних умовах господарювання важливим і актуальним є наукове обґрунтування методики проведення, оцінки залишків незавершеного виробництва та ефективності перенесення витрат незавершеного виробництва на майбутні періоди.

Варто звернути увагу на той факт, що відповідно до П(С)БО 30, поточні біологічні активи в обліку і звітності розглядаються як незавершене виробництво. Проте тут виникають розбіжності, оскільки в даному стандарті зазначено, що незавершене виробництво є окремим об'єктом обліку для відображення витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

Дослідження сутності складових сучасної облікової системи показало, що незавершене виробництво є об'єктом всіх без виключення видів обліку (фінансового, управлінського та податкового).

До незавершеного виробництва відноситься продукція (роботи, послуги), що не пройшла всіх стадій (фаз, переділів) виробництва, передбачених технологічним процесом, а також вироби, які не укомплектовані та не пройшли випробувань і технічного приймання.

Наявність і обсяг залишків незавершеного виробництва

залежать від тривалості технологічного процесу, його характеру й особливостей продукції, що виробляється.

До незавершеного виробництва у різних галузях народного господарства належать: заготовки (деталі, вузли, агрегати) та вироби, обробка та складання яких ще не закінчені; готові вироби, не повністю укомплектовані і не передані на склад; незакінчені роботи, які виконуються за договорами з підприємствами та організаціями; витрати під озимі посіви, на оранку зябу, підготовку пару, парників і теплиць, а також витрати на закладання садів, ягідників і виноградників у рослинництві; вартість меду для зимової годівлі бджіл; цьоголіток, що залишилися в ставках-зимівниках; яєць, закладених на інкубацію у тваринництві; тимчасово зупинені будівельні об'єкти, а також проектно-розвідувальні роботи з незакінченого будівництва, незакінчений капітальний ремонт будівель, споруд, машин, обладнання, енергетичних споруд та інших об'єктів, що ремонтуються.

Величина витрат незавершеного виробництва впливає на фактичну собівартість готової продукції, виконаних робіт та послуг. Тому для перевірки об'єктивності облікових даних про незавершене виробництво періодично проводиться його інвентаризація за всіма стадіями та переділами технологічного процесу. Перевірка незавершеного виробництва проводиться щомісяця або один раз у квартал шляхом фактичного підрахунку, зважування, заміру.

Важливим моментом є правильна оцінка незавершеного виробництва, так як вона впливає на собівартість продукції. Оцінка залишків незавершеного виробництва здійснюється відповідно до норм П(С)БО 9 «Запаси» за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Виходячи з того, на дату складання балансу доцільно здійснювати переоцінку незавершеного виробництва. Тобто, відображаючи незавершене виробництво у фінансовій звітності, потрібно: визначити первісну вартість незавершеного виробництва, розрахувати чисту вартість реалізації незавершеного виробництва і порівняти первісну вартість незавершеного виробництва з його чистою вартістю реалізації та визначити балансову вартість незавершеного виробництва.

Звідси, залишки незавершеного виробництва і готова продукція в обліку можуть бути оцінені за фактичною собівартістю виробництва або за нормативною (плановою) виробничою собівартістю. Обраний

метод оцінки повинен бути зазначений у наказі про облікову політику підприємства.

Оцінку за фактичною собівартістю використовують у випадках: серійне виробництво з позамовним методом калькулювання, при якому витрати обліковують за партіями-замовленнями; виробництво з попроцесним методом калькулювання. Спосіб оцінки за вартістю сировини, матеріалів, напівфабрикатів відображає витрати, якщо незавершене виробництво – це сировина (матеріали, напівфабрикати), яку тільки передано на виробництво, і яка ще не пройшла переробку. Цей спосіб оцінки простий у використанні, у зв'язку з цим широко використовується підприємствами. При цьому способі вартість незавершеного виробництва відображається у калькуляції собівартості з протилежним знаком.

Спосіб оцінки за нормативною (плановою) виробничою собівартістю використовують, якщо підприємство застосовує метод обліку за нормативними витратами. Суть даного способу полягає в тому, що на початок року складають нормативну калькуляцію собівартості даного виду незавершеного виробництва і протягом року використовують визначену оцінку. Проте, даний спосіб оцінки може викликати недостовірність даних в обліку, а саме: перекручення собівартості продукції, оскільки відхилення суми фактичних витрат від планового рівня буде віднесено на готову продукцію.

Оцінка незавершеного виробництва може здійснюватися за прямими витратами до яких відносять: матеріальні витрати, витрати на оплату праці працівників, що беруть участь в процесі виконання робіт (включаючи відрахування на соціальні заходи), суми нарахованої амортизації на об'єкти основних засобів, що використовуються підприємством при виробництві продукції (робіт, послуг). При використанні даного способу до собівартості незавершеного виробництва не включають загальновиробничі витрати, оскільки їх величину буде розподілено лише за видами готової продукції. Цей спосіб використовують якщо кількість незавершеного виробництва істотно не змінюється протягом кількох періодів.

Підприємство має право, виходячи з організації виробництва, технології та облікової політики, самостійно обирати спосіб оцінки незавершеного виробництва. Точне визначення залишків незавершеного виробництва та їх правильна оцінка має суттєве значення для достовірності калькулювання собівартості продукції.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ

ТЕМИРГАЛІЄВ Р.І., К.ДЕРЖ.УПР., ДОКТОРАНТ,
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИ ПРЕЗИДЕНТОВІ УКРАЇНИ

Міждержавна, наднаціональна або, як її усе частіше називають, супранаціональна регіональна політика Європи має відносно невелику, проте досить насичену історію. Її розвиток через різні об'єктивні та суб'єктивні причини був складним та нерівномірним у динаміці. Почавши формуватись у державах-членах Європейської економічної спільноти з 1957 р., вона постійно набувала все більшого значення. Сьогодні – це один з основних засобів зміцнення економічного та соціального єднання держав-членів Європейського Союзу, спосіб залучення до загальноєвропейського інтеграційного процесу держав Центральної та Східної Європи. Нині у Європі немає держави, де б не визнавалася необхідність проведення регіональної політики. Вона втілена як у національних стратегіях регіонального розвитку, та і у спільній регіональній політиці ЄС, головним завданням якої виступає соціальне єднання держав-членів через зниження дисбалансів у рівнях розвитку регіонів.

Регіональна наднаціональна політика ЄС здійснюється для доповнення і посилення регіональної політики держав – членів ЄС з метою зменшення міжрегіональних соціально-економічних контрастів і збільшення ефективності міжрегіональної інтеграції у масштабах ЄС. Необхідність її обумовлена тим, що економічний простір сучасного ЄС має досить складну структуру, а механізм ринкової конкуренції в його межах може не тільки поліпшувати, а й погіршувати стан окремих регіонів. В основі національної надрегіональної політики ЄС лежать три принципи, які відображають ідеологію європейської інтеграції: партнерство, тобто тісна координація дій між ЄС, національними урядами, регіональними і місцевими органами влади; субсидіарність як одна з основ федералізму; доповнюваність при акумулюванні ресурсів для підтримки регіонів (взаємодоповнення коштів ЄС і національних інвестицій).

Регіональна та структурна політика Європейського Союзу внесла значні зміни до загального уявлення про інтеграційну єдність. Донедавна вважалось, що вищим рівнем міжнародної регіональної економічної інтеграції є політичний союз. Однак

внутрішньорегіональні диспропорції, що виникали внаслідок хвилеподібного руху капіталу територією держав та їхніх внутрішніх регіонів і зумовлена цим нерівномірність соціально-економічного розвитку, поставили питання про внутрішньорегіональну єдність як вищий рівень інтеграції. Більшість дослідників вважає, що політичний союз повною мірою ще не сформувався, а проблема регіональної єдності в Західній Європі існуватиме ще довго, незважаючи на наявність потужного регіонального інструментарію вирівнювання.

Деякі вчені вважають, що регіональна політика, фактично, є напрямом структурної політики, який відображає вплив держави на перетворення економічної структури у просторовому вимірі. Сама ж структурна політика Спільноти сформувалась на початку 70-х рр. XX ст., коли були прийняті перші соціоструктурні директиви (72/159 ЄЕС і 72/163 ЄЕС), а згодом – директива 75/268/ЄЕС про надання спеціальної допомоги для ведення сільського господарства у гірських регіонах та інших відсталих територіях, особливо сільськогосподарського спрямування.

Сьогодні зростання значення регіональної політики пов'язане із зростанням економічних показників у країнах ЄС. Вони проявляються у зниженні рівня безробіття і збільшенні доходу на одного мешканця. Відмінні показники регіонів, що мали місце при вступі і під час створення Єдиного ринку, різна здатність регіонів витримувати конкуренцію, що виникає при поглибленні й розширенні інтеграційних процесів в ході розвитку європейських спільнот, зумовлюють проведення політики зменшення диспропорцій розвитку, яка найчастіше набуває вигляду політики, скерованої на регіони з найбільшими потребами.

У керівництві ЄС вважають, що існування диспропорцій економічного розвитку окремих регіонів Європи – це дуже шкідливе явище, внаслідок якого послаблюється однорідність як окремих держав, так і усієї Спільноти. Воно може спричинити гальмування інтеграційних процесів. Тому прийнято рішення про нівелювання цих диспропорцій шляхом впровадження у життя регіональної та тісно пов'язаної з нею структурної політики. Поняття „регіональна політика" та „структурна політика" дуже близькі, оскільки понад 90% використання коштів, призначених на структурну політику, відповідають цілям регіональної політики.

Управління розвитком регіонів Спільноти спрямоване на досягнення двох основних цілей. Перша ціль – покращення ситуації у т. зв. проблемних регіонах, яких є два типи. Перші – це традиційно

відстаючі регіони, що характеризуються слабо розвиненою промисловістю і виразною орієнтацією на сільське господарство. Зазвичай, це периферійні регіони, з поганою інфраструктурою, слабким розвитком сфери послуг і недостатньою кваліфікацією працівників. Синтетичним показником проблемного характеру таких регіонів є низький рівень ВНП на одного мешканця. Другий тип – це регіони із занепадаючою промисловістю. Раніше вони відігравали важливу роль, проте потрапили у тяжке становище, коли змінилися структура попиту і виробництва та умови конкуренції. Цей тип регіонів характеризується, як правило, невідповідною інфраструктурою, тенденціями до зменшення попиту на вузькоспеціалізовану робочу силу і значними проблемами, що мають місце на території старих промислових об'єктів та житлових масивів. Головним показником проблемного характеру регіону із занепадаючою промисловістю є високий рівень безробіття. Друга основна ціль регіональної політики Спільноти полягає у запобіганні появі нових регіональних диспропорцій як результату структурних змін, що відбуваються у світовій та європейській економіках. Частина з них випливає з самого процесу євроінтеграції, а інші – викликані технічним поступом, змінами суспільної свідомості, суспільних цінностей. Таким чином, головна мета спільної регіональної політики – це зменшення соціально-економічних диспропорцій між найбагатшими та найбіднішими регіонами.

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Веретельник Н.І., старший викладач,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Протягом тривалого часу більшість сільськогосподарських підприємств України перебувають на межі фінансової кризи. Це пов'язане з тим, що покупці, укладаючи угоди про закупівлю продукції, не повідомляють про свої нестабільні фінансові можливості, а постачальники, які одержують попередню оплату за ТМЦ або виконані роботи чи надані послуги, не виконують своєчасно свої зобов'язання. Поряд з цим банківські установи затримують розрахунки за наявних коштів клієнтів, не виконують строки здійснення платіжних операцій, не забезпечують дисципліни розрахунків. У зв'язку з цим українські підприємства практично не

мають можливості нормально функціонувати, тому що накопичуються значні розміри дебіторської заборгованості. Це у свою чергу негативно впливає на фінансову платоспроможність та відтягує кошти з обороту підприємства. Така ситуація може покращитися тільки у випадку своєчасного управління дебіторською заборгованістю.

Питаннями дослідження проблеми займається низка фахівців і вчених з фінансів і бухгалтерського обліку. Так, Л.Є. Алексєєва, О.С.Бондаренко, Ф.Ф.Бутинець, М.Г. Чумаченко, А.М. Черній, Є.В. Дубровська, В.П. Савчук та ін., розглядають питання кредитної політики, яка є запорукою запобігання виникненню неконтрольованої дебіторської заборгованості.

Обґрунтувати конкретні пропозиції щодо створення економічних умов для стабілізації та подолання кризи неплатежів через управління дебіторською заборгованістю.

Дебіторська заборгованість – це елемент оборотного капіталу, сума боргів, що належать підприємству від юридичних чи фізичних осіб. Вона займає значну питому вагу у структурі оборотних активів підприємства. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту та призводить до додаткових витрат підприємства, виникають збитки від безнадійної дебіторської заборгованості. Але зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюють негативно. Виділяють нормальну та прострочену дебіторську заборгованість. Фінансові ускладнення на підприємстві створює наявність саме простроченої заборгованості, тому що підприємство буде відчувати нестачу фінансових ресурсів для виплати заробітної плати, придбання запасів, а також уповільниться обертання оборотного капіталу.

Виникнення дебіторської заборгованості - це об'єктивний процес, який зумовлений існуванням ризиків при проведенні взаєморозрахунків між контрагентами за результатами господарської операції. Проте на її розмір та структуру впливає ряд факторів, які можна поділити на три основні групи:

1) загальноекономічні (зовнішні) фактори (стан економіки в країні, ефективність грошово-кредитної політики НБУ, рівень інфляції, стан розрахунків тощо);

2) галузеві фактори (стан галузі, де працює фірма; динаміка виробництва цього виду продукції та попит на неї);

3) внутрішні фактори (організаційно-правова структура та форма власності підприємства, фінансовий менеджмент підприємства тощо).

Головна мета управління дебіторською заборгованістю в умовах

фінансово-економічної кризи полягає в мінімізації її обсягу та строків інкасації боргу. Абсолютно очевидно, що несплачена сума (наприклад, 10 тис. дол. США) за відвантажену у 2009 р. продукцію не буде дорівнювати цій самій сумі в наступні роки, оскільки активи не мають постійної вартості та зазнають впливу інфляційних процесів, які в умовах кризи збільшуються. Крім того, якщо існує дебіторська заборгованість в іноземній валюті, через нестабільність курсу валюти ризик її несплати значно збільшується.

Таким чином, на сьогодні як пріоритетні напрями управління дебіторською заборгованістю підприємства (особливо в іноземній валюті) можна визначити такі:

1. Організація повного та достовірного обліку дебіторської заборгованості підприємства й перенесення облікових даних до його звітності.
2. Аналіз структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства в попередніх періодах.
3. Визначення кола потенційних дебіторів та суворе планування дебіторської заборгованості підприємства на майбутні періоди.
4. Оптимізація структури дебіторської заборгованості підприємства.
5. Постійний моніторинг дебіторської заборгованості.
6. Визначення можливості застосування кредитної політики щодо окремих покупців продукції та формування її принципів і умов.
7. Прискорення процесу погашення дебіторської заборгованості за допомогою сучасних форм її рефінансування.
8. Здійснення ефективного контролю за формуванням та погашенням дебіторської заборгованості підприємства.
9. Розрахунок розміру резерву сумнівних боргів.

Основною метою аналізу будь-якого аспекту фінансово-господарської діяльності підприємства є виявлення негативних для його фінансового стану тенденцій. Пошук резервів підвищення ефективності діяльності, обґрунтування прийняття управлінських рішень, моніторинг різних аспектів діяльності підприємства, доцільність нововведень. Результати аналізу фінансового аналізу є тим підґрунтям, на основі якого формується фінансова політика підприємства, розробляється сукупність заходів, відбираються відповідні фінансові механізми, необхідні для реалізації поставленої перед фінансовим менеджментом мети.

Аналогічно результати оцінки стану розрахунків підприємства дають можливість виявити недоліки в їх організації та здійсненні, намітити бажаний їх стан, визначити необхідні для цього шляхи удосконалення та заходи, які необхідно застосувати з даною метою,

відібрати з них найбільш прийнятні та доцільні для кожного окремого підприємства і на цій основі розробити комплексну політику управління розрахунками підприємства, яка визначає перспективи покращення їх стану.

Можна виділити такі основні завдання управління розрахунками з метою покращення їх стану:

— зниження частки простроченої дебіторської заборгованості; збільшення коефіцієнта оборотності коштів у дебіторській заборгованості (відповідно зменшується середній період інкасації дебіторської заборгованості) та невелике зменшення коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості або збереження його значення на попередньому рівні; визначення конкретного моменту сповільнення оборотності дебіторської заборгованості шляхом постійного моніторингу змін у політиці оплати рахунків покупцями та замовниками; робота з контрагентами з метою вчасної оплати ними їхніх зобов'язань;

— використання прогресивних форм розрахунків; регулювання обсягу кредиторської заборгованості з метою запобігання погіршення фінансової стійкості та ліквідності підприємства;

— запобігання виникненню кредиторської заборгованості з розрахунків по податках та інших обов'язкових платежах; оптимізація рівнів різних видів кредиторської заборгованості та частки її загального обсягу в структурі капіталу підприємства. Конкретні напрямки, в яких необхідно вдосконалювати стан розрахунків даного підприємства, визначаються, виходячи з розрахованих аналітичних коефіцієнтів та таблиць, що відображають стан дебіторської та кредиторської заборгованостей. Оскільки дебіторська заборгованість є частиною активів підприємства, а кредиторська заборгованість - пасивів підприємства і являє собою короткостроковий позичений капітал, то управління розрахунками і заходи покращення їх стану, що включають відповідно управління дебіторською та кредиторською заборгованостями на підприємстві, є складовою менеджменту оборотних активів та менеджменту оптимізації структури капіталу підприємства.

Наслідки фінансової кризи, що відчувають тим чи іншим чином практично всі суб'єкти господарювання в Україні, вимагають пошуку принципово нових підходів до управління дебіторською заборгованістю підприємств. Комплексне вирішення проблеми оптимізації її структури, а також прискорення терміну її погашення можливе за допомогою диверсифікації покупців продукції, суворого планування заборгованості, постійного її моніторингу та застосування сучасних форм її рефінансування.

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ВІДТВОРЕННЯ ВЕРХНЬОЇ БУДОВИ КОЛІЇ ЗАЛІЗНИЦЬ

ДЕМЧЕНКО М.А., ВИКЛАДАЧ,
ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІКО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТУ

Відтворення основних засобів залізниць є надзвичайно актуальним питанням в умовах прогресуючого старіння їх матеріально-технічної бази та пожвавлення національної економіки, що призводить до зростання попиту на послуги з перевезень вантажів і пасажирів залізничним транспортом.

Стан основних засобів колійного господарства на сьогоднішній день можна вважати незадовільним. Особливо це стосується верхньої будови колії. При розгляді питання підвищення ефективності фінансово-економічного механізму їх відтворення виникає розуміння того, що резерви покращення ситуації слід шукати перш за все в удосконаленні амортизаційної політики.

Суттєвим недоліком в організації економічної роботи з верхньою будовою колії виступає неповна узгодженість технічного обліку даного об'єкта основних засобів у технічному відділі та бухгалтерського обліку.

У технічному обліку інформація про наявність та стан верхньої будови колії є більш деталізованою та повною. Облік ведеться за ділянками, кожна ділянка деталізована по кілометрам, кожен кілометр – по пікетам, тобто в технічному паспорті колії обліковується кожен кілометр колії, кожен стрілочний перевод окремо. У бухгалтерському обліку дані враховуються за міжстанційними перегонами, за ділянками перегонів. Це викликає значні неточності при визначенні первісної (переоціненої) вартості і суми зносу.

Крім того, на практиці можна зустріти такі приклади ділянок верхньої будови колії, коли за даними бухгалтерського обліку об'єкт знаходиться в експлуатації 50 років і більше, але фактично в результаті проведення модернізації створюється майже повністю оновлений об'єкт.

Вищенаведене вимагає розробки концепції життєвого циклу верхньої будови колії як особливого об'єкта основних засобів, яка дає економічно обґрунтоване уявлення про природу і особливості протікання відтворювальних процесів стосовно даного засобу праці.

Переважаюча частка амортизаційних відрахувань у структурі джерел капітальних вкладень в оновлення верхньої будови колії, а також недостатність даних коштів вимагають розробки концепції LRE-менеджменту відтворення верхньої будови колії як системи управління амортизацією даного об'єкта основних засобів з метою забезпечення процесу нормального відтворення.

Удосконалення поняття верхньої будови колії як об'єкта основних засобів дає можливість більш повної інтеграції фінансово-економічної і технічної сфер діяльності структурних підрозділів колійного господарства та уникнення процесу декапіталізації.

Методичні підходи до нарахування амортизаційних відрахувань підлягають перегляду шляхом застосування концепції комбінованого методу амортизації верхньої будови колії, яка поєднує прямолінійний і виробничий методи. Для ділянок, на яких передбачається завершення строку експлуатації внаслідок пропуску нормативної кількості тон брутто вантажу, слід використовувати виробничий метод амортизації. Для ділянок, на яких передбачається завершення строку експлуатації внаслідок закінчення нормативного терміну експлуатації в роках, слід використовувати прямолінійний метод амортизації.

Проблемою є те, що існуючі методи амортизації не враховують інтенсивності використання залізничної колії, маси, швидкості руху поїздів, навантажень на вісь. Перехід на комбінований метод амортизації слід здійснювати для кожної окремої одиниці верхньої будови колії з моменту виконання модернізації чи капітального ремонту.

Загалом варто удосконалювати фінансово-економічний механізм відтворення верхньої будови колії шляхом введення поняття «синхронізаційно-протидеградаційний фінансовий механізм відтворення верхньої будови колії залізниць в умовах переважаючого використання власного капіталу».

Поняття «синхронізація» використовується в значенні приведення процесів зношування верхньої будови колії, накопичення

амортизаційних відрахувань і виникнення потреби в оновленні до такого стану їх протікання, коли певні стадії даних процесів здійснюються у визначеному порядку або послідовності.

Поняття «протидеградаційний» використовується з тієї причини, що в сучасних умовах господарювання залізниць мова про розширене відтворення практично не йде. Постає питання забезпечення принаймні простого відтворення, або ліквідації звуженого відтворення. За умов відсутності коштів на ремонт, модернізацію і заміну основних засобів новими відбувається деградація виробничого потенціалу підприємства.

В основі згаданого удосконалення лежать, серед іншого, доопрацьовані теоретичні підходи до проблем відтворення основних засобів в площині уточнюючої класифікації відтворювальних процесів залежно від напряму руху виробничого потенціалу, а також теоретико-практичні підходи до визначення ефекту від покращення якісного стану верхньої будови колії, що передбачає дослідження впливу запропонованих заходів на зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства.

Ефект від розробки синхронізаційно-протидеградаційного фінансового механізму відтворення верхньої будови колії залізниць має прояв у більш, ніж у трьох основних площинах:

1) у площині комерційної діяльності залізниць – збільшення пропускної і провізної спроможності ліній, що дасть можливість отримати додаткові доходи;

2) у площині експлуатаційної діяльності – покращення якісних показників використання рухомого складу, що призводить до економії експлуатаційних витрат;

3) у множині площин охорони праці залізничників, безпеки життєдіяльності пасажирів та інших людей, екологічної, іміджевої – це зменшення ризиків надзвичайних подій, що має як економічні, так і соціальні результати.

Запровадження згаданого механізму можливе лише за умови використання сучасних засобів обчислювальної техніки та створення відповідного програмного забезпечення.

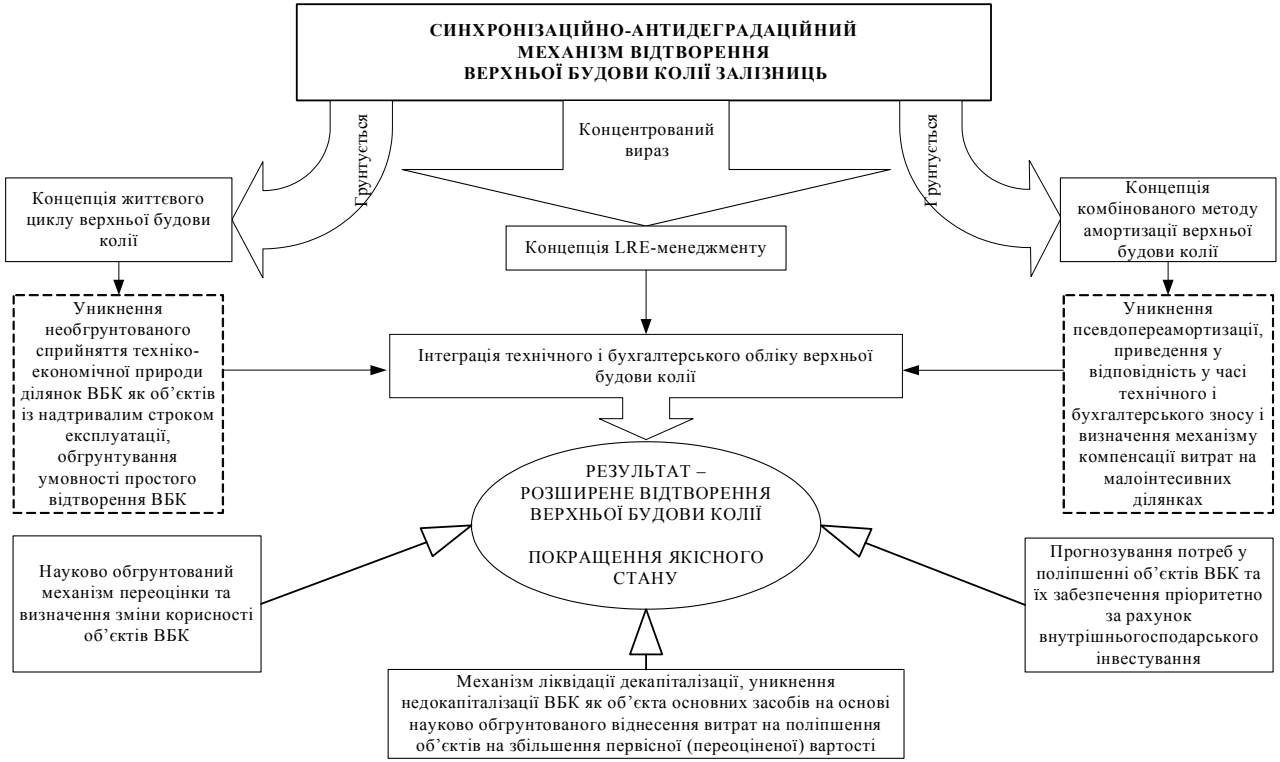


Рис. 1. Удосконалений фінансово-економічний механізм відтворення верхньої будови колії

ДОКУМЕНТУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ З ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ КОМП'ЮТЕРНОЇ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Лега О.В., ст. викладач,
Полтавська державна аграрна академія

Програмний продукт „1С:Бухгалтерія 8.1 для України" включає технологічну платформу „1С:Підприємство 8.1" і конфігурацію (прикладне рішення) „Бухгалтерія для України". Правила ведення обліку налаштовані саме в конфігурації. „1С:Бухгалтерія 8.1 для України" призначена для автоматизації бухгалтерського й податкового обліку, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову й роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включаючи субкомісію), надання послуг, виробництво тощо. Основним способом відображення господарських операцій в обліку є введення документів у конфігурацію, що відповідають первинним бухгалтерським документам. Крім того, допускається безпосереднє введення окремих проводок. Для групового введення проводок можна використати типові операції - простий інструмент автоматизації, що легко й швидко налаштовується користувачем.

Підсистема обліку основних засобів працює з об'єктами, що відповідають бухгалтерському визначенню основних засобів або нематеріальних активів і облік та класифікація яких ґрунтуються на П(С)БО 7. Проте ці об'єкти також перевіряються на відповідність податковому визначенню основних фондів, класифікуються й обліковуються відповідно до п. 8 Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств". Бухгалтерський та податковий облік об'єктів у програмі „1С:Бухгалтерія 8.1 для України" побудований незалежно.

Довідкова інформація про об'єкти основних засобів у програмі зберігається у довідниках і поставлених їм у відповідність регістрах відомостей. Інформація про господарські операції та зміни стану облікових об'єктів відображається у регістрах накопичення. Наочно зберігання довідкової інформації та зв'язки між довідниками і регістрами відомостей представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Зв'язки між довідниками і регістрами відомостей щодо обліку основних засобів у програмі «1С:Бухгалтерія 8.1 для України»

Елементи ОЗ	Інформація про об'єкт	Інформація про параметри обліку
Капітальні інвестиції		
Обладнання	Довідник «Номенклатура»	«Рахунки обліку номенклатури»
Об'єкти будівництва	Довідник «Об'єкти будівництва»	«Об'єкти будівництва організацій»
Основні засоби, введені в експлуатацію		
Основні засоби	Довідник «Основні засоби»	Бухгалтерський облік:
		Початкові параметри: «Початкові відомості ОЗ (бухгалтерський облік)», «Рахунки бухгалтерського обліку», довідник «Способи відображення витрат з амортизації»
		Історія експлуатації об'єкта: «Місцезнаходження ОЗ (бухгалтерський облік)», «Стан ОЗ організацій», «Події ОЗ організацій»
		Податковий облік
		Загальні правила обліку ОЗ: «Відомості про групи основних засобів (ПО)», «Норми амортизації ОЗ (ПО)», довідник «Податкові групи ОЗ»
		Правила обліку конкретного об'єкта: «Початкові відомості ОЗ (податковий облік)», «Рахунки податкового обліку ОЗ», «Податкові призначення ОЗ»

Розглянемо етап надходження на підприємство і приймання основних засобів: облік незавершених капітальних інвестицій у придбання і створення основних засобів та необоротних активів - введення активів в експлуатацію. Відповідно до Інструкції №2911, у конфігурації „1С:Бухгалтерія 8.1 для України" витрати підприємства на придбання і/або створення основних засобів та необоротних активів обліковують за дебетом рахунка 15 „Капітальні інвестиції" (на субрахунках, що відповідають видам необоротних активів) доти, доки відповідний об'єкт не буде введено в експлуатацію. Багатовимірний аналітичний облік ведеться за окремими об'єктами капітальних

вкладень (на рахунках 1521, 1531 - витрати за об'єктами у довіднику „Номенклатура", а також за партіями і складами), на рахунках 15.1, 1522, 1532 - витрати за об'єктами будівництва (монтажу) і за статтями витрат (оборотно).

При передачі необоротних активів в експлуатацію витрати списуються з кредиту рахунка 15 у дебет відповідних субрахунків (для рахунка 152 - у рахунок 10, для рахунка 153 - у рахунок 11, для рахунка 154 - у рахунок 12, для рахунка 15.1 - у рахунок 10.3). У результаті формується первісна вартість активів. Аналітичний облік на рахунках 10, 11, 12 у конфігурації „1С:Бухгалтерія 8.1 для України" ведеться у розрізі субконто „Основні засоби". Для об'єктів, за якими ведеться облік за кількістю і сумою, використовується субконто „Номенклатура".

У програмі „1С:Бухгалтерія 8.1 для України" на етапі обліку капітальних інвестицій для об'єктів інвестування використовують поняття „обладнання" і „об'єкт будівництва". У програмі використовується до певної міри неакуратна термінологія - під обладнанням маються на увазі активи, витрати на придбання яких проходять через рахунок 1521 і рахунок 1531.

Надходження основних засобів відображаємо документом „Надходження товарів та послуг". На його основі формується „Введення в експлуатацію", який є підставою для зарахування на баланс основних засобів, його можна роздрукувати з форми документа. Документ використовується з операцією Устаткування. На закладці Бухгалтерський облік зазначають підрозділ, матеріально – відповідальну особі, рахунок обліку і параметри нарахування амортизації: рахунок нарахування амортизації; спосіб нарахування; термін корисного використання. На закладці Податковий облік вказано, що об'єкт, який вводиться, слід обліковувати як виробничі основні засоби, рахунок обліку в податковому обліку – основні засоби, облік по групах, податкове призначення (господарська діяльність, амортизується), податкова група. На обох закладках встановлено прапорці, що показують необхідність нараховувати амортизацію.

Придбані раніше комплектуючі передаємо у монтаж з оформленням документа „Передача устаткування в монтаж". У табличній частині цього документа перераховуються всі необхідні комплектуючі, а в шапці - „об'єкт монтажу", на який списуються ці матеріали (комплектуючі).

„1С:Бухгалтерія 8.1 для України" забезпечує вирішення всіх завдань, поставлених перед бухгалтерською службою підприємства

щодо обліку основних засобів. При цьому, кількість форм за умов автоматизації обліку є меншою, що підвищує оперативність обробки документів та знижує ймовірність помилок оформлення і реєстрації.

Таким чином, автоматизована форма бухгалтерського обліку є доцільною при використанні її на підприємствах, оскільки завдяки автоматизації скорочується час на оформлення різних документів, які не потребують великих місць для зберігання. Масиви документів з обліку основних засобів при його автоматизації є значно меншим за збереження комплектності реквізитів, якості документів, прискорення розрахунків та обробки. До того ж, правильний вибір засобів автоматизації та програмного забезпечення дозволяє легко і миттєво адаптувати роботу бухгалтерії до правових норм, які часто змінюються.

Література.

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996-ВР // http://www.zakon.rada.gov.ua.

2. Івахненков С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес, 2003. – 349 с.

3. Криворучко Н.Є., Шолота М.Г. Актуальні питання при автоматизованій системі обліку // http://www.rusnauka.com.; 4. http: // www.1c.ru. v8.1c.ru.

ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ

БАЛЮК В.А.,* ЗДОБУВАЧ,
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ

Перехід від фінансування загальнообов'язкового державного соціального страхування через систему податків до системи внесків має принципове значення, оскільки поняття «соціальний податок» та «страхові внески» різняться як за соціально-економічною природою, так і за роллю і призначенням у соціальному захисті.

Головним джерелом фінансування витрат на здійснення загальнообов'язкового державного соціального страхування у

* *Науковий керівник – Аранчій В.І., к.е.н., професор*

законодавчих актах визначені платежі роботодавців та найманих працівників-застрахованих осіб. Ці платежі здійснюються одночасно обома сторонами, крім внесків до Фонду соціального страхування від нещасних випадків, куди відрахування здійснюють лише роботодавці. З переходом до ринкових відносин дедалі очевидною стає необхідність безпосередньої участі працівників у фінансуванні фондів соціального страхування, що дає їм можливість самим впливати на рівень свого соціального захисту в разі настання страхових випадків.

Нова організація системи соціального захисту населення дала змогу зробити перехід від бюджету до страхового принципу фінансування окремих напрямів соціальних видатків, створити нові механізми управління коштами соціального страхування на основі паритетності представників від застрахованих осіб, роботодавців та держави.

Розміри внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування залежно від його виду визначаються Верховною Радою України. Діючим законодавством державне соціальне страхування здійснюється за участі фондів: пенсійного страхування, соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, соціального страхування на випадок безробіття, соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань та поки, що не діючий фонд медичного страхування.

Суб'єкти господарської діяльності, які взяті на облік у відповідних фондах щомісячно при нарахуванні заробітної плати проводять розрахунки внесків роботодавцем та проводять утримання внесків з доходів працівників, у визначені терміни проводять оплату внесків та подають звітність.

З метою посилення контролю за наповнюванням фондів соціального страхування, зменшення витрат на їх обслуговування, повного фінансового забезпечення страхових виплат та враховуючи досвід інших країн Верховною Радою України прийнятий Закон України «Про збір та обмін єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» №2464-VI від 8 липня 2010 року. Цей Закон набирає чинності з 1 січня 2011 року.

Єдиний соціальний внесок поєднав в собі всі внески, які нині сплачують роботодавці й застраховані особи до Пенсійного фонду та інших фондів державного соціального страхування. Тобто платникам потрібно буде сплачувати не чотири соціальні внески, а всього лише один. Суб'єкти господарювання сплачуватимуть його на рахунки територіальних органів Пенсійного фонду, а Державне казначейство

отримані суми перерозподілятиме між фондами державного соціального страхування згідно із встановленими нормами.

Ставки єдиного соціального внеску залежать від класу професійного ризику виробництва. До речі вони не змінилися від розміру чинних нині ставок страхових внесків. Виключенням є страхові внески до фонду страхування від нещасних випадків і професійних захворювань сільськогосподарськими підприємствами.

Усі роботодавці зобов'язані нараховувати єдиний соціальний внесок на заробітну плату найманих працівників. База для нарахування єдиного соціального внеску тепер визначається відповідно Закону про оплату праці.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які обрали спрощену систему оподаткування, нараховуватимуть та сплачуватимуть єдиний внесок на загальних підставах з урахуванням класу професійного ризику.

Із заробітної плати працівників роботодавці утримуватимуть єдиний соціальний внесок. Загальна ставка буде 3,6% (2+1+0,6).

Законом передбачено окремі ставки для окремих працівників на випадок нарахування внесків при тимчасовій непрацездатності; за умови роботи згідно цивільно-правового договору, приватних підприємців (з врахуванням вибору оподаткування).

Найбільш суттєві зміни передбачені законом щодо фізичних осіб – підприємців, у тому числі тих, які сплачують єдиний податок, а також самозайнятих осіб, що не є найманими працівниками чи підприємцями. В обов'язковому порядку вони будуть сплачувати єдиний соціальний внесок за ставкою 34,7%. Якщо ж підприємець добровільно бажатиме брати участь у страхуванні за всіма видами, то відповідно ставка буде 38,11%. Вивчення закону за його статтями викликає потребу у роз'ясненні окремих положень. Маємо надію, що до першого січня будуть відповідні роз'яснення.

Прийнятий Закон наводить роботодавців на роздуми: наскільки єдиний соціальний внесок збільшить чи зменшить грошові витрати по його оплаті?

Суб'єкти господарської діяльності, які не належать до підприємств малого бізнесу, зокрема сільськогосподарські, за нашими розрахунками на незначну суму збільшать соціальний внесок в порівнянні з діючими тарифами на 1.01.2010 року. Це зумовлено збільшенням відрахувань Фонду соціального страхування від нещасних випадків та професійних захворювань на 0,79%. Суб'єкти малого бізнесу, як юридичні так і фізичні особи понесуть значно

більші витрати, адже вони будучи на спрощеній системі оподаткування мали певні пільги і по внесках на соціальне страхування. Виконання вимог цього закону буде сприяти залученню всіх працюючих приймати активну участь у формуванні доходів соціального страхування і повноправно отримувати соціальний захист при настанні страхового випадку. Адже однією із умов страхових виплат є врахування страхового стажу. Закон передбачає нарахування єдиного соціального внеску за ставками з фактичного заробітку (доходу), але не менше нарахування чим з суми мінімальної заробітної плати. Тільки за такої умови буде врахований страховий стаж.

Отже, прийнятий закон забезпечить певні позитивні зрушення у формуванні доходів бюджету фондів соціального призначення. Але щодо бюджету Пенсійного фонду, то його вплив буде не значним. Бюджет Пенсійного фонду вимагає термінового реформування пенсійної системи.

Література.

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 №2464-VI // www.vobu.com.ua.

2. Юрков М. Участь підприємств у соціальному забезпеченні працівника // Бюлетень Міністерства юстиції України – 2006. - №10(60) с. 127-133.

БЮДЖЕТНІ ІНСТРУМЕНТИ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО РОЗВИТКУ

БРОШЕНКО О.В.,* ЗДОБУВАЧ,
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ» УААН

Перехід на ринкові методи господарювання суттєво ускладнив систему виробничих відносин у аграрній сфері вітчизняної економіки. Зазнала істотних змін структура найбільш важливих факторів економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. Домінантне значення в умовах високої динамічної зміни оточуючого середовища набуває фінансова складова економічної діяльності суб'єктів господарювання галузі. В процесі ринкових трансформацій

* *Науковий керівник – Стецюк П.А., д.е.н., ст. науковий співробітник*

відбулося погіршення фінансового забезпечення виробництва та економічного розвитку сільськогосподарських підприємств. В цих умовах особливої актуальності набули питання зовнішнього фінансування, у складі якого чільне місце належить фінансовим ресурсам державного та місцевих бюджетів.

Однак, не маючи достатніх бюджетних коштів, держава має обмежені можливості для фінансової підтримки перспективного зростання аграрного виробництва. Тому існує необхідність пошуку інструментів, які в умовах обмежених бюджетних можливостей дозволяли б ефективно впливати на розвиток вітчизняної аграрної економіки та її основних галузей.

Досліджування наукової літератури свідчить, що питання бюджетної підтримки агарного виробництва та сільських територій є предметом інтенсивних наукових пошуків цілої плеяди вдатних українських економістів-аграрників. Цим питанням присвячені праці П.І. Гайдуцького, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, С.М. Кваши, О.М. Могильного, П.А. Лайка, Ю.О. Лупенко, Б.Й. Пасхавера П.Т. Саблука, П.А. Стецюка, О.М. Шпичака [1-10]. В них викладені теоретичні та практичні вирішення найбільш актуальних питань досліджуваної проблеми.

Одночасно існує необхідність розширення наукового пошуку у сфері бюджетного фінансування аграрного розвитку, актуальність якої зростає в умовах членства нашої держави в СОТ та глобальної фінансової кризи.

Аналіз бюджетної підтримки аграрного виробництва з позиції пошуку інструментів, які дозволяють ефективно використовувати обмежені державні фінансові ресурси та впливати на розвиток і підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Для України сільське господарство є важливим сектором національної економіки, що істотно впливає на динаміку її розвитку. В залежності від стану аграрного сектору економіка може отримати позитивний імпульс для розвитку, або ж загрозу створення кризового потенціалу, який гальмує загальний прогрес. Враховуючи це, в економічній політиці держави йому належить пріоритетне місце.

Бюджетним кодексом України передбачено здійснення державної підтримки підприємств реального сектору шляхом прийняття та реалізації цільових програм. Завдяки їм досягається концентрація фінансових ресурсів, отриманих з різних джерел, на

найбільш актуальних економічних та соціальних проблемах. З огляду на це, у 2007 р. прийнята Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Вона має на меті забезпечення комплексного розвитку сільських територій, який наблизить життя сільського населення до рівня міського; росту конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору; підвищення рівня зайнятості та економічної мотивації сільського населення; створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, збереження навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів, особливо земель сільськогосподарського призначення.

Вирішення цих завдань потребує удосконалення системи державної підтримки і, зокрема, використовуваних бюджетних інструментів реалізації аграрної політики.

На нашу думку акцент має бути зроблений на організаційно-правове забезпечення ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств для збільшення їх вкладу в економіку регіонів та держави в цілому.

Важливими завданнями в цьому контексті є сприяння державних органів реалізації продукції аграрних підприємств на регіональні, міжрегіональні і міжнародні ринки. Мається на увазі те, що нерідко створюються штучні адміністративні бар'єри для сільськогосподарських підприємств, які обмежують їх доступ на товарні ринки. Крім того, існує нагальна потреба посилення антимонопольного захисту малих та середніх товаровиробників, які потерпають від посередників.

Інституційною основою вирішення окресленого кола питань є удосконалення форм та методів взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування з малими і середніми підприємства на території їх компетенції. Цьому сприятимуть заходи, спрямовані на розвиток інформаційної, консультаційної та інноваційної інфраструктури забезпечення виробничої й інвестиційної діяльності.

Нагальним є питання професіонального об'єднання аграрних підприємств та розвиток форм їх саморегулювання і самоврядності, які сприятимуть захисту їх економічних і соціальних інтересів.

Відомо, що більшість сільськогосподарських підприємств не мають достатніх обсягів власних коштів для фінансування інвестиційної діяльності. З метою вирішення цього питання доцільна бюджетна підтримка інвестиційних проектів шляхом надання

бюджетних кредитів та державних гарантій. Пріоритетами в цій сфері можуть бути проекти впровадження у сільськогосподарське виробництво ресурсо- та енергозберігаючих технологій; розвитку зеленого туризму; проекти молодих підприємців та соціально незахищених груп населення; розвитку аграрного підприємництва в депресивних населених пунктах; інноваційні проекти, що мають високий рівень рентабельності.

Таким чином, запропоновані заходи навіть в умовах ресурсної обмеженості бюджетних коштів будуть сприяти посиленню вплив бюджетних інструментів на розвиток аграрного виробництва та соціальної сфери села.

Література.

1. Аграрна реформа в Україні / [П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін.] ; за ред. П. І. Гайдуцького. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.

2. Гудзь О.Є. Сучасний вимір фінансового забезпечення виробничої діяльності агроформувань // Облік і фінанси АПК. – 2008 – №2. – С.8-12.

3. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь) / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 4–18.

4. Державне регулювання розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції АПК в умовах інтеграції України в Світове співтовариство: звіт про науково-дослідну роботу (заключний) / [С. Кваша, О. Гойчук, П. Кроп та ін.]. – К. : НАУ, 2004. – 140 с.

5. Могильний О. М. Регулювання аграрної сфери / О. М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.

6. Лайко П.А. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів // Наукове забезпечення сталого розвитку сільського господарства в Поліссі України. - К.: ТОВ «Альфа», 2004. – С. 111-130.

7. Пасхавер Б.Й. Ціноутворення у фінансовій системі продовольчого ринку / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 29–33.

8. Агропромисловий комплекс України : стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ-аналіт. зб. (вип. 6) / [за ред. П. Т. Саблука та ін.]. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 764 с.

9. Стецюк П.А. Еволюція форм і методів державної підтримки вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників / П. А. Стецюк // Фінанси в процесі реформування агропромислового виробництва; за ред. М. Я. Дем'яненка. - К.: ІАЕ УААН. - 2002. - С. 48-68.

10. Ціноутворення в процесі реформування агропромислового комплексу України (1990-2001 рр.) / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. УААН О.М. Шпичака. – К., 2002. – 498 с.

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ВИРОБНИЦТВА МОЛОКА ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

ВАСИЛІШИН С.І.,* МАГІСТРАНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.В. ДОКУЧАЄВА

В умовах економічної кризи в Україні однією із галузей, яка має позитивні результати функціонування є агропромисловий комплекс. Поруч із цим, запорукою продовольчої безпеки держави та стратегічного розвитку її продовольчих ринків є розвиток молочного скотарства, яке в останні роки знаходиться в переважно занепадаючому стані через низьку рентабельність продукції його виробництва. Зважаючи на це, важливу роль у підвищенні ефективності виробництва молока в Україні займає система його бухгалтерського обліку, аналізу і контролю.

З переходом української економіки на ринкові умови господарювання важливого значення набуває раціональне управління виробництвом, що ставить нові вимоги до інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. За цих умов зростає роль бухгалтерського, а саме управлінського обліку, вивчення стану ведення та удосконалення якого забезпечить найбільш ефективне управління сільськогосподарським підприємствами України.

Одним із шляхів удосконалення діючої методики управлінського обліку виробництва молока є виділення центрів відповідальності, яке забезпечить раціональне поєднання головних функцій управління виробництвом та реалізацією продукції.

Питанням децентралізації управління та управлінського обліку за центрами відповідальності присвячені наукові праці таких вітчизняних вчених-економістів, як В. В. Сопка, М. В. Кужельного, Ф. Ф. Бутинця, П. М. Гарасима,С. Ф. Голова, Л. В. Нападовської, Н. В. Тлучкевич ті інших. Не зважаючи на це, існує низка невирішених теоретичних та практичних питань стосовно методики ведення обліку за центрами відповідальності, що обумовило мету наукового дослідження.

Концептуальною основою побудови управлінського обліку за

* *Науковий керівник – Огійчук М. Ф., к.е.н., професор*

центрами відповідальності є процес децентралізації управління, основою якого є раціональна побудова виробничих підрозділів підприємства, які б несли повну відповідальність за його роботу і звітували про неї керівництву.

З цього приводу А. Д. Шеремет зазначає, що «децентралізація управління вимагає більш формалізованого підходу до організаційної структури підприємства, яка б охоплювала всі структурні одиниці зверху донизу і яка б визначала місце кожної структурної одиниці з точки зору делегування їй відповідних повноважень і відповідальності» [1].

На думку К. Друрі «облік за центрами відповідальності здійснюється за принципом визнання зон індивідуальної відповідальності» [2], що свідчить про важливість обраної підприємством організаційної структури.

Л. В. Нападовська відмічає, що «виділення в структурі підприємства центрів відповідальності дає змогу поєднувати централізоване керівництво з максимальною ініціативою менеджерів структурних підрозділів в інтересах досягнення спільної мети» [3].

Отже, конкретним суб`єктом процесу децентралізації виступає поняття центру відповідальності. Метою створення центрів відповідальності є задоволення інформаційних потреб внутрішнього управління. Він дозволяє оперативно контролювати витрати і результати на різних рівнях управління організації [4].

Сучасна економічна література не містить конкретного тлумачення терміну «центр відповідальності». На основі критичного аналізу наукових робіт вчених нами сформовано наступне трактування змісту терміну «центр відповідальності»: це виробничий підрозділ (сегмент) підприємства, в межах якого приймаються рішення щодо виробництва і руху продукції, формується та надається внутрішньогосподарська звітність і керівник якого несе відповідальність за його роботу перед управлінським апаратом господарства.

Предметом облікової системи центрів відповідальності є факти господарської діяльності структурних підрозділів у частині підконтрольних їм показників.

Виходячи із того, що молочне скотарство містить широко розвинену систему виробничих підрозділів, в межах яких формуються витрати виробництва, то виникає необхідність у здійсненні постійного

контролю за їх виникненням та розміром. Це зумовило виділення в розрізі центрів відповідальності місць виникнення витрат.

Місце виникнення витрат – це функціонально відокремлені дільниці, де споживаються виробничі ресурси, тобто формуються витрати, які підлягають плануванню, нормуванню, обліку і контролю з метою управління ними. Аналітичний облік за місцями виникнення витрат має ієрархічну будову. Це пояснюється тим, що існують різні види місць формування витрат. Вони залежать від специфіки сільськогосподарського підприємства, його виробничого спрямування, структури тощо [5].

Залежно від сфери впливу менеджера класично виділяють чотири типи центрів відповідальності: центр витрат, центр доходу, центр прибутку, центр інвестицій [6].

Враховуючи засади фінансування виробництва продукції молочного скотарства, на нашу думку, виділення центру інвестицій не носить доцільного характеру, оскільки в даній галузі обсяги інвестицій в основний та оборотний капітал незначні за обсягами і суттєвого впливу на облікові показники не мають. На наш погляд, враховуючи специфіку виробництва молока та управління його ефективністю, варто виділити наступні центри відповідальності: центр витрат, центр доходів та центр прибутку.

При цьому, центр витрат акумулює облікову інформацію про рівень та структуру витрат на виробництво молока, а його керівник несе відповідальність за прийнятність цих показників перед керівництвом.

В центрі витрат формується інформація про збут молока за різними каналами реалізації та його внутрішнє переміщення (трансферт) між структурними одиницями господарства. Керівник центру доходів несе відповідальність за формування та облік цих показників.

Центр прибутку синтезує інформацію щодо витрат, доходів та фінансових результатів від виробництва молока і є порівняно автономним, при цьому його керівник несе відповідальність за результати діяльності і оперативно інформує управлінський апарат про прибутковість чи збитковість галузі. Комплексний управлінський облік виробництва молока за центрами відповідальності відображено в рис.1.

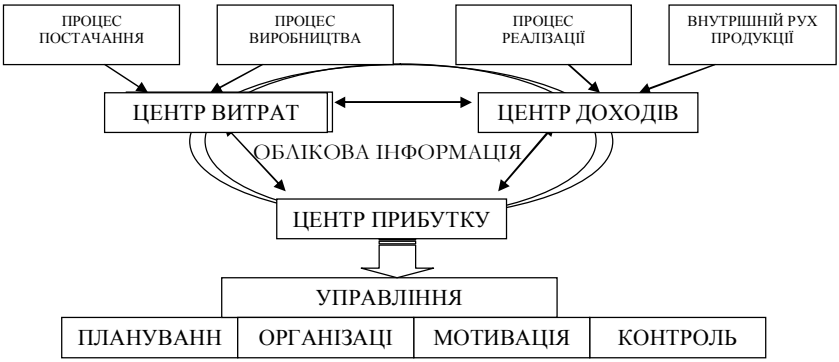


Рис. 1. Система надання облікової інформації про виробництво молока за центрами відповідальності (опрацювання власне)

Неодмінною передумовою ефективного управління підприємством є формування безперервного потоку узагальнюючих показників на усіх його рівнях на основі форм внутрішньої звітності, тобто раціональної системи управлінської звітності, в якій формується оперативна, поточна та перспективна інформація про витрати, доходи й результати діяльності для ефективного управління підприємством і прийняття стратегічних управлінських рішень.

В умовах управлінського обліку за центрами відповідальності система підготовки та подання внутрішньогосподарської звітності є зручною і логічною, оскільки дозволяє контролювати і порівнювати результати роботи різних структурних підрозділів, мотивуючи зацікавлених працівників у поліпшенні якості продукції (рис. 2).

Специфічною рисою сільськогосподарського виробництва є внутрішній обмін продукцією між виробничими підрозділами. У тваринницькій галузі молоко використовується при вирощуванні приплоду різних груп тварин, що спричиняє труднощі у визначенні трансферних цін, за якими відпускатиметься даний вид продукції.

За умов адміністративно-командної економіки на підприємствах діяла методика встановлення внутрішніх фіксованих цін, але за ринкових умов господарювання необхідне її обґрунтоване удосконалення. В основному виділяють три методи визначення трансферних цін: на основі ринкових цін; на основі витрат; на основі договорів. Використання того чи іншого варіанта ціни залежить від

типу центрів відповідальності, конкретних умов діяльності та результатів роботи як центрів відповідальності, так і підприємства в цілому [4] . Найнижча внутрішня трансферна ціна формується при використанні методу ринкової ціни, а найвища – методом повних витрат [7].

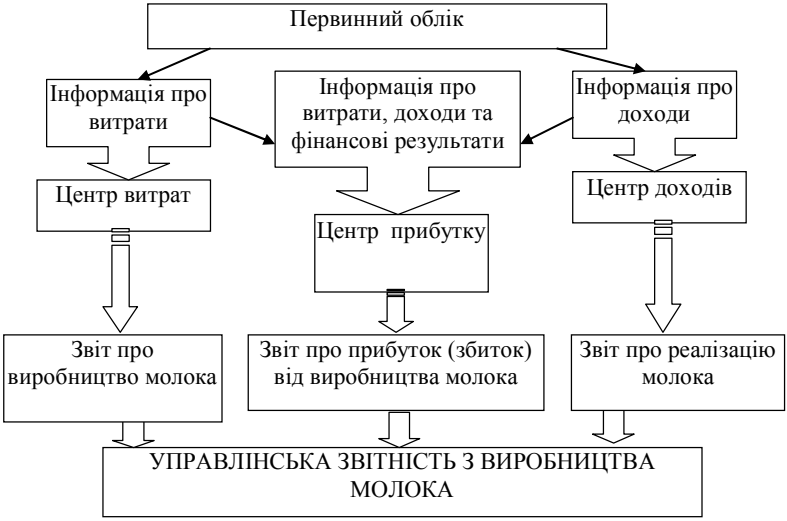


Рис. 2. Система формування управлінської звітності з виробництва молока (опрацювання власне)

На нашу думку, в системі управлінського обліку внутрішнього споживання молока, найбільш доцільним буде застосування ринкових цін як бази для формування трансферних, з огляду на значну нестабільність кон`юнктури ринку молока. Дотримання методики трансферного ціноутворення забезпечить відповідність показників обліку та ситуації в зовнішньому середовищі і дозволить отримати найбільш реальний показник собівартості молока.

В результаті проведеного наукового дослідження ми дійшли до наступних висновків:

1. Зміни в умовах господарювання та криза економіки України зумовлюють необхідність удосконалення інформаційної системи управлінського обліку виробництва молока як головного продукту галузі тваринництва України.

2. Максимізації прибутків та підвищенню ефективності прийняття управлінських рішень щодо виробництва та реалізації молока сприяє процес децентралізації управління, на основі якого формується система управлінського обліку за центрами відповідальності.

3. Поділ підприємства на центри відповідальності дозволяє оперативно контролювати рівень витрат за окремими структурними підрозділами, оцінювати роботу окремих керівників та працівників, що підвищує ефективність управління підприємством на основі релевантної у часі та доречної облікової інформації.

4. В молокопродуктовому підкомплексі, на нашу думку, доцільно виділяти 3 центри відповідальності: центр витрат, центр доходів та центр прибутку, керівники яких несуть відповідальність в межах своїх підконтрольних структурних підрозділів.

5. Запорукою оперативного прийняття управлінського рішення є внутрішньогосподарська управлінська звітність, яка, на нашу думку, має формуватися в кожному центрі відповідальності у вигляді звітів про витрати, доходи та фінансові результати.

6. Проблематика формування системи управлінського обліку виробництва молока за центрами відповідальності є досить актуальною і потребує подальших наукових досліджень.

Література.

1. Управленческий учет. Учебное пособие/А. Д. Шеремет. – М.:Изд. ФБК –ПРЕС, 2000. – 512 с.

2. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет/К. Друри; [Пер. с англ. С. А. Табалиной]. – М., 1997. – 560 с.

3. Л. В. Нападовська. Управлінський облік: Підруч. Для студ. вищ. навч. зак. – К.: Книга, 2004. – 544 с.

4. Н.В. Тлучкевич. Сутність і класифікація центрів відповідальності в сільському господарстві/Облік і фінанси АПК. – 2009.- № 4. С. – 25-29.

5. Т. О. Бондур. Система обліку і контролю витрат сільськогосподарського виробництва за центрами відповідальності /Економіка АПК. – 2007. - № 4. – С. 106-110.

6. Х. Л. Дюкарєва. Концептуальні основи побудови облікової системи центрів відповідальності суб`єктів господарювання/Науковий вісник НЛТУ України – 2008. – Вип. 18.6. – С. 159-168.

7. Ю. П. Майданевич. Бухгалтерський облік і контроль процесу виробництва продукції молочної промисловості: організація і методика: Автореф. дис. к.е.н. /НАУ. – К., 2008. – 20 с.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

ВИСОЧИН С.Л.,* АСПІРАНТ

Страхова галузь є складовою частиною фінансово-кредитного механізму, однією з найважливіших у економічній інфраструктурі країн з ринково-орієнтованою економікою. Інститут страхування забезпечує дієву систему захисту майнових прав та інтересів суб'єктів ринкових відносин, підтримання соціальної стабільності суспільства та економічної безпеки держави, а також є важливим фінансовим інструментом регулювання національної економіки та джерелом акумулювання коштів для інвестування в народне господарство.

Страховий ринок – це сегмент фінансового ринку, що має в своїй основі цілісну систему суспільних, економічних та правових відносин, що виникають між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), продавцями і їхніми посередниками, а також регуляторними органами з приводу формування попиту, пропозиції і ціни на специфічний товар – страховий захист (послуги із страхування та перестрахування) у процесі його купівлі-продажу, у результаті чого здійснюється мобілізація, розподіл і перерозподіл грошових коштів.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків, про що свідчать дані таблиці 1.

Таблиця 1

Активи вітчизняних фінансових установ станом на 2008-2009рр.

Активи на кінець періоду	2008		2009		Темпи приросту	
	млн. грн.	струк-тура, %	млн. грн.	струк-тура, %	відн.	абсол.
Фінан-сових установ в цілому	61668,1	100,0	61017,0	100,0	-1,1%	-651,1
Страхо-вих компа-ній	4930,5	68,00	41970,1	68,8	+0,1%	+39,6

Джерело: *складено автором на основі даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України*

* *Науковий керівник – Ванькович Д.В., к.е.н., доцент*

Динамічний розвиток страхового ринку забезпечують зростання валового внутрішнього продукту, помірні темпи інфляції та поступове підвищення усіх базових макроекономічних показників. Сучасний страховий ринок формується в умовах поступового зростання доходів населення, підвищення рівня платоспроможності, зростання зацікавленості населення у захисті своїх майнових інтересів, збільшення кількості прибуткових підприємств, законодавчого запровадження обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, запровадження системи недержавного пенсійного забезпечення, розвитку ринків фінансових послуг.

Розвиток страхового ринку в Україні гальмують такі негативні чинники: недосконалість системи захисту прав споживачів страхових послуг, велика кількість страхових компаній з низьким рівнем капіталізації, недостатній рівень кваліфікованого кадрового забезпечення страхового ринку, низький рівень страхової культури населення, неспроможність інститутів державного регулювання.

Динаміка основних показників страхової діяльності наведена в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні показники страхової діяльності в Україні, млн.грн.

Показники	2005	2006	2007	2008	2009
Валові страхові премії	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6	20442,1
Валові страхові виплати	1894,2	2599,6	4213	7050,7	6737,2
Рівень валових виплат, %	14,7	18,8	23,4	29,4	33,0
Чисті страхові премії	7 482,8	8 769,4	12 353,8	15 981,8	12 658,0
Чисті страхові виплати	1 546,7	2 326,2	3 884	6 546,1	6 056,4
Рівень чистих виплат, %	20,7	26,5	31,4	41,0	50,0

Джерело: *складено автором на основі даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України*

Дані таблиці свідчать про продовження тенденції до збільшення рівня страхових виплат та про реальне зростання фактичних виплат на фоні зниження показників обсягів страхових премій та виплат за останній рік.

Зростання основних показників діяльності страховиків за 2008 рік вказувало на збереження тенденцій щодо зростання ділової активності у порівнянні з 2007 роком. Проте у другій половині року темпи росту показників діяльності уповільнилися під впливом загальної фінансової кризи.

У сфері страхування пріоритетними заходами є контроль за належним виконанням страховиками зобов'язань за укладеними договорами страхування та перестрахування, недопущення неплатоспроможності страховиків шляхом встановлення вимог до чистих активів, встановлення вимог щодо розміщення коштів страхових резервів, розширення обсягу інформації для розкриття у звітних даних; підвищення прозорості діяльності страхового рику, зокрема, шляхом запровадження складання достовірної та регулярної фінансової звітності згідно міжнародних стандартів та посилення відповідальності за їх невиконання; сприяння прийняттю нової редакції Закону України "Про страхування" та впровадження європейських принципів регулювання страхової діяльності загалом.

Література.

1. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / Ольга Олексіївна Гаманкова ; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.

2. Козьменко О.В. Страхування і страховий ринок: термінологія, законодавство і динаміка розвитку : монографія / Ольга Володимирівна Козьменко. – Суми : Ділові перспективи, 2006. – 68 с.

3. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України – dfp.gov.ua

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

ГРЕЧКО В.М.,* МАГІСТРАНТ,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

Серед основних факторів економічного зростання сільського господарства як стратегічної галузі економіки України важливе місце

* *Науковий керівник – Бобловський О.Ю., доцент*

належить її кредитному забезпеченню. Об'єктивна необхідність та особлива роль кредиту, без якого галузь як товаровиробник не може існувати, зумовлені специфікою його відтворювального процесу. Нині, за умов обмеженості бюджетних коштів, інвестиційної непривабливості аграрного виробництва для інвесторів, орієнтованості кредитних спілок на дрібного позичальника, кредити комерційних банків є єдиним реальним і поки що безальтернативним джерелом покриття потреби сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах.

За останнє століття розвиток банківського кредитування сільського господарства в нашій країні пройшов шлях від директивного розподілу кредиту, який забезпечував близько 40% джерел формування оборотних засобів, до майже повного припинення кредитування галузі при переході до ринкових відносин.

Вивченню багатоаспектних теоретичних і практичних питань кредиту присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед класиків необхідно відмітити дослідження А. Гана, Дж. Кейнса, Дж. Ло, Д. Рікардо, М. Фрідмана, І. Шумпетера, та ін. Кредитні відносини комерційних банків ґрунтовно досліджувалися сучасними вченими, серед яких: Н.Н. Внукова, І.С. Гуцал, В.І. Грушко, А.Т. Головко, О.В. Дзюблюк, М.П. Денисенко, Г.Ф. Жуков, Б.С. Івасів, О.І. Лаврушин, В.Д. Лагутін, А.М. Мороз, С. Мочерний, В.Т. Сусіденко, М.І. Савлук, М.М. Ямпольский та ін. Проблеми кредитного забезпечення аграрного сектора економіки України знайшли своє відображення в працях В.М. Алексійчука, В.Г Андрійчука, О. Є. Гудзь, М.Я Дем'яненка, О.Т Євтуха, Ш.І. Ібатулліна, С.І. Кручка, Д.В. Полозенка, І.П. Чапко та багатьох інших.

Визнаючи важливість і практичне значення напрацювань у теорії та практиці банківського кредиту, можна сказати, що окремі теоретичні, методичні та практичні аспекти залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, мало дослідженими в теоретичному плані є особливості кредитних відносин комерційних банків із сільськогосподарськими підприємствами, а також внутрішні та зовнішні фактори, що визначають розвиток даних відносин. Потребує удосконалення діючий механізм фінансової підтримки підприємств АПК через програму часткової компенсації процентної ставки з державного бюджету. Зростаючий обсяг банківських кредитних вкладень у сільське господарство потребує удосконалення методичних засад визначення ефективності використання сільськогосподарськими

підприємствами кредитів комерційних банків.

Необхідність вирішення зазначених й багатьох інших проблем та розробки науково обґрунтованих пропозицій щодо удосконалення кредитних відносин сільськогосподарських підприємств із комерційними банками, що знаходяться на початковому етапі розвитку, зумовило вибір теми дисертаційного дослідження та її актуальність.

З метою вдосконалення кредитних відносин на мікрорівні, запропоновано визначати ефективність використання сільськогосподарськими підприємствами короткострокових кредитів комерційних банків через показники, згруповані за критеріями оптимальності розміру, оборотності і рентабельності, вартості та строковості кредиту.

З метою удосконалення механізму здешевлення кредитів, як важливого інструменту підвищення доступності банківських кредитів для сільськогосподарських товаровиробників можна визначати розмір часткової компенсації вартості кредиту як різницю між основною платою кредитору за користування кредитними коштами, яка включає відсоткову ставку і комісійні платежі, та фіксованим розміром процентної ставки за кредит.

Кредитні відносини сільськогосподарських підприємств з комерційними банками мають певну специфіку, зумовлену їхнім суб'єктним складом. З огляду на це, їх визначено як економічні відносини, що виникають у процесі здійснення кредитних операцій комерційними банками, спрямовані на забезпечення потреб сільськогосподарських підприємств у кредитних ресурсах на умовах, що враховують базові принципи кредитування й об'єктивні вимоги галузі щодо обґрунтованості строку, обсягу, вартості кредиту, своєчасності його надходження, порядку погашення та сплати відсотків за користування ним.

Незважаючи на суттєві позитивні зміни, банківське кредитування ще не відіграє належної ролі у фінансуванні аграрного виробництва, про що свідчить: непоширеність або недостатнє використання в банківській практиці таких важливих для сільськогосподарських підприємств видів кредиту як довгострокові (понад 5 років), іпотечні, великі, консорціальні, вексельні, овердрафтні, факторингові, лізингові; питома вага кредитних ресурсів, спрямованих комерційними банками в сільське господарство, яка становить 1,7% від ВВП країни, в той час як частка продукції сільського господарства у структурі ВВП перевищила 24%; структура

кредитного портфеля вітчизняних комерційних банків, в якій кредити сільськогосподарським товаровиробникам становили 7,8 – 8,2 %, проти 34,6% - підприємствам промисловості та 34,6% - суб'єктам сфери торгівлі.

Розвиток кредитних відносин комерційних банків з аграрним сектором економіки України визначаються багатьма внутрішніми та зовнішніми факторами, що впливають на формування кредитоспроможного попиту сільськогосподарських позичальників (фінансовий стан, ліквідна застава, страховий захист) та кредитну активність комерційних банків серед підприємств галузі (кредитний ризик, ресурсна й правова база, кредитна політика банку, кредитоспроможність позичальника, стан розвитку банківської системи, грошово-кредитна політика Національного банку України, макроекономічні та монетарні передумови розвитку кредитного ринку). Вплив більшості з них на кредитне забезпечення сільськогосподарського виробництва, при загальній позитивній тенденції до змін, залишається несприятливим.

Сучасні умови реалізації кредитних відносин комерційних банків із сільськогосподарськими підприємствами не відповідають об'єктивним вимогам галузі щодо організації її кредитного обслуговування. Така невідповідність спричинена високою вартістю кредитних коштів; неврахуванням у багатьох випадках об'єктивних можливостей виконання позичальником зобов'язань та відсутністю чіткого узгодження умов кредитної угоди, зокрема вартості та розміру застави, із фінансовим станом підприємства; короткостроковістю кредитних угод, високими вимогами щодо розміру забезпечення та обов'язковості страхового захисту об'єкта застави, який нині є формальним тощо.

Діючий механізм здешевлення кредитів з державного бюджету є ефективним інструментом підвищення їх доступності для сільськогосподарських та інших підприємств АПК. На етапі становлення вітчизняної системи сільськогосподарського кредиту слід подовжити період дії даної державної програми, попередньо її удосконаливши. Програма кредитної субсидії має бути спрямована виключно на сільськогосподарських товаровиробників, для яких доцільно розширити напрямки використання компенсаційних кредитів (розвиток галузі тваринництва, впровадження ресурсозберігаючих технологій, кредитування сільськогосподарських кооперативів із спільного використання техніки, погашення заборгованості за послуги з її ремонту). Розмір часткової компенсації

слід визначати як різницю між платою кредитору (кредитна ставка, комісійні платежі) і розміром фіксованої пільгової ставки за кредит, яка підлягає сплаті сільськогосподарським позичальником.

У створенні вітчизняної системи кредитування сільського господарства основну роль має відігравати держава, яка повинна сприяти наближенню економічних інтересів кредитора і сільськогосподарського позичальника шляхом регулювання та послаблення негативного впливу факторів, які визначають розвиток кредитних відносин.

Література.

1. Сомик А. В. Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування в зарубіжних країнах // Економіка АПК. – 2002. - №8. – С. 136 - 141.

2. Котик А.В. Історичні витоки грошово-кредитних відносин // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК / За ред. П. Т. Саблука. – К: ІАЕ УААН. – Ч.3, 2001. - С. 79 – 82.

3. Шиндирук І.П. Кредитування діяльності сільськогосподарських товаровиробників // Економіка АПК. – 2002. – №10. – С. 89-95.

4. Коваленко В.В. Особливості кредитування підприємств і організацій в сучасних умовах // Фінанси України - 2000 - № 10 – с.84-88.

5. Свиноус І. Проблеми кредитного кооперування особистих селянських господарств // Вісник НБУ. – 2003. – №8. – С. 46-48.

6. Юдин А. Государственное регулирование и кредитование сельского хозяйства у Великобритании и США // Международный сельскохозяйственный журнал, - 1992. - №5. – С. 23-29.

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

ДЕРІЙ І.В.,* АСПІРАНТ,
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Сучасні умови реалізації кредитних відносин в аграрному секторі економіки не завжди відповідають об'єктивним вимогам галузі щодо реалізації її кредитного обслуговування. Функціонування будь-якого підприємства передбачає його розширене відтворення. Для

* *Науковий керівник – Галушко В.П., д.е.н., професор, член-кор. НААНУ*

відтворювального розвитку суттєве значення мають джерела фінансування діяльності суб'єктів господарювання. Але наявні джерела фінансування не забезпечують в достатній мірі потреби підприємств. Загальна оцінка фінансового забезпечення діяльності виробників-аграріїв полягає у тому, що спостерігається:

— високий рівень спрацьованості основних засобів;

— низькорентабельність або збитковість підприємств;

— можливість виникнення фінансових втрат при споживанні дорогих позичених коштів;

— мізерне цільове фінансування аграрного сектора економіки.

Наявні проблеми у фінансовому забезпеченні змушують підприємства шукати нетрадиційні для вітчизняної економіки джерела фінансових ресурсів. До основних нетрадиційних джерел фінансування можна віднести:

— фінансовий лізинг;

— факторингові операції;

— форфейтування;

— агрострахування.

Актуальність розвитку лізингових відносин в Україні обумовлена незадовільним станом матеріально-технічного забезпечення підприємств, найбільше це проявляється в аграрному секторі. З ряду об'єктивних і суб'єктивних причин така форма залучення аграрними підприємствами додаткових фінансових ресурсів має обмежений характер і не відіграє поки що вагомої ролі у підвищенні рівня їх механічної оснащеності. До таких причин відносяться недосконаліть законодавства про лізинг, монопольне становище лізингодавців на ринку лізингових послуг, слабке фінансово-економічне становище багатьох аграрних підприємств, їх неспроможність своєчасно та в повному обсязі сплачувати лізингові платежі, висока вартість лізингових угод, яка пропонується рядом лізингових компаній [3, с.67].

Суть факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів їхні платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80-90% вартості від фактурованих поставок та сплати решти частини за вирахуванням комісійних і процентів за кредит у суворо визначені терміни незалежно від надходження виручки від покупців. В умовах значного рівня заборгованості українських підприємств важливо розвивати даний вид фінансового забезпечення, однак цього не відбувається.

Форфейтування є юридично найпоширенішим засобом

рефінансування комерційного кредиту. Переваги його, особливо для сільськогосподарських підприємств-експортерів, пов'язані, у першу чергу, із повним перенесенням валютних, комерційних, політичних, переказних та інших видів ризику на форфейтера (банк), що робить форфейтування найкращим видом кредиту для продавця [1, с.51].

Одним із важливих, технічно та економічно доцільних механізмів фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств, які стимулюють їх до активного управління своїми фінансовими ризиками є агрострахування. В умовах значних аграрних ризиків важливе значення має державна підтримка страхування, яка надається Фондом аграрних страхових субсидій шляхом надання страхової субсидії у розмірі 50 % від вартості страхових премій (внесків), страхової франшизи при комплексному та індексному страхуванні сільськогосподарської продукції, а також страхуванні капітальних активів [2, с.150]. Але сьогодні національний страховий ринок України в аграрній сфері залишається найменш розвинутим. До основних проблем налагодження ефективної системи агрострахування в Україні належать: відсутність закону, який би регулював відносини між страховими компаніями і сільгоспвиробниками, відсутність захисту споживачів послуг агрострахування, недостатня проінформованість аграріїв про різні функціональні та операційні аспекти, проблеми з перестрахуванням ризиків, відсутність механізмів ефективного використання страхових коштів.

На наш погляд, найбільш цікавим і повчальним для України буде досвід Канади, Іспанії, Франції, де групи (агентства), що займаються управлінням системою агрострахування, забезпечують її ефективне функціонування та взаємодію всіх ланок цього процесу.

Зараз Міжнародна фінансова корпорація (IFC) за фінансування Канадського агентства з міжнародного розвитку (CIDA) впроваджує Проект розвитку агрострахування в Україні.

Однак функції Агентства та підходи до управління його діяльністю поки що не розроблені, не визначені також видатки, пов'язані з його роботою [2. с. 148].

Отже, для ефективного відтворювального розвитку у сільськогосподарських підприємств виникає необхідність в залученні нетрадиційних для вітчизняної економіки джерел фінансових ресурсів. Але для цього потрібно в першу чергу, досконально вивчити досвід країн, де вже застосовується даний інструмент (механізм) залучення фінансових ресурсів, а по-друге, створити необхідний механізм акумуляції та активізації коштів і відповідну законодавчу базу.

Література.

1. Гудзь О.Є. Фінансово-кредитна інфраструктура аграрної сфери України / О. Є. Гудзь // Екномiка АПК. – 2009. – №6. – С.59-63.

2. Гутко Л.М. Досвід державної підтримки страхування ризиків сільськогосподарського виробництва // Економіка АПК. – 2009. - №10 -С. 147 – 152.

3. Плетенецька С.М. Лізинг як джерело фінансування АПК//Вісник.Економіка.-2009.-Вип. 54.-С.67-69.

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

ЄРМАКОВА М.В.,* СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

У сільському господарстві України фермерські господарства виступають окремою організаційною формою, які створюються та функціонують на підставі Закону України «Про фермерське господарство».

Фермерські господарства є суб'єктами малого підприємництва, роль яких у ринковій економіці має важливе значення. Вона полягає у тому, що мале підприємство насичує ринок товарами та послугами, оперативно реагує на зміни кон'юнктури, надаючи ринковій економіці необхідної гнучкості, розв'язує проблему зайнятості, створюючи додаткові робочі місця, сприяє послабленню монополізму та розвитку конкуренції.

Фермерське господарство – це особливий вид аграрного формування, який слід розглядати, як товарне, високоорганізоване господарство з високою агрокультурою виробництва.

У 2008 році в Україні налічується понад 42 тис. фермерських господарств (з них близько 1,2 тис. у Харківській області), що порівняно з 1995 роком становить ріст 22%. Площа сільськогосподарських угідь, що знаходяться в розпорядженні фермерських господарств зросла проти базового періоду у 5,5 разів. Питома вага фермерських господарств, які мають у своєму складі до 50

* *Науковий керівник – Веретельник Н.І., старший викладач*

га сільськогосподарських угідь – найбільша і складає 65%. У 10 разів збільшилось виробництво валової продукції у зіставних цінах (таблиця 1) [1, 2].

Частка фермерських господарств серед сільськогосподарських підприємств України складає 74% станом на 2008 рік. Це обумовлює актуальність вивчення форм обліку, що застосовуються у фермерських господарствах.

Розглянуті нами матеріали по фермерським господарствам Харківської області свідчать про те, що більшість з них застосовують меморіально-ордерну форму обліку.

Таблиця 1

Основні показники розвитку фермерських господарств України за 1995-2008 роки

Показники	1995	2000	2005	2008	2008р. у % до 1995 р.
Кількість господарств, од.	34778	38428	42445	42446	122
Площа угідь у користуванні, тис. га	786,4	2157,6	3661,2	4327,8	550
Припадає на господарство, га	22,61	56,15	86,26	101,96	451
Валова продукція у цінах 2005 р., млн. грн.	583,3	1308,5	3424,6	5921,4	1015
Валова продукція у % до загального обсягу в Україні	0,6	1,7	3,7	5,7	Х

Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, що затверджені наказом Міністерства аграрної політики від 02.07.2001р. № 189, фермерам надано право вибору у методиці ведення обліку за простою чи подвійною системою за такими формами: проста форма обліку (без використання подвійного запису), спрощена форма (з використанням подвійного запису), облік за спрощеним Планом рахунків для суб'єктів малого підприємництва, облік за типовим Планом рахунків.

Таким чином фермерські господарства у більшості випадків не дотримуються Методичних рекомендацій і не використовують просту

та спрощену форми обліку, що є нераціональним.

Застосування тієї чи іншої форми обліку в основному залежить від розмірів господарства, спеціалізації, забезпеченості фінансовими і матеріальними ресурсами.

В економічній літературі в якості критерію при виборі форми обліку пропонується врахувати виручку від реалізації, величину земельної площі та інші параметри [3,4]. Проте ми погоджуємося з пропозицією к.е.н Костецького Я.І., який пропонує до критерію вибору форми обліку включати не виручку від реалізації, а обсяг валової продукції, тому що не вся вироблена продукція реалізується одночасно, а тому це викривлює параметри цього критерію [5].

Фермерським господарствам з площею ріллі до 50 га доцільно використовувати просту форму обліку без застосування бухгалтерських рахунків. Для господарств з площею ріллі від 50 до 100 га – спрощену форму із дотриманням принципу подвійного запису і господарств більше 100 га – спрощену, меморіально-ордерну, журнально-ордерну, автоматизовану із застосуванням спрощеного Плану рахунків.

З часу становлення фермерських господарств як організаційної форми проблемам їх обліку присвячено праці багатьох вчених Ф.Ф.Бутинця, В.Б.Моссаковського, В.Г.Лінника, М.Ф.Огійчука, Л.К.Сука та інших. Загалом розв'язані проблеми основ організації обліку, варіативності застосування форм і способів його ведення, аналітичного обліку витрат і доходів, складання звітності тощо.

Враховуючи те, що Методичні рекомендації прийняті тоді, коли ще не було чітко розмежовані фермерські та особисті селянські господарства, окремі їхні положення вимагають перегляду та уточнення. Це стосується застосування фермерськими господарствами простої і спрощеної форми обліку.

Тому необхідно переглядати методичні складові фермерського обліку. Як зазначають більшість дослідників, облік у фермерських господарствах поки що знаходиться на низькому рівні, тому що здебільшого фермери не ведуть облік по виконаних обсягах доходів і витрат, продають свою продукцію на ринку, видаючи її за вирощену в особистому господарстві, доходи від продажу якої не оподатковуються, змішують особисті і виробничі доходи, відображають в обліку не всі господарські операції.

За таких умов необхідно передбачити напрями подальшого розвитку обліку у фермерських господарствах, що передбачає не

тільки адекватне відображення діяльності, але і обґрунтовану систему заходів поліпшення самого облікового механізму. Така система повинна враховувати кілька важливих позицій: рівень методологічного забезпечення, систематизацію фінансових відносин та їх категорій, оцінку ресурсів, урахування потреб управління, обслуговування вимог оподаткування, кваліфікацію облікових кадрів.

Результати наукових досліджень і практика розвитку фермерського обліку дають підстави стверджувати, що він повинен відповідати таким вимогам: враховувати специфічні особливості організації і ведення фермерського господарства; характеризуватися простотою, однотипністю, зрозумілістю у побудові регістрів за формами та видами; мати комплект бланків документів; формувати необхідні дані для виробничих і управлінських рішень.

Література.

1. Сільське господарство України за 2008 рік: Статистичний збірник / Київ, 2009.

2. Статистичний щорічник Харківської області за 2008 рік / Харків, 2009.

3. Облік у селянському (фермерському) господарстві. Посібник. За ред. М.Я. Дем'яненка. – К.: ІАЕ, 2001. – 403 с.

4. Радченко О.Д., Тростенюк Д.Г. Удосконалення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах / О.Д.Радченко, Д.Г. Тростенюк // Економіка АПК. – 2005. – №12. – С. 96-101.

5. Костецький Я.І. Удосконалення системи обліку у фермерських господарствах / Я.І. Костецький // Облік і фінанси АПК. – 2007. – №11-12. – С. 95-97.

СУЧАСНИЙ СТАН АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ М'ЯСНОГО ПТАХІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

ЗАБОЛОТНИЙ В.С.,* АСПІРАНТ,
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Світове виробництво м'ясопродуктів птиці останніми роками

* *Науковий керівник – Кирилюк О.Ф., к.е.н.*

значно зросло. На сучасному етапі розвитку світової економіки м'ясо птиці являється одним з основних, порівняно недорогих джерел надходження білкових продуктів харчування для населення.

В нашій державі досить сприятливі агрокліматичні умови для розвитку агропромислового комплексу (АІЖ) в цілому та м'ясного птахівництва зокрема.

Протягом останніх років галузь виробництва м'ясопродуктів в Україні помітно активізувалася за рахунок збільшення платоспроможного попиту в умовах ненасиченості ринку.

М'ясне птахівництво відіграє особливу роль як в агропромисловому комплексі так і в народному господарстві України в цілому. Воно забезпечує населення країни дієтичними висококалорійними продуктами харчування, які за поживністю переважають більшість продуктів харчування. Так, у м'ясі курей та індиків міститься до 23 % протеїну і 17—24 % жиру, у м'ясі качок і гусей — відповідно 23— 34 % і 16—46 %. У 100 г м'яса міститься 30-40% добової потреби у білках, необхідних для дорослої людини [1,88].

В сучасних умовах розвитку ринкової економіки України гостро постає питання формування нових аналітичних підходів до забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції птахівництва, зокрема його м'ясного напрямку. Причиною цього є кардинальні зміни, що відбулися у вітчизняній економіці за останні два десятиліття, а саме: перехід від адміністративно-планової до ринкової моделі економіки, вихід на вітчизняний ринок іноземних виробників, розвиток експортно-імпортних товарно-грошових потоків та інше.

В умовах вступу України до СОТ основоположним елементом у забезпеченні конкурентоспроможності продукції м'ясного птахівництва є підвищення її якості. Вихід на світові ринки неможливий без одержання вітчизняними підприємствами сертифікатів відповідності світовим стандартам якості.

Проблема підвищення якості товарів, робіт, послуг є досить складкою та багатогранною, її ефективне розв'язання можливе лише за умови, що всі учасники виробничого процесу не тільки переймуться прагматичним боком цієї справи, але й сформують нову, сучасну систему поглядів, розвиватимуть і вдосконалюватимуть систему управління якістю. [2, 43]

Нижче наведемо основні стандарти якості що діють на даний момент у Євросоюзі та світі.

Таблиця 1

Стандарти якості в м'ясопереробній промисловості ЄС

Нормативний документ	Країни в яких, діє	Цілі
HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point) - стандартизація якості процесу виробництва продуктів харчування	Весь світ. Рекомендовано в якості стандарту для процесу переробки сільськогосподарської продукції	Вивчення можливих ризиків пов'язаних з проблемами безпеки продукції. Виявлення шкідливих організмів які містяться в продуктах харчування. Перевірка проходить відповідно із документуванням всіх етапів
Захищене призначення походження (PDO)	Країни ЄС, розроблена за сприяння комісії ЄС	Гарантувати споживачам якість продукції
Захищена географічно інформація (PGI)	Країни ЄС, розроблена за сприяння комісії ЄС	Гарантувати споживачам якість продукції
Традиційний документ гаранту (TSG)	Країни ЄС, розроблена за сприяння комісії ЄС	Гарантувати споживачам якість продукції
ISO 9001:2000	Весь світ	Аналіз системи управління якістю
GlobalGAP	Країни ЄС	Вдосконалення рівня безпеки продукції шляхом моніторингу системи управління якістю відповідно до євростандартів
Q&S	Німеччина та решта країн ЄС	Показати рівень системи управління якістю, дослідити всі етапи постачання починаючи з вироб-ництва продукції до кінцевого споживача, гарантувати дотри-мання стандартів
BRC Світовий стандарт	Великобританія, країни ЄС, інші країни світу, трейдерні компанії	Гарантувати дотримання мінімальних стандартів, показати рівень системи управління якістю, системи аудиту на переробних підприємствах
Міжнародні стандарти продовольства (IFS)	Країни ЄС, інші країни світу, трейдерні компанії	Гарантувати дотримання мінімальних стандартів, аудиту на переробних підприємствах

Якість продукції є найважливішою умовою ефективного входження на рийок м'яса птиці як вітчизняний так і світовий.

Отже ми бачимо, що питання якості продукції м'ясного птахівництва гостро постало перед вітчизняними виробниками Для виходу українських підприємств на світовий рийок досліджуваної продукції просто необхідно привести якість своїх товарів у відповідність до світових стандартів.

В нашій державі існуюча на сьогодні система аналітичного забезпечення не дає повного уявлення про якість продукції м'ясного птахівництва. Особливо на початкових стадіях виробництва.

Головною причиною цього є те, що вітчизняна система аналітичного забезпечення базується на застарілій формі первинного обліку господарських операцій. Регістри первинного обліку, що використовуються в Україні універсальні для всього агропромислового комплексу. Одні і ті ж самі облікові регістри (наприклад щоденник надходження сільськогосподарської продукції, акт оприбуткування приплоду тварин та інші) однаково застосовуються в усіх галузях сільського господарства.

Головним недоліком використання цих застарілих форм первинного обліку у м'ясному птахівництві є те, що інформація про якість відображається лише на стадії виходу кінцевої продукції, тобто неможливо задокументувати якість на всіх стадіях виробництва, як того вимагає система стандартизації НАССР.

Тобто ми бачимо, що без належним чином вдосконаленої системи первинного обліку та аналітичного забезпечення управління якістю продукції, що досліджується вихід вітчизняних підприємств на світові ринки значно ускладнюється.

Крім того якість є ключовим критерієм конкурентоспроможності ще й на внутрішньому ринку. Коли споживач буде впевнений, що вітчизняна продукція не поступається за якістю імпортній, а її ціна нижча, звичайно такий споживач надасть перевагу саме вітчизняній продукції.

Підвищення рівня аналітичного забезпечення управління конкурентоспроможністю м'ясного птахівництва дозволить наситити український ринок якісною вітчизняною продукцією , зменшити імпорт та збільшити рівень експорту даної продукції, що в свою чергу призведе до зростання валютних надходжень на територію України, що позитивно позначиться на стабільності вітчизняної економіки в цілому.

Таким чином ми бачимо що якість є ключовим елементом

забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на українському так і на світовому ринках, рівень якості значною мірою залежить від рівня її аналітичного забезпечення. Тобто вдосконалення останнього приведе до підвищення конкурентоспроможності продукції.

Література.

1. Петров В. М./«Організація та шляхи підвищення ефективності виробництва яєць» // Вісник ХНАУ ім. Докучаєва. Серія "Економіка АПК і природокористування". -2007.- С. 88.

2. Дикань В.// Управління якістю як фактор конкурентостійкості підприємства// Економіка України №1, 1996.- с. 43-47.

3. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия / Ю.Б. Иванов, А.М. Тищенко, Н.А. Дроботько, О.С. Абрамова. - Харьков. Издательство ХНЗУ, 2004. - 256 с

4. Корсун Т.А. Формирование конкурентоспособных предпринимательских структур/Известия ИГЭА №5(61) 2008. – с.9-11.

5. Мармуль Л.О, Аверчева Н.О. Економічна ефективність в галузі птахівництва //Таврійський науковий вісник.- Випуск 16, - Херсон.- 2000. – С. 142-145.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ЦІЛЬОВОГО ФІНАНСУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ковальова О.П.,*магістрант,
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

В умовах економічної кризи, високої вартості кредитів та низького рівня рентабельності виробництва великого значення набуває державна підтримка розвитку галузей національної економіки.

Аграрні підприємства України в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів найперші потребують бюджетних коштів, які повинні забезпечити підтримку галузі та вихід її на якісно новий рівень розвитку.

Бюджетна підтримка розвитку аграрних підприємств здійснюється через механізм цільового фінансування, наукове

* *Науковий керівник – Шев`якова Т.П., к.е.н., доцент*

обґрунтування та удосконалення якого є одним із головних інструментів розвитку сільського господарства. Однак, зростання обсягів цільових надходжень за програмами підтримки АПК не завжди супроводжується зростанням обсягів виробництва, що викликає потребу у вивченні питань бухгалтерського обліку та контролю коштів бюджетного фінансування.

Проблематиці теоретичного визначення та удосконалення обліку цільового фінансування в АПК присвячені праці таких вітчизняних вчених-економістів, як П. Гайдуцького, М. Дем`яненка, В. Пархоменка, В. Завгороднього, В. Єфіменка, В. Сопка, В. Жука, В. Гавриленко, Л. Суліменко, Л. Гуцаленко та багатьох інших. Не зважаючи на велику кількість наукових публікацій, деякі питання проблематики та удосконалення обліку цільових надходжень є актуальними для наукових досліджень.

Методологічні засади формування в обліку інформації про цільове фінансування сільськогосподарських підприємств визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [1], в якому використовується термін «цільове фінансування», при цьому конкретного визначення даної дефініції стандарт не містить.

На думку В. Гавриленко, цільове фінансування – це забезпечення підприємств грошовими коштами з визначених джерел на конкретні цілі. Кошти цільового фінансування і цільових надходжень витрачаються в суворій відповідності до встановлених кошторисів [2].

Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» визначає державну допомогу як захід уряду, розроблений для надання економічних пільг, визначених конкретно для одного суб`єкта господарювання або групи суб`єктів господарювання, які відповідають певним якісним критеріям [3].

Головною проблемою, з якою стикаються працівники бухгалтерій аграрних підприємств є відсутність чіткого нормативного документу, який відображав би методику формування в обліку інформації про суми отриманих бюджетних коштів.

З цього приводу Л. Суліменко та Ю. Зима зазначають, що «досвід регламентації обліку державної фінансової підтримки в інших Україні, Росії та Білорусі та міжнародному обліку, вказує на необхідність вдосконалення нормативного забезпечення обліку

бюджетної підтримки в Україні, зокрема, на розробку та затвердження методичних рекомендацій, які б розкривали питання, пов`язані з обліком та контролем державного фінансування (цільового фінансування, державної допомоги) на сільськогосподарських підприємствах» [4].

Л. Гуцаленко пропонує «розробити та ввести П(С)БО «Цільове фінансування», яким будуть регламентуватись основні положення та особливості відображення в обліку дотацій та субсидій, зокрема для сільськогосподарських підприємств» [5].

Ми підтримуємо думку Л. Гуцаленко, оскільки введення вищеназваного П(С)БО спростить роботу бухгалтеру по відображенню коштів бюджетної підтримки АПК з огляду на їх збільшення в майбутньому, про що свідчить Програма розвитку українського села на період до 2015 року, яка затверджена постановою Кабінету міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158.

Одним із важливих проблематичних питань обліку державної підтримки є врахування вимог податкового законодавства України. При врахування цього аспекту В. Гавриленко висловлює думку, що «раніше асигнування з бюджету у вигляді субсидій (дотацій), надані окремим підприємствам і організаціям окремих галузей у податковому обліку являли собою дохід від позареалізаційних операцій. А для відбиття в декларації ДПАУ прирівнювало їх до безповоротної фінансової допомоги. Це невірно, адже за економічною суттю субсидії (дотації) не вписуються у визначення з п. 1.22.1 Закону про прибуток і тому не повинні обкладатися податком на прибуток» [2].

Ми також вважаємо, що підприємства, які отримали суму цільового надходження з бюджету не повинні відображати його в складі валового доходу, що буде суперечити концепції такої підтримки аграрного товаровиробника.

Кінцевим результатом організації системи бухгалтерського обліку і підставою для прийняття управлінського рішення керівництвом підприємства є фінансова звітність.

На сьогоднішній день перелік фінансових звітів не передбачає відображення інформації щодо надходження і використання коштів державної підтримки, що не дає змоги на інституційному рівні контролювати процеси цільового фінансування підприємств.

На нашу думку, у Примітках до річної фінансової звітності необхідно виділити окремий розділ «Кошти цільового фінансування»,

який би передбачав формування облікової інформації щодо виділених державним бюджетом коштів та каналів їх використання у господарській діяльності, враховуючи перелік бюджетних програм, оскільки даний розділ буде джерелом інформації для подальшого контролю використання бюджетних асигнувань на всіх рівнях управління.

В результаті наукового дослідження теоретичних та практичних аспектів обліку цільового фінансування аграрних товаровиробників ми дійшли наступних висновків:

— на сьогоднішній день практично відсутня нормативно-правова база з регулювання бухгалтерського обліку державної підтримки АПК. В цілях удосконалення обліку цільових коштів ми пропонуємо розробити та затвердити Положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Цільове фінансування»;

— враховуючи вимоги податкового законодавства, вважаємо суперечливим визнання сум цільових бюджетних коштів валовими доходами, що підлягають оподаткуванню, оскільки це заперечує їх економічну суть ;

— з метою удосконалення фінансової звітності, зокрема стосовно формування інформації щодо коштів цільового фінансування пропонуємо ввести розділ до Приміток до річної фінансової звітності «Кошти цільового фінансування».

Література.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»/Наказ Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://proaudit.com.ua/buh/standart/p-s-bo-15-dox-d.html.

2. В. В. Гавриленко, В. Ю. Звенячкіна. Цільове фінансування та його відображення в обліку власного капіталу/ В. В. Гавриленко, В. Ю. Звенячкіна//Економічний простір. - № 12/1. – 2008. – С. 65-74.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article

4. Л. А. Суліменко, Ю. П. Зима. Проблеми регламентації обліку державного цільового фінансування/ Л. А. Суліменко, Ю. П. Зима /Облік і фінанси АПК - № 3. – 2010. – С. 62-64.

5. Л. В. Гуцаленко. Активізація бухгалтерського відображення та підсилення контролю державних асигнувань в сільське господарство/ Л. В. Гуцаленко /Облік і фінанси АПК - № 1. – 2010. – С. 16-29.

ОБЛІК ТА АУДИТ РОЗРАХУНКІВ ЗА ВИПЛАТАМИ ПРАЦІВНИКІВ

Куц О.В., магістр,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Праця робітників є необхідною складовою частиною процесу виробництва, споживання та розподілу створеного продукту. Участь працюючих в частці знов створеного матеріального та духовного блага виражається у вигляді заробітної плати, яка повинна відповідати кількості та якості затраченої ними праці.

В умовах переходу до ринкової економіки підприємства шукають нові моделі оплати праці, що ламають зрівнялівку і дають простір розвитку особистої матеріальної зацікавленості. Заробітна плата — частина фонду індивідуального споживання матеріальних благ та послуг, що надходять працівникам у відповідності з кількістю та результативністю праці.

Заробітна плата — з одного боку, є основним джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх родин, а з іншого боку, є суттєвою часткою витрат виробництва для роботодавців і ефективним засобом мотивації працівників до досягнення цілей підприємства. Тобто питання організації заробітної плати і формування її рівня разом з питаннями забезпечення зайнятості складають основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу.

Мета дослідження — вивчити стан з розрахунків по заробітній платі у вітчизняних та зарубіжних підприємствах, обґрунтувати напрями удосконалення цих процесів.

Базовим питанням оплати праці є Закон України «Про оплату праці» від 21.02.2006 р . №3448-IV. Цим Законом визначено, що заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [4].

Статтею цього Закону визначено, що держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення розміру мінімальної заробітної плати та інших державних норм і гарантій.

Облік праці і заробітної плати займає одне з центральних місць

у всій системі обліку на підприємстві. Заробітна плата є основним джерелом прибутків робітників фірми, підприємства. Трудові прибутки робітника визначаються його особистим трудовим внеском з урахуванням кінцевих результатів діяльності підприємства або фірми. Мінімальний розмір оплати праці встановлюється законодавством.

Велика кількість українських підприємств виплачує заробітну плату не готівкою, а в безготівковій формі — перерахуванням її на карткові рахунки своїх працівників завдяки реалізації зарплатних проектів підприємства спільно з банківськими установами. Виходячи з цього, перед бухгалтерами вітчизняних підприємств усіх форм власності все частіше виникають питання щодо документального оформлення виплати заробітної плати на карткові рахунки працівникам підприємства, а також щодо обліку витрат, пов'язаних із такими операціями. Це питання у наукових працях відображали такі вітчизняні учені, як В. Домбровський, С. Погребняк, Ю. Рудняк, Л. Солошенко, А.Тарасенко, С. Щербина та ін..

Вітчизняний учений-науковець К.Безверхий вважає, що «доцільно розробити відповідний первинний документ, який забезпечуватиме облік і внутрішньогосподарський контроль за виплатою заробітної плати працівників підприємства, що стосується всіх працівників» [1, с.27]. Також він пропонує автоматизувати виплату заробітної плати на карткові рахунки працівників підприємства за допомогою програми: «1С:Предприятие 7.7 — Конфигурация: Бухгалтерский учёт для Украины 7.70.275» внесенням змін у документ виплати заробітної плати, а саме додаткових реквізитів: ідентифікаційний номер працівника, номер рахунку для перерахунку заробітної плати, номер поточного рахунку підприємства, номер транзитного рахунку, відсоток за перерахування коштів на карткові рахунки працівників.

На сучасному етапі більшість важливих рішень на підприємстві приймаються в умовах гострого дефіциту часу, в неоднозначних ситуаціях, які зумовлені впливом значної кількості неформалізованих чинників, ростом обсягів інформації, яку необхідно переробити. Це вимагає розробки та впровадження нових методичних підходів до проектування технологій, здатних ефективно опрацювати великі масиви інформації, вибору методів координації та взаємодії компонентів усієї інформаційної системи, постановки цільового комплексу завдань для задоволення інформаційних потреб управлінських структур [3, с.123]. Основним напрямком удосконалення системи управління зараз являється впровадження інформаційних

технологій. В основі інформаційних систем бухгалтерського обліку лежать облікові задачі, основна мета яких — отримання інформації про фактичний стан об'єкта, яким керують. Сьогодні існує велика кількість програмних засобів — інформаційних систем автоматизації бухгалтерського обліку, які забезпечують автоматизацію як локальних задач бухгалтерського обліку, так і всієї системи бухгалтерського і податкового обліку в складі ІС підприємства.

Західний досвід організації автоматизованих систем обліку є більшим за вітчизняний, оскільки процеси автоматизації та рівень науково-технічного прогресу є вищим, порівняно з Україною.

Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про переважне застосування єдиних тарифних сіток для робітників, спеціалістів і службовців та їхні переваги над відокремленням робітників, з одного боку, і спеціалістів та службовців —з іншого. Ці переваги зв'язані з можливістю запровадження єдиного уніфікованого підходу до тарифікації різних категорій працівників, спрощенням порядку ведення переговорів між сторонами соціального партнерства при укладанні колективних договорів і угод, зниженням конфронтації між «синіми» і «білими» комірцями при формуванні тарифних умов оплати праці на виробничому рівні [5,162].

В зарубіжній практиці в стимулюванні праці наголошують на заохоченні професійної майстерності, розкритті та максимальному використанні інтелектуального потенціалу працівників, їхньої ініціативи й творчості. Характерна особливість сучасних систем стимулювання на Заході — повсюдне поширення заохочення нововведень. Так, на більшості західноєвропейських фірм формуються преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, їх розмір пов'язується з приростом обсягу продажу нової продукції, її питомої вагою в загальному обсязі виробництва тощо.

В сучасних умовах України найбільшою проблемою впровадження закордонного досвіду оплати праці є переборення психології зрівняльності, безвідповідальності, відчуженості, як найманих працівників, так і роботодавців. Подальше використання зарубіжного досвіду в оплаті праці залежить від ефективності механізму його впровадження на державному рівні, усіх важелів, що створюють цей механізм: економічних, правових, адміністративних, організаційних тощо [5,169].

Отже, підсумовуючи все раніше сказане, бачимо, що сучасний стан вітчизняного бухгалтерського обліку в Україні характеризується широкими та глибокими процесами переходу на застосування

міжнародних стандартів, за якими мають відображатись не лише суто господарські операції, а й ведення обліку стану активів, капіталу, зобов'язань, доходів і витрат. Тобто бухгалтерський облік стає не простим відображенням операції, а відображенням економічних наслідків діяльності підприємства в цілому [2, с.148]. Автоматизація і введення інформаційних систем бухгалтерського обліку на підприємстві і підготовка фінансової звітності в податкові органи в України є однієї з найбільш важливих задач.

Література.

1. Безверхий К. Шляхи удосконалення первинного обліку непрямих витрат, пов'язаних із виплатою заробітної плати // Бухгалтерський облік і аудит.-2010р.-№3- с.25-27

2. Василик О.Д.: Методологічні й організаційні проблеми аудиту // Фінанси України. - 2003.- № 2.-с. 148-150.

3. Гадзевич О.І. Оплата праці в умовах ринку: теорія, практика: Навчальний посібник.-К.:КОНДОР,-2008.-400с.

4. Закон України від 21.02.2006 р. № 3448-IV: Про оплату праці // Податки та бухгалтерський облік.-2007р.-№4- с. 2

5. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник. - Львів: «Новий Світ-2000»,2008.-248 с.

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

МАКСИМЕНКО Т.С.,* СТУДЕНТКА,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА

За період реформування організаційно-виробничих структур аграрного сектору України ускладнився розвиток новостворених сільськогосподарських підприємств, внаслідок чого значно скоротилися обсяги і знизилися ефективність виробництва сільськогосподарської продукції та розмір прибутку від її реалізації. Тому нагальною потребою розвитку сільськогосподарського виробництва в усіх регіонах України є створення належних умов для нарощування обсягів виробництва аграрної продукції та удосконалення систем ведення сільського господарства. На сучасному

* *Науковий керівник – Поливана Л.А., ст. викладач*

етапі розвитку для економіки України гостро постала потреба в інвестуванні інноваційних та інформаційних технологій, ресурсного, технічного, програмного забезпечення; пріоритетному розвитку інфраструктури, оскільки в цих питаннях аграрна сфера значно відстає від усіх секторів економіки.

Потребує вирішення проблема забезпечення аграрного сектору необхідними фінансовими ресурсами та ефективне впровадження інвестицій для його структурної, технологічної та інноваційної розбудови, пошук альтернативних шляхів їх залучення.

Питанням активізації інвестиційної діяльності присвячено багато наукових праць провідних вчених, таких як: О.М. Коваль, Г.В. Спаський, О.В. Жарун, М.Ю. Коденська, О.М. Ціхановська, В.М. Ціхановська, Є.О. Ланченко, М.Ф. Огійчук, К.В. Євлапмпієв, К.Б. Волощук, В.Ф Бесєдін, В.І. Благодатний, П.І Гайдуцький, С.О. Гуткевич, М.І. Долішній, М.І. Кісіль, П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, В.Г. Андрійчук, В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, М.І. Савлук, М.М. Федоров, Б.Я. Кваснюк, П.А. Стецюк та інші вчені-економісти. Проте аналіз економічної сутності інвестиційної привабливості підприємств України, а також обґрунтування напрямів її підвищення поки що залишаються недостатньо розробленими і вимагають подальшого розвитку й удосконалення.

Метою статті є визначення проблем сучасного стану інвестиційного процесу та запропонування механізму їх вирішення.

Так як темпи зміни в обсягах виробництва продукції сільського господарства приводять до більшого темпу змін в обсягах інвестицій, нами було проаналізовано обсяги інвестицій за останні роки. Згідно з Державним комітетом статистики у 2009 році інвестиційна активність в Україні суттєво знизилась. За цей час було здійснено інвестицій на суму 106278,5 млн. грн., що на 49508,9 млн. грн. менше, ніж за аналогічний період попереднього року. У 2009 році відбувся спад, який відкинув нашу країну до рівня нижчого, ніж був у 2007. Світовий банк оцінює потреби України в інвестиціях станом на 2010 рік більш ніж 100 млрд. дол. США. Прогнози ж щодо реального обсягу іноземних інвестицій значно нижчі – показників 2008 р. ($ 10,9 млрд.) досягти не вдасться, обсяг прямих іноземних інвестицій складе близько $ 6 млрд. Основними країнами-інвесторами є: Кіпр – 8,6 млрд. дол. США, Німеччина – 6,6, Нідерланди – 4, Російська Федерація – 2,7.

Політична нестабільність, часта зміна законодавства, загроза інфляції, високий рівень злочинності і корупції, низька прибутковість

від інвестицій, великий тягар оподаткування, недостатність інформації про об'єкти інвестування визначають дуже низький інвестиційний рейтинг України серед інших країн світу. Це примушує іноземних інвесторів проводити обережну і очікувальну політику у сфері інвестиційної співпраці з Україною. Всі чинники, які враховує інвестор, коли оцінює сприятливість умов в приймаючій країні для вкладення капіталу, характеризують інвестиційний клімат. На жаль, нині сільське господарство не є привабливою для інвесторів галуззю. Основними причинами цього є сезонність виробництва, тривалість періоду обігу капіталу, велика залежність від ґрунтових і погодних умов, а також поглиблення економічної кризи. Це означає, що Україна поки що не готова до жорсткої конкурентної боротьби за інвестиції на світових ринках капіталу, що однозначно негативно позначиться на розвитку економіки в цілому.

Тому необхідно організувати виробництво саме на основі інноваційної моделі розвитку. Тобто, залучення інвестицій у нові ефективніші форми господарювання й організації виробництва, забезпечення селекції в рослинництві, тваринництві та птахівництві, розвиток вітчизняного насінництва й племінної справи, створення і впровадження у виробництво новітніх технологій глибокої переробки сільськогосподарської продукції, диверсифікації її використання, у тому числі на технічні цілі.

Внутрішній ринок науково-технічної продукції в аграрному секторі економіки продовжує деградувати, через неплатоспроможність сільськогосподарських споживачів, попит на інноваційні розробки знижується. Так, рівень забезпечення АПК країни сільськогосподарською технікою невисокий і коливається в межах 45-65% від потреби на неї, а її експлуатаційні характеристики не відповідають сучасним технічним, технологічним та інноваційним вимогам, що призводить до зниження якості польових робіт, значно збільшуються періоди їх виконання, зростають виробничі втрати продукції та виробничі витрати сільськогосподарських підприємств на проведення ремонтних робіт. Все це в кінцевому підсумку негативно позначається на собівартості продукції й рентабельності її виробництва.

Для відтворення технічного потенціалу сільськогосподарського виробництва до оптимального рівня необхідно щорічно інвестувати на придбання нових технічних засобів значну частину коштів. Для ефективного вирішення проблеми необхідно залучати кошти державного та місцевих бюджетів, власні кошти підприємств, кредити

банків та інші позики, кошти іноземних інвесторів, кошти вітчизняних інвестиційних компаній, інших джерел фінансування.

Найбільш імовірним джерелом капітальних інвестицій є амортизація основних засобів. Нинішня амортизаційна політика дає змогу відтворювати основні засоби виробництва за рахунок амортизаційних відрахувань по сільськогосподарській техніці лише на 10-15 % потреби.

Для ефективного розвитку АПК необхідно постійно здійснювати контроль змін та вносити відповідні корективи. Важливо відновити довіру інвесторів та населення, проводити більш виважену діяльність банків і підприємств, що буде гарантією для забезпечення стабільності кредитних та інвестиційних ринків. Перспективним джерелом фінансування є створення венчурних фондів через ефективне залучення коштів корпоративного сектору економіки і заощаджень населення з відповідними державними гарантіями.

Отже, зрозуміло, що активізація інвестиційної діяльності є одним з головних критеріїв, що засвідчує покращення економічних процесів в державі. Раціональне використання інвестицій збільшує ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств. Працюючи злагоджено, держава і підприємства повинні шукати шляхи залучення як зовнішніх, так і внутрішніх інвестицій для пожвавлення своєї діяльності, а також розробляти стратегії їх ефективного використання.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ БІОЛОГІЧНИХ АКТИВІВ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ

МЕЩЕРЯКОВ В.Є.,* АСИСТЕНТ,
ЗАЄЦЬ О.О., СТУДЕНТКА, ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. В.В. ДОКУЧАЄВА

В наш час облікова система йде новими прогресивними шляхами. Не залишилась без новацій і система обліку в сільському господарстві. Зокрема, однією зі сходинок цього процесу стало прийняття П(С)БО 30 «Біологічні активи».

Розробка та впровадження стандарту, який регулює облік лише активів сільського господарства, є актуальними й обґрунтованими, адже

* *Науковий керівник – Огійчук М.Ф., к.е.н, професор*

біологічні активи як засоби виробництва сільськогосподарської продукції відіграють важливу соціально-економічну роль у забезпеченні розвитку економіки в цілому та аграрного сектора зокрема.

Разом із тим, як свідчить практика, запроваджені П(С)БО 30 «Біологічні активи» нові методологічні засади бухгалтерського обліку викликали численні труднощі облікової роботи та не набули поширення у сільськогосподарських підприємствах країни. Однією з причин цього є недостатнє наукове дослідження та відсутність практичних роз'яснень щодо застосування окремих положень стандарту.

Дослідженням організації обліку поточних біологічних активів тваринництва займаються вітчизняні та закордонні вчені: С.Ф. Голов, В.М. Жук, М.Ф. Огійчук, П.Л. Сук та інші. Аналіз цих публікацій дає підстави стверджувати, що на даний час ще залишаються мало вивченими питання ведення обліку тварин в умовах застосування П(С)БО 30.

Відмітимо, що облік поточних біологічних активів тваринництва є специфічним, тому проблеми, які виникають, не завжди носять загальний характер.

Першим і найбільш гострим є питання оцінки біологічних активів, оскільки в умовах ринкової економіки в Україні існують реальні труднощі, пов'язані з визначенням справедливої вартості на основі ринкової ціни.

За наявності кількох активних ринків їх оцінка ґрунтується на даних того з них, на якому підприємство передбачає продавати біологічні активи.

За відсутності активного ринку їх справедлива вартість визначається: 1) за останньою ринковою ціною операції з такими активами; 2) за ринковими цінами на подібні активи, скоригованими з урахуванням індивідуальних характеристик, особливостей або ступеня завершеності біологічних перетворень активу, для якого визначається справедлива вартість; 3) за додатковими показниками, які характеризують рівень цін на додаткові біологічні активи та сільгосппродукцію, наприклад, за вартістю сільськогосподарської чи іншої продукції, яка може бути отримана при припиненні процесів життєдіяльності біологічних активів (тварини можуть оцінюватися за вартістю м'ясопродуктів).

За цих обставин стандартом передбачено, що у разі відсутності інформації про ринкові ціни на біологічні активи справедлива вартість

визначається за теперішньою вартістю майбутніх чистих грошових надходжень від активу, обчисленою відповідно до пунктів 11-14 П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів».

На думку В.М. Жука, дана методика не застосовується в практиці обліку вітчизняних підприємств, а тому доречно в початковий період застосування П(С)БО 30 по-перше, мати можливість застосовувати для оцінки серед іншого і планову собівартість сільгосппродукції з калькулюванням в кінці року до фактичної, як це і є зараз; по-друге, Міністерству аграрної політики України доцільно централізовано на регіональному рівні на кожну звітну дату доводити до підприємств ціни активного ринку на біологічні активи та сільгосппродукцію.

Другим актуальним питанням є первісне та подальше відображення біологічних активів і сільськогосподарської продукції в бухгалтерському обліку. Зазначимо, що додаткові біологічні активи тваринництва (приплід тварин) на відміну від додаткових біологічних активів рослинництва можна відразу після народження визнати біологічним активом, оскільки вони відповідають всім критеріям визнання та процес біологічних перетворень вже триває. При отриманні додаткових біологічних активів рослинництва процес їх біологічних перетворень призупиняється до їх висадки у ґрунті. Тому додаткові біологічні активи рослинництва пропонується розглядати як сільськогосподарську продукцію і оприбутковувати їх по дебету рахунку 27, а додаткові біологічні активи тваринництва відразу визнавати поточними біологічними активами з відображенням на рахунку 21.

Крім того, МСБО 41 не вимагає, проте заохочує окремо розкривати інформацію про зрілі та незрілі біологічні активи, а також про споживні та біологічні активи носії.

Для систематизації інформації з оцінки біологічних активів за справедливою вартістю на підприємстві, на нашу думку, повинна відкриватися бухгалтерська справа.

У справу підшиватимуться протоколи засідання комісії; акти визначення справедливої вартості за видами біологічних активів та сільгосппродукції; документи, що підтверджують ринкові ціни, прийняті для розрахунку справедливої вартості; висновки та розрахунки комісії, виконані при застосуванні методів експертної оцінки та прийняття цін (наприклад, за останньою ринковою ціною операції за такими активами); звіти про оцінку ринкової вартості, підготовлені залученими незалежними оцінювачами.

Виходячи з наведеного, можна зробити висновки про те, що

оцінюючи біологічні активи, варто враховувати, що їх відображають у вартісному та кількісному виразі. Одиницею виміру біологічних активів є штуки, голови, кілограми тощо. За ринкового підходу вартість біологічних активів ґрунтується на цінах активного ринку. Тож оцінювач має оцінювати біологічні активи, виходячи з цін, що склалися на звітну дату на відповідні біологічні активи на активному ринку. Довгострокові біологічні активи, справедливу вартість яких за ринкового підходу достовірно визначити неможливо, необхідно визначати за витратним підходом. Оцінка біологічних активів і сільськогосподарської продукції за справедливою вартістю є не лише нормативною вимогою, а й чинником інвестиційної привабливості підприємства.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Павлюк Л.В.,* магістрант,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

На сучасному етапі розвитку та формування ринкових відносин, одним з найголовніших напрямів діяльності нашої держави є вирішення питань соціального страхування як основи соціального забезпечення її громадян.

Соціальне страхування – фундаментальна основа державної системи соціального захисту населення, що уможливлює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства.

Обов'язкова форма соціального страхування запроваджується державою з метою забезпечення соціальних гарантій та соціальних інтересів всіх суб'єктів суспільства. Єдність інтересів зумовлює принцип солідарності. Об'єктивність, значимість та повсякденність соціальних ризиків ставить перед державою завдання: організувати та законодавчо закріпити обов'язкову участь певних суб'єктів у системі соціального страхування. В залежності від тяжкості наслідків соціального ризику, ступеню вірогідності його настання, законодавець визначає коло осіб, які в обов'язковому порядку підлягають соціальному страхуванню для кожного виду. Традиційно, воно

* *Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор*

поширюється на найманих працівників, які складають більшість населення, основним доходом якого є заробітна плата. Обов'язковість участі контролюється державою, закріплюється в законі та не залежить від волі застрахованих.

В Україні обов'язкова форма соціального страхування є державною. В сучасний період більшість країн світу шукають оптимальні шляхи поліпшення соціального захисту населення. Одним із перспективних вважається розвиток обов'язкового недержавного соціального страхування, який передбачає масове залучення недержавних установ у цю сферу.

В економіко-правовому полі України виділяють чотири основні види соціального страхування:

1) пенсійне страхування;

2) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;

3) страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;

4) страхування на випадок безробіття.

На жаль, на сьогоднішній день система соціального страхування в Україні має наступні проблеми:

— чинне законодавство, що регламентує функціонування страхового ринку, не є логічно завершеним;

— немає чіткого бачення стратегічного розвитку вітчизняного ринку соціального страхування в цілому та його окремих складових;

— низький рівень капіталізації підприємств;

— недостатній розвиток брокерських послуг на ринку;

— низька довіра суспільства до страхових компаній;

— крім того, проблеми, які існують в українській економіці в цілому впливають, зокрема, і на страхову галузь;

— проблеми кадрового, технічного, інформаційного забезпечення тощо.

Їх вирішення дозволить не лише поліпшити соціальну політику України, а й зміцнить економіку держави, вивільнить додаткові бюджетні кошти, запобігатиме «тінізації» економіки, дозволить більш ефективно перерозподіляти грошові ресурси, за рахунок зниження навантаження на бюджет країни тощо.

Для вдосконалення системи соціального страхування в Україні необхідно:

— вдосконалити систему правового забезпечення розвитку ринку соціального страхування та державного регулювання і нагляду за

діяльністю його учасників;

— впровадити стимулюючу податкову політику на підприємствах;

— створити економічну основу забезпечення відшкодування основних фінансових ризиків, що вимагає встановлення обґрунтованого розміру тарифів страхових внесків, поступового перетворення страхових фондів у фінансово-кредитні страхові компанії;

— створити сприятливі умови для розвитку добровільного страхування, в тому числі на комерційних засадах тощо.

— відмінити непотрібні бар'єри, перепони та регулювання на ринку, що гальмують його розвиток та залучення іноземних інвестицій;

— обґрунтування й досягнення оптимальної структури між різними формами страхування;

— залучення коштів страхових фондів на потреби інвестиційних вкладень;

— інтеграція страхування до європейських страхових структур;

— створення об'єднань страховиків із метою зміцнення їх фінансового становища та надійності щодо здійснення страхових операцій;

— залучення страхового ринку для вирішення питань соціальної політики держави;

— підвищити рівень капіталізації підприємств та висунути вимоги щодо наповнення статутних фондів реальними грошима для підвищення надійності страхових компаній;

— запровадити реальні заходи, які б знизили можливості для корупції та бюрократичних перепон, принаймні в галузі страхування;

— розробити ефективні механізми захисту інтересів страхувальників.

Дороговказом подальшого реформування соціального страхування й удосконалення механізму правового регулювання відповідних правовідносин має бути забезпечення реалізації конституційних гарантій права на соціальний захист, принципу недопущення звуження змісту й обсягу існуючих прав і свобод при прийнятті нових законів або внесенні змін до чинних. Це можливо лише за умови убезпечення соціального страхування від надмірного державного впливу й посилення автономності відповідної системи, що вкрай важливо при нестабільній політичній та економічній ситуації в Україні.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ І ПІДРЯДНИКАМИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

Полегенька Ю.О.,* магістр,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

В сучасних умовах на кожному підприємстві процес постачання є невід'ємною складовою кругообігу засобів. У постачальників придбаються основні засоби, нематеріальні активи, паливо, мастильні матеріали, матеріальні цінності та інші запаси, котрі підприємства використовують протягом своєї виробничо-господарської діяльності. Підрядники виконують для підприємств різноманітні ремонтні роботи, будівельні роботи, технічне обслуговування техніки та інше. В ході співпраці взаємовідносини між двома сторонами скріплюються двосторонніми договорами. При правильному веденні бухгалтерського обліку з постачальниками та підрядниками повинні виконуватись всі вимоги, зазначені у договорах.

При здійсненні розрахунків з постачальниками та підрядниками керівника підприємства і бухгалтера цікавить перш за все економічна сторона цієї справи, а потім технічна. Тому облік розрахунків потрібно розглядати в тісному взаємозв'язку з діючими офіційними матеріалами, практикою роботи підприємства, що дозволяє уникати зайвих податкових платежів, штрафних санкцій та інших неефективних витрат.

Організація обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками повинна забезпечити: своєчасне відображення поточних зобов'язань з розрахунків з постачальниками і підрядниками; забезпечення контролю за раціональним використанням коштів підприємства; забезпечення контролю за своєчасністю платежів і дотриманням встановленого порядку розрахунків; попередження прострочки кредиторської заборгованості; правильність відображення розрахункових операцій та перевірку розрахунків з постачальниками та підрядниками; забезпечення своєчасного проведення інвентаризації розрахунків та достовірного відображення у звітності стану розрахунків.

Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи і надані послуги ведеться на рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Цей рахунок є активно-пасивним, тобто має

* *Науковий керівник – Маренич Т.Г., д.е.н., професор*

розгорнуте сальдо: за дебетом — сума дебіторської заборгованості, а за кредитом — кредиторської. В теорії рахунок 63 вважається пасивним. До цього рахунку передбачено в Плані рахунків такі субрахунки: 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками» та 633 «Розрахунки з учасниками ПФГ». Але найчастіше на підприємствах використовуються перші два субрахунки. За журнально-ордерною формою для обліку по рахунку 63 призначений журнал №3 та відомість аналітичного обліку. В цих регістрах відображають залишки на початок місяця, обороти по дебету і кредиту, а також залишки на кінець місяця. Сільськогосподарські підприємства з 2009 року для обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками використовують Журнал-ордер №3 В с.-г. та Реєстр операцій за розрахунками з постачальниками (підрядниками) №3.3 с.-г. Записи в цих документах про виконані роботи і надані послуги постачальниками та підрядниками проводять на підставі розрахункових документів в міру їх приймання. Кредитові обороти з Журналу-ордера № 3 В с.-г. переносять в Головну книгу.

Для поглиблення інформативності управлінського обліку про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками необхідно розробити та ввести додаткові звітні форми (табл. 1), оскільки існуючі не забезпечують оперативних щоденних даних.

Ця форма допоміжної звітної форми дасть змогу визначати за кожною операцією, проведеною з постачальниками чи підрядниками, дотримання встановлених у договорах термінів поставок ТМЦ (виконання робіт, надання послуг) і своєчасність розрахунків з ними, що є головним в управлінському обліку за цими об'єктами.

Таблиця 1

Підприємство — постачальник (підрядник) за _____20___р.

Отримано				Оплачено				Заборгованість, грн	
№ документа	Дата	Сума, грн.	Термін отримання за договором	№ документа	Дата	Сума, грн.	Термін отримання за договором	Д-т	К-т
Заборгованість на початок місяця:									
Разом за місяць				Разом за місяць					

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку зростає роль вирішення проблем, пов'язаних з автоматизацією. Оперативне надання користувачам точної економічної інформації є вирішальним фактором успішного розвитку як окремого підприємства, так і економіки країни в цілому. Якщо не брати до уваги навмисні протиправні дії, то всі помилки при веденні бухгалтерського обліку виникають або через неуважність, або через незнання особливостей ведення бухгалтерського обліку. Такі помилки у більшості випадків виникають при ручному веденні обліку чи при використанні застарілих чи нелегальних версій програмного забезпечення. З впровадженням комп'ютерних інформаційних облікових систем, які ґрунтуються на сучасних інформаційних технологіях, бухгалтери та управлінці отримують численні переваги і виграє підприємство в цілому. При цьому головне завдання автоматизації – це підвищення якості роботи бухгалтерів і бухгалтерії в цілому. Головною перевагою використання комп'ютерних технологій стало значне зменшення рівня трудомісткості праці бухгалтера. За бухгалтером залишається лише невелика частина ручних операцій та прийняття управлінських рішень. Також використання комп'ютерної техніки дозволяє вирішувати задачі бухгалтерського обліку в регламентному і запросному режимах, контролювати результати діяльності, здійснювати пошук необхідної інформації; проводити аналіз реалізації продукції (надання послуг), валових доходів та витрат; змінює методи формування первинної облікової документації (здійснюється перехід до безпаперового ведення обліку); забезпечує вирішення всіх задач, які постають перед бухгалтерською службою підприємства – від обробки первинних документів до формування регламентованої звітності; ведення податкового обліку та інше. Крім того, комп'ютерні технології дозволяють збільшити рівень аналітичних розрахунків за рахунок розширення можливостей аналітичного обліку, а також збільшити загальний престиж підприємства. Найбільш розповсюдженою є програма «1С: Бухгалтерия 8 для України», яка дозволяє вести бухгалтерський і податковий облік, включаючи підготовку обов'язкової (регламентованої) звітності, в організаціях, що здійснюють будь-які види комерційної діяльності: оптову і роздрібну торгівлю, комісійну торгівлю (включаючи субкомісію), надання послуг, виробництво і так далі. Бухгалтерський і податковий облік ведеться відповідно до чинного законодавства України. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками ведеться в гривнях і іноземній валюті. Курсові і сумові різниці по кожній операції

розраховуються автоматично. Розрахунки з контрагентами можна вести за договором в цілому або з вказівкою конкретних документів розрахунків. Спосіб ведення розрахунків визначається окремо для кожного договору.

При впровадженні автоматизованої форми обліку перед підприємствами постає проблема вибору програмного забезпечення, яке задовольняло б всі потреби при веденні обліку. Не всі підприємства можуть виділити кошти на закупівлю комп'ютерної техніки, програмного забезпечення, а потім виділити кошти на навчання персоналу, забезпечувати постійну технічну підтримку техніки. Але все ж таки в сучасному світі, де стрімко розвиваються технології, кожному підприємству потрібно впроваджувати програми, що полегшують ведення бухгалтерського обліку на всіх ланках, в тому числі розрахунків з постачальниками та підрядниками.

ФОРМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Полегенька Ю.О.,* магістр,
Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

У процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Грошові розрахунки можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми. Готівкова форма розрахунків застосовується за обслуговування населення - виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги. Отримуючи грошові доходи, населення витрачає їх на купівлю товарів, продуктів харчування, оплачує послуги і здійснює інші платежі. Безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

Безготівкові розрахунки між суб'єктами підприємницької діяльності здійснюються у національній валюті України через установи банків шляхом перерахування коштів з рахунка платника на рахунок одержувача за допомогою таких форм розрахункових

* *Науковий керівник – Веретельник Н.І., старший викладач*

документів: платіжними дорученнями; платіжними вимогами-дорученнями; чеками; акредитивами; векселями; платіжними вимогами; інкасовими дорученнями (розпорядженнями) та інші.

Чеки застосовуються для здійснення розрахунків у безготівковій формі між юридичними особами, а також фізичними та юридичними особами з метою скорочення розрахунків готівкою за отримані товари, виконані роботи та надані послуги. Негативні сторони використання розрахункових чеків: відносно тривалі терміни документообігу, проходження платежів; вилучення коштів з обігу; складності оформлення; фізособа - не суб'єкт підприємницької діяльності не може продовжити термін дії розрахункового чеку; низький рівень гарантій за платежами і відповідно високий ризик неотримання коштів; неприпустимий обмін чека з чекової книжки на готівкові кошти й отримання здачі з суми чека готівковими коштами юрособами.

Акредитив – це розрахунковий документ, який містить доручення банка платника банку одержувача оплатити товар (послуги) лише при виконанні одержувачем умов, вказаних в акредитиві. Акредитив вигідно використовувати у відносинах з неакуратними платниками. Негативні сторони використання акредитива:у разі депонування покупцем коштів відволікає у себе з обігу кошти для оплати за акредитивом; у разі оплати за акредитивом банком своїми коштами - оплата покупцем відсотків за послуги банку.

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках, передбачених чинним законодавством та нормативними актами Національного банку України. Суми недоїмки до бюджету за податками, податковим кредитом, штрафи, нараховані державними податковими адміністраціями України, стягуються у безспірному порядку інкасовими дорученнями (розпорядженнями). Платіжна вимога – це документ, який містить вимогу одержувача коштів платнику про сплату певної суми грошей через банк.

Платіжна вимога-доручення – це комбінований розрахунковий документ, який об'єднує платіжну вимогу і платіжне доручення. Частину документу "платіжна вимога" заповнює одержувач, а другу частину – "доручення" – заповнює платник при згоді на оплату. Недоліком розрахунків за допомогою платіжних вимог-доручень є відсутність гарантії платежу. Невчасна оплата рахунків платниками, відмови від акцепту сповільнює рух грошових коштів.

Серед форм безготівкових розрахунків на особливу увагу заслуговують платіжні доручення. Розрахунки платіжним дорученням

одна з найпоширеніших форм безготівкових розрахунків у господарському обороті України. Позитивною рисою розахунків із застосуванням платіжних доручень є їхній універсальний характер. Доручення широко застосовується в розрахунках за найрізноманітними платежами.

Платіжне доручення — це письмовий документ, оформлений за стандартною формою, з дорученням клієнта банку, що його обслуговує, на перерахування зазначеної суми коштів з його рахунка на рахунок одержувача. Технологія розрахунків платіжними дорученнями полягає в тому що банк платника списує зазначену у дорученні суму з рахунка платника і зараховує її на рахунок постачальника.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках:

— за товарними й нетоварними платежами: за фактично відвантажену продукцію (виконані роботи, надані послуги тощо);

— у порядку попередньої оплати, якщо такий порядок розрахунків передбачено законодавством або застережено в договорі;

— для завершення розрахунків за актами звіряння взаємної заборгованості підприємств, які складені не пізніше терміну, встановленого чинним законодавством;

— для перерахування підприємствами сум, що належать фізичним особам (заробітна плата, пенсії тощо), на їхні рахунки, відкриті в банках;

— для сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів або державних цільових фондів;

— в інших випадках відповідно до укладених договорів.

Розрахунки платіжними дорученнями мають ряд позитивних сторін у порівнянні з іншими формами розрахунків, а саме: відносно простий і швидкий документооборот; прискорення руху коштів; можливість використання даної форми розрахунків за нетоварних платежів; сплати податків і зборів; попередньої оплати за товари (роботи, послуги); перерахування коштів безпосередньо на банківський рахунок фізичної особи. Вони забезпечують максимальне наближення строків отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Таким чином, серед розглянутих форм розрахункових документів найбільш розповсюдженою є використання платіжного доручення. Розрахунки платіжними дорученнями — досить проста, зручна, економічна форма, що забезпечує швидке здійснення платежу

та може використовуватись в будь-яких видах розрахункових операцій між різними підприємствами. Ці характеристики дають можливість прискорювати грошовий та товарний обіг на підприємстві, що сприяє його економічному розвитку.

Література.

1. Форми безготівкових розрахунків - Гроші і кредит. // [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://referat.atlant.ws

2. Господарське право України. Навч. посібник. В.С.Щербина Порядок та форми розрахунків у господарському обороті. // [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://apelyacia.org.ua

3. Перелік безготівкових форм розрахунків. // [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.dtkt.com.ua

4. Види безготівкових розрахунків. / Библиотека Гринчука. // [Електронний ресурс]: Режим доступу: www.grinchuk.lviv.ua

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ПОПЕРЕЧНАО.О., КАЛІНЧУК В.О.,* СТУДЕНТИ,
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ КНТЕУ

Основою сучасної економічної системи є фінансова система, яка забезпечує функціонування економічної системи держави в цілому. Тому, процеси економічної глобалізації, що охопили майже всі сфери діяльності суспільства, потребують адекватного розвитку фінансової системи – однієї з найважливіших складових ринкової економіки.

Глобалізація є якісно самостійною й складною системою явищ і відносин, що базується насамперед на такому потужному підґрунті, як її фінансова складова. Це зумовлено низкою об'єктивних факторів, а саме високою мобільністю капіталів, валюти через національні кордони, наростаючою масштабністю, внаслідок чого формуються глобальна фінансова система та світова фінансова співпраця.

Зважаючи на значення фінансової системи для суспільства, її роль у економічному розвитку держави, сутнісні питання її змісту та функціонування були і залишаються у центрі уваги провідних науковців та економістів практиків. Дослідження питань стосовно розвитку економічної глобалізації та її вплив на сучасну фінансову

* *Науковий керівник – Лимар О.Ф.*

систему знайшли широке відображення в працях як іноземних, так і вітчизняних науковців: З. Боді, Е.К. Роуза, Р. Мертона , П.Д. Сазерленда, Сабанті Б., Дж. Сороса та інших, які досить детально дослідили динаміку розвитку глобалізаційних процесів та їх взаємозв'язок із особливостями розвитку різних сегментів світової економіки.

В українській економічній літературі проблемам економічної глобалізації, тенденціям та шляхам розвитку національних фінансових ринків присвячені роботи М. Опаріна, Д. Василика, Г. Климка, Д. Лук'яненка, З. Луцишина, Ю.Макогона, В. Новицького, О. Плотнікова, О. Рогача, М. Радіонова, А. Румянцева, А. Семенова, А. Філіпенка та інших.

Однак, слід зазначити, що у вітчизняній фінансовій літературі все ж бракує ґрунтовних наукових досліджень щодо функціонування фінансової системи в контексті економічного розвитку держави. Це, власне, і обумовлює актуальність даної теми.

У науковій літературі відсутня єдина думка щодо визначення фінансової системи. Деякі вчені, користуючись інструментарієм мікроекономічного аналізу, дають суть функціонального визначення фінансової системи, тоді як інші дослідники зосереджують увагу на загальних закономірностях розвитку, втрачаючи таким чином у колі аналізу конкретні прояви функціонування системи.

В. М. Опарін трактує фінансову систему як «сукупність відокремлених певних складових фінансів, які мають свої характерні ознаки й особливості й відображають специфічні форми та методи розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту» [5]. В.М. Радіонова визначає фінансову систему як сукупність різних сфер фінансових відносин, у процесі яких створюються і використовуються фонди грошових коштів. Відповідно до цього визначення фінансова система будується за блоками фінансових відносин: централізованих і децентралізованих. О. Д. Василик зазначає, що фінансова система держави – це різноманітні види фондів, сконцентрованих у її розпорядженні, а також у господарських суб'єктів й інших фінансових інститутів з метою використання економічного і соціального розвитку [2]. З. Боді та Р. Мертон характеризують фінансову систему як «сукупність ринків та інших інститутів, що використовуються для укладання фінансових угод, обміну активами і ризиками. Ця система включає ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників, фірми, що пропонують фінансові послуги, і органи, що регулюють діяльність усіх цих установ» [1]. Сабанті Б.М. взагалі не застосовує поняття «фінансова система», а опирається

«ланки фінансів», необхідність відокремлення яких зумовлена відмінністю в формах, методах та мети їх створення [6].

Отже, узагальнивши визначення фінансової системи різних вчених, можна стверджувати, що фінансова система – це система економічних відносин з приводу формування, розподілу та використання централізованих та децентралізованих грошових фондів та інститутів, що їх регулюють.

Сьогодні ніхто не заперечуватиме, що країни з більш розвиненими фінансовими системами мають вищі темпи економічного зростання – між рівнем їх розвитку та інтенсивністю економічного розвитку країн є тісний зв'язок. Фінансові системи допомагають мобілізувати заощадження, обслуговують трансакції в економіці, розподіляють інвестиційні ресурси, забезпечують страхування, розподіл та диверсифікацію ризиків, сприяють посиленню корпоративного контролю в країні.

Трансформація фінансової системи може здійснюватись за різними напрямами з огляду на багаторівневість даного утворення. Однак найголовнішими напрямами є: реорганізація фінансових ринків та інвестиційних інститутів; перехід до нової економічної політики; трансформація системи фінансових інститутів [4].

Відповідаючи цим напрямам трансформації можна виокремити основні трансформаційні процеси: встановлення жорсткого правового нагляду за фінансовими операціями; реформування місцевих фінансових інститутів шляхом вироблення та розповсюдження принципів і стандартів регулювання за банківською системою, фондовим ринком та різними фінансовими інститутами; контроль ринку похідних цінних паперів та інвестиційних проектів; ухвалення більш універсальних стандартів аудиту, бухгалтерського обліку, процедур банкрутства, платіжних систем [3].

Щодо вітчизняної фінансової системи, то аналіз її стану засвідчує, що вона не відповідає потребам економіки країни і не в змозі ефективно акумулювати та перерозподіляти кошти між різними її сферами. Як свідчить світовий досвід, стабільний і прогнозований розвиток усіх економічних процесів у суспільстві відбувається лише за умови зростання всіх секторів фінансової сфери - банківської системи, фондового і страхового ринку, небанківських фінансових установ, пенсійних фондів тощо. Різні її сектори взаємно впливають один на одного, тому для їх подальшого успішного розвитку слід визначити стратегію розбудови фінансової системи України в цілому [3]. У рамках зазначеної стратегії на подальше зміцнення секторів вітчизняної фінансової системи мають бути спрямовані всі зусилля

держави, а саме всіх гілок влади. Розвиток вітчизняної фінансової системи та виконання нею основних цілей і головних завдань залежить від таких заходів: забезпечення урядом стабільних політичних і макроекономічних умов; реалізації ефективної макроекономічної політики, яка передбачає збалансовану і виважену фіскальну політику; забезпечення правової та інформаційної інфраструктури; координації дій державних органів стосовно регулювання і нагляду фінансової системи.

Основними напрямами подолання проблем розвитку вітчизняної фінансової системи, які слід включити до стратегії її розвитку, є: визначення моделі, за якою розвиватиметься вітчизняна фінансова система; підвищення рівня капіталізації фінансового сектору; підвищення відповідності міжнародним стандартам корпоративного управління; впровадження та розвиток ризик-менеджменту; забезпечення захисту прав інвесторів на ринках фінансових послуг; запровадження нагляду за діяльністю фінансових інституцій на консолідованій основі.

Отже, важливою складовою процесів ринкової трансформації економічної системи України й інших постсоціалістичних країн в умовах необхідності забезпечення сталих темпів економічного зростання є формування сучасної ефективно функціонуючої фінансової системи. Разом з тим, слід зазначити, що вона, в свою чергу, загалом є об'єктивним елементом господарського механізму країни й органічною складовою економічної системи. Відтак, тип та стан останньої є в значній мірі визначальним щодо фундаментальних засад її побудови та функціонування.

Підсумовуючи подані вище матеріли, можна зробити висновок, що в економіці глобалізація охоплює насамперед фінансову сферу і навпаки стабільний розвиток усіх економічних процесів у суспільстві відбуваються лише за умови розвитку всіх секторів фінансової сфери.

Література.

1. Боди З., Мертон Р. Финансы.: Пер. с англ. - М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. - С. 38.

2. Василик О.Д. Теорія фінансів. Київ: НІОС, 2001. - 416 с.

3. Крилова А. / Вісник НБУ.- 2007. - №12. – С. 36-41.

4. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К.: Видавничий центр «ДрУК». – 2002.- 320 с.

5. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія). Київ: КНЕУ, 2001. - 240 с.

6. Финансовая система в условиях глобализации / Б.М. Сабанти // Экономический вестник . – 2003. – №7. – С.21-24.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ БАЛАНСУ

СТЕЦЬКО А., ГНАТОВСЬКИЙ М.,* СТУДЕНТИ,
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Становлення ринкових відносин в Україні та прагнення нашої держави бути поряд з європейським співтовариством вимагає від суб'єктів господарювання надання користувачам (як зовнішнім, так і внутрішнім) достовірної, неупередженої інформації про фінансовий стан підприємства. Ця інформація матеріалізується у фінансовій звітності. Згідно ЗУ "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" фінансова звітність – це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1]. Фінансова звітність складається з: балансу, звіту про фінансові результати, звіту про рух грошових коштів, звіту про власний капітал і приміток до звітів [2]. Правильно і своєчасно складена звітність сприяє внутрішньому контролю за власністю, пошукам шляхів зниження собівартості продукції, зростанню накопичень і зміцненню фінансового стану підприємства, своєчасному стягненню дебіторської і погашенню кредиторської заборгованості. Зважаючи на це, буде справедливо дослідити думки науковців, щодо проблем формування фінансової звітності, зокрема балансу, оцінки розділів цієї форми.

Останнім часом, багатьма вченими докладається немало зусиль до згрупування статей і розділів балансу таким чином, щоб максимальною мірою полегшити вивчення відображених в ньому господарських взаємозв'язків, підвищити його аналітичність. Проте, при формуванні цієї звітної таблиці бухгалтери, все ще, зустрічаються з рядом питань та проблем.

У сучасній формі балансу активи найнижчого рівня ліквідності виділено окремим розділом І, активи середнього ступеня та найбільш ліквідні знаходять своє відображення у другому розділі активу балансу. Щодо третього розділу активу балансу, то тут зустрічаємо дискусії науковців як, щодо змісту цього розділу, так і розташування в балансі. Н.В. Семенишина вважає виокремлення "Витрат майбутніх періодів" в окремий розділ цілком необґрунтованим рішенням законодавців та зараховує його як статтю до запропонованого розділу ІІІ активу балансу – "Поточні фінансові активи" [7, с. 9].

---

* *Науковий керівник – Петришин А.П., к.е.н., в.о. доцента*

В.В. Мовчаренко пропонує відображати в Примітках до річної фінансової звітності склад розділу ІІІ активу у розрізі необоротних та оборотних активів, а розділ IV пасиву "Доходи майбутніх періодів" - у розрізі довгострокових і поточних зобов'язань [6, с.373].

На думку вчених-економістів З. Задорожнього і Я. Крупки, віднесення розділів "Доходи майбутніх періодів" і Забезпечення наступних витрат і платежів" до зобов'язань є необґрунтованим, а тому пропонують внести їх до складу власного капіталу підприємства [4, с.185-188].

Наша думка є близькою до В.В. Мовчаренка. Ми погоджуємося розділ ІІІ активу і розділ V пасиву балансу відображати у запропонованому ним розрізі, проте відображати цю інформацію слід не у Примітках до річної фінансової звітності, а у складі необоротних і оборотних активів, поточних і довгострокових зобов'язань. Адже, на рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів", можуть відображатися як витрати, які торкаються наступного облікового періоду і визнаються оборотними активами, так і витрати, які будуть віднесені на більш пізні періоди, що визнаються необоротними активами. Аналогічна ситуація і на рахунку 69 "Доходи майбутніх періодів".

Існує багато поглядів і, щодо відображення розділу ІІ пасиву Балансу "Забезпечення майбутніх витрат і платежів". У своїй дисертаційній роботі Н.В. Семенишина об'єднала цей розділ з розділом І пасиву і назвала його – Інвестований, накопичений капітал і резерви [7, с. 12].

О.М. Коробко вважає, що включення статті "Цільове фінансування" до розділу "Власний капітал" дозволить перегрупувати розділи пасиву балансу відповідно до їх економічної суті [5, с. 16].

У своїй науковій статті Б. Гринів зазначає, що, навіть, самі розробники національних П(С)БО визнають розділ ІІ пасиву Балансу "Забезпечення майбутніх витрат і платежів" є зобов'язаннями з невизначеним терміном погашення. Наприклад, забезпечення витрат персоналу - переважно поточні зобов'язання. Серед зобов'язань, щодо цільового фінансування або інших зобов'язань можуть бути як поточні, так і довгострокові зобов'язання [3, с.11].

Як бачимо, існує дуже багато думок, щодо необхідності зміни складу розділів балансу. Потребує подальшого вивчення введений новий IV розділ активу "Необоротні активи і групи вибуття". Також існує багато дискусій і, щодо доцільності відображення інформації у ряді статей ф. 1 баланс.

На нашу думку, Методологічній раді з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України потрібно розробити таку форму балансу, яка б забезпечувала його складання при мінімальних затратах коштів, часу і праці – адже чим менша кількість показників, тим менше облікової роботи. Крім того, наявна кількість показників у балансі має бути оптимальною і найбільш повно відображати його достовірність, комунікативність та аналітичність.

Ми вважаємо, що формування Форми 1 повинно відбуватися із розуміння сутності поняття "баланс" у багатогранному аспекті. Баланс – це дві шальки терезів, це рівновага, злагодженість. В широкому розумінні, баланс – це універсальний метод який існує не тільки в економіці, а й у живій природі. І тому, було б доцільно, розробити ф. 1 баланс з рівною кількістю розділів і статей у активі і пасиві, зберегти гармонію і взаємну відповідність.

Запропоновані зміни в складі форми 1 баланс дозволять розширити її інформаційні можливості, надати користувачам більш якісні дані, що дасть змогу зважено підійти до прийняття рішень та забезпечити ефективне управління як підприємством, так і галуззю в цілому.

Література.

1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : http://zakon.rada.gov.ua . - назва з екрану.

2. П(С)БО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL : http://pro-u4ot.info . - назва з екрану.

3. Гринів Б. Проблеми бухгалтерського балансу: його використання в аналізі // Бухгалтерський облік і аудит – 2008. – № 1 – С. 11 – 15.

4. Задорожний З.В., Крупка Я.Д. Формування інформації про капітал в балансі підприємства // Торгівля, комерція і підприємництво. – Л., 2002. – №5. – с. 185-188.

5. Коробко О.М. Бухгалтерська фінансова звітність: методологія складання і практика використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О.М. Коробко. – Київ, 2003. – 20 с.

6. Мовчаренко В.В. Проблеми використання фінансової звітності в аналізі// Проблеми трансформування ринкової економіки: Міжвідомчий наук. зб. Спецвипуск. Трансформація курсу «Економічний аналіз діяльності підприємства». – К., 2002. – с. 369-377.

7. Семенишина Н.В. Комунікативна та інформаційно-аналітична функції бухгалтерської звітності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Н.В. Семенишина. – Київ, 2008. – 21 с.

ОЦІНКА ДОЦІЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНИХ ПРОЕКТІВ

СТЕЦЮК Ю.П.,* ЗДОБУВАЧ,
ННЦ «ІНСТИТУТ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ» УААН

Вітчизняні сільськогосподарські підприємства нині мають обмежені можливості щодо фінансування поточної та інвестиційної діяльності. Ця проблема особливо загострилась під час світової фінансової кризи. Тому актуальним є питання пошуку зовнішніх джерел фінансових ресурсів для фінансування програм перспективного економічного розвитку та окремих аграрних проектів.

Важливе значення в активізації аграрного інвестиційного процесу, як показує зарубіжна практика, належить комерційним банкам. Вони акумулюють вільні кошти населення та суб'єктів господарювання і виступають активними посередниками у їх перерозподілі. Основним інструментом такої форми участі у реальному інвестуванні є банківські інвестиційні кредити.

У вітчизняній банківський практиці цей вид послуг поки що не має істотного поширення. Така ситуація пов'язана з рядом об'єктивних та суб'єктивних причин, які потребують наукового обґрунтування теоретичних передумов та інструментів їх практичного вирішення.

Вивчення та критичний аналіз наукових розвідок показав, що різним питанням фінансово-кредитного забезпечення інвестиційної діяльності аграрних підприємств багато уваги приділяють відомі вітчизняні економісти-аграрники. Серед них варто виділити В.Я. Амбросова, В. Борисову, О. Гудзь, М. Дем'яненка, Г.Є. Мазнєва, М. Маліка, О. Непочатенко, П. Саблука, А. Чупіса, О. Ульянченка [1-5]. Їх творчий доробок є фундаментальним теоретичним базисом розв'язання найбільш проблемних питань фінансово-кредитного забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств. Проте, масштабність та глибина наявних проблем у цьому контурі аграрних фінансів вимагають проведення подальших наукових досліджень.

Аналіз актуальних теоретичних та прикладних питань визначення доцільності участі банків у фінансуванні аграрних проектів шляхом надання сільськогосподарським підприємствам інвестиційних кредитів.

---

* *Науковий керівник – Дем'яненко М.Я., д.е.н., професор, академік УААН*

Інтенсивне кредитування аграрного виробництва бере свій початок у 2000 р. Його правовою базою стало прийняття Постанови Кабінету Міністрів України «Про додаткові заходи щодо кредитування комплексу сільськогосподарських робіт», яка передбачала часткову компенсація із державного бюджету ставок по кредитах комерційних банків. Наслідками реалізації цих заходів стало зростання обсягів кредитів комерційних банків підприємствам вітчизняного аграрного сектору (табл.).

Дані таблиці свідчать, що за аналізований період відбулося майже десятикратне збільшення обсягів банківських кредитів, отриманих підприємствами АПК України. Якщо в 2000 р. їх обсяг сягав 2,1 млрд. грн., у тому числі пільгових – 0,8 млрд. грн, то у 2008 р. досяг 20 млрд. грн., 75% яких складали кредити в рамках програми бюджетної компенсації процентних ставок. За цей же період вартість кредитних ресурсів знизилась з 56 % річних до 24%. Якщо у 2000 р. держава компенсувала підприємствам вітчизняного агропромислового комплексу лише третину вартості кредитів, то у 2008 р. – половину. При цьому обсяг бюджетних компенсацій за вказаний період зріс з 50 до 1022 млн. грн., або більше ніж у 20 разів.

З 2004 р. компенсація поширювалася не лише на короткострокові, а й на довгострокові кредити. Останні складають основу інвестиційного кредитування вітчизняних банків. За 2000-2008 рр. об'єм довгострокових кредитів, отриманих аграрними підприємствами, зріс більше ніж у 50 разів і досяг 9,76 млрд. грн. – майже половину всього річного кредитування. У 2008 р. пільгове інвестиційне кредитування складало 62,7% від загального обсягу цього виду банківських послуг. Воно стало основним джерелом фінансування інвестиційної діяльності і розширення виробництва сільськогосподарських підприємств.

Таблиця

Динаміка кредитування АПК України

млн. грн.

	Роки					
	2000	2004	2005	2006	2007	2008
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
Обсяги наданих кредитів – всього	2090	8993	10400	12815	14611	20053
із них: короткострокові	1900	6709	6656	8069	9789	10293
середньо- та довгострокові	190	2284	3744	4746	4822	9760
Отримано пільгових кредитів-всього:	818	3642	7647	7046	7755	15131

Продовження таблиці

1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*
із них: короткострокові	818	2716	4835	3203	5505	9008
середньо- та довгострокові		926	2812	3843	2250	6123
Середні процентні ставки банків за користування кредитами	56	17	18	20	18	24
Розмір компенсації відсоткових ставок з державного бюджету в національній валюті	18	10	10	10	9	12

Розширення інвестиційного кредитування залежить від багатьох факторів. В їх числі важливе значення для банків відіграє окупність аграрних інвестиційних проектів. З цих позицій важливе значення має вибір інструментарію оцінки доцільності участі банків у фінансуванні проектів.

Як показує практика, банки проявляють першочергову увагу забезпеченню кредиту, і менше оцінці його ефективності. Окрім чисто прагматичних міркувань це викликано й відсутністю загальноприйнятих методів оцінки.

Ми виходимо з того, що джерелом відшкодування витрат на здійснення інвестицій можуть бути результати їх реалізації, тобто чистий дохід від експлуатації створених активів та амортизаційні відрахування, які репрезентують чисті грошові потоки проекту. Тому найбільш прийнятними для оцінки доцільності інвестиційного кредитування є показники, що побудовані на дисконтованих чистих грошових потоках. До їх числа необхідно включати показник чистої теперішньої вартості та внутрішньої нормі доходності.

В залежності від кредитної політики банку та особливостей реалізації конкретного аграрного проекту коло інструментів оцінки може бути розширене розрахунком термінів окупності інвестицій (термін окупності інвестицій); визначенням норми прибутку на капітал; розрахунком різниці між сумою доходів та інвестиційними витратами (одноразовими витратами) за весь термін використання інвестиційного проекту; проведенням порівняльної ефективності приведених витрат на виробництво продукції; вибором кращого варіанту інвестування на основі порівняння маси прибутку (метод порівняння прибутку)

Вважаємо, що кожен із запропонованих підходів має право на використання в практиці інвестиційного кредитування проектів сільськогосподарських підприємств. Для їх раціонального використання необхідно дотримання певних принципів та підходів.

Узагальнення літературних джерел дозволило визначити найбільш суттєві вимоги, які необхідно дотримуватись в процесі аналізу. До таких вимог слід віднести: включення до величини грошових потоків всіх пов'язаних із здійсненням інвестицій грошових витрат та надходжень на протязі всього життєвого циклу; врахування зміни вартості грошей з часом в результаті дії чинників інфляції, ризику та ліквідності активів, створених у результаті інвестицій; забезпечення співставності показників для різних умов та варіантів здійснення інвестицій; в якості критерію прийнятності, як правило, має прийматися максимум ефекту та позитивне значення оціночного показника; встановлення та врахування всіх найбільш істотних наслідків реалізації інвестицій (економічних, соціальних, екологічних тощо); забезпечення багатоваріантності та багатоетапності оцінки (обґрунтування інвестицій, ТЕО, вибір схеми фінансування, моніторинг тощо).

Таким чином, аргументовані методичні підходи до оцінки банками доцільності інвестиційного кредитування аграрних проектів створюють методичні основи економічно обґрунтованої кредитної політики, що забезпечує ефективне використання обмежених ресурсів. Вони повною мірою враховують інтереси як кредитора, так і позичальника, що сприятиме розширенню цього виду банківської діяльності та підвищенню ефективності інвестиційного процесу в аграрному секторі.

Література.

1. Борисова В.А. Лізингові операції як імператив розвитку інвестиційного банківського кредитування агроформувань / В.А. Борисова. - Вісник Сумського національного аграрного університету. - 2009. - №2 (Серія "Фінанси і кредит").

2. Дем'яненко М.Я. Оцінка кредитоспроможності агроформувань (теорія та практика) : монографія / М. Я. Дем'яненко, О. Є. Гудзь, П. А. Стецюк. - К. : ННЦ ІАЕ, 2008. - 302 с.

3. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: Монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с.

4. Ринкова трансформація економіки АПК: Кол. монографія у 4 ч. /За ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнєва. – Ч.3: Фінансово-кредитна система. – К.: ІАЕ, 2002.– 477 с.

5. Чупіс А.В. Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства : науково-методичне видання (Монографія) / [А. В. Чупіс та інш.]. – Суми : Довкілля, 2001. – 404 с.

СУТНІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Ярош В.Ю.,* студент,
Львівський національний аграрний університет

У сучасних умовах найбільш важливим елементом управління господарською діяльністю є облікова та аналітична інформація, яка повинна забезпечувати досягнення поставлених цілей і завдань, що використовуються на різних рівнях управління підприємством. Для цього необхідно сформувати та реалізувати обліково – аналітичну систему управління підприємства.

Обліково – аналітичне забезпечення управління як інтегрована система в економічній літературі достатньо не розкрите. Тому важливим етапом освоєння сутності цієї категорії є аналіз досвіду та потреб, що стоять перед системою бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки.

Значний вклад в дослідження проблеми обліково – аналітичного забезпечення процесу управління внесли науковці: Бутинець Ф.Ф., Кірейцев Г.Г., Гудзинський О.Д., Демяненко М.Я., Лень В.С., Пушкар М.С., Саблук П.Т., Сопко В.В., Сук Л.К. та інші вчені.

Суть обліково – аналітичного забезпечення полягає в здійсненні облікових та аналітичних процедур у режимі реального часу, виявлення відхилень від запланованих показників і використання отриманих результатів для прийняття управлінських рішень.

Облікова та аналітична інформація є ядром інформаційного забезпечення системи управління, що об'єднує всі господарські процеси та забезпечує взаємодію різних структурних підрозділів будь – якого підприємства.

Основними завданнями обліково – аналітичного забезпечення управління підприємства є:

— облік господарських операцій за цільовими напрямками на базі бухгалтерського обліку з додаванням не фінансових показників;

— аналіз діяльності підприємства за вказаними напрямками;

— контроль за використанням матеріальних та нематеріальних ресурсів, за правильним відображенням усіх господарських операцій на етапах планування, обліку та за достовірністю аналітичних даних;

---

* *Науковий керівник – Жидовська Н.М., к.е.н., ст..викладач*

— планування діяльності підприємства у розрізі господарських операцій; видів діяльності : операційної, інвестиційної, фінансової, податкової; центрів відповідальності та підприємства загалом;

— формування аналітичних бюджетів як джерела акумулювання планової, облікової та аналітичної інформації [1].

Наявність своєчасної обліково – аналітичної інформації, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів підприємства, дозволяє оперативно стежити за станом зовнішнього середовища та оцінювати внутрішню ситуацію, отримувати інформацію підтримку при прийнятті рішень, що в результаті підвищує показники діяльності підприємства.

Місце облікової та аналітичної інформації у інформаційній системі підприємства зображено на рисунку.

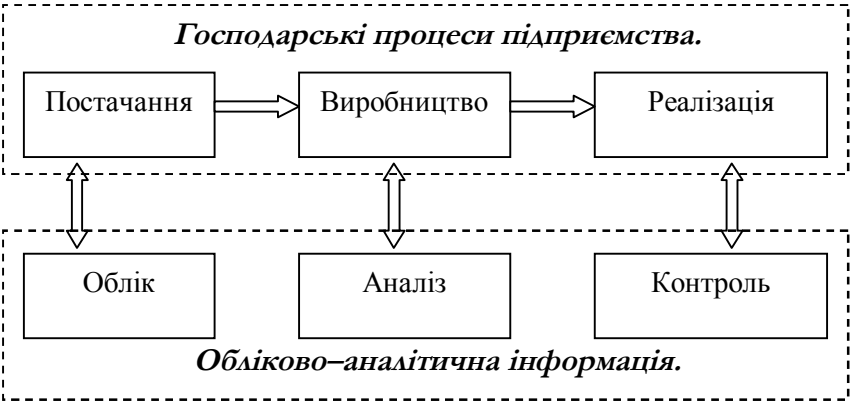


Рис. Обліково–аналітичне забезпечення в інформаційній системі підприємства

Щодо бухгалтерського обліку як однієї з складових частин обліково – аналітичного забезпечення, то зрозумілим є те, що його виникнення та розвиток – невід'ємний сегмент всієї історії людського суспільства.

Облік є важливим функціональним компонентом інформаційної системи підприємства. Функцією обліку є оперативність збору та обробки виробничої, комерційної, фінансової та інших видів інформації, забезпечення зацікавлених користувачів об'єктивної інформацією про фінансовий стан і результати діяльності підприємства.

Одне з провідних місць в управлінні підприємством займає

сучасний бухгалтер,адже якість управління та прийняття рішень безпосередньо пов'язані з наявністю повної, актуальної і достовірної інформації про техніко – економічні показники діяльності підприємства. Значні обсяги економічної інформації, нагальна потреба оперативних розрахунків, пошук та надання користувачам необхідної інформації зумовлюють необхідність використання в обліковому процесі засобів обчислювальної техніки та інформаційних технологій.

Використання комп'ютерної техніки та спеціального програмного забезпечення створили необмежені можливості оперування інформацією і дозволили перетворити її у стратегічний ресурс, від стану якої залежить розвиток підприємства.

На підприємстві повинна функціонувати інформаційна система з відповідним програмним забезпеченням. На українському ринку програмних продуктів існує достатня кількість бухгалтерських та аналітичних програм. Найбільш відомими є бухгалтерські програми «1С:Бухгалтерия», «Бест», «Бухгалтерія без проблем», «Електронна бухгалтерія» тощо.

На сьогоднішній день економічно виправданим є одержання необхідної інформації в міру виникнення потреби в ній через базу даних та базу знань інформаційної системи.

Створення бази даних має ряд переваг: одноразове введення інформації і отримання на її основі максимум необхідної інформації;система може протягом великого періоду реалізовувати в установлений час всі покладені на неї функції з потрібною якістю; інформація доступна для модифікації та актуалізації.

База знань забезпечує повну й адекватну передачу найсучасніших знань у конкретні галузі користувачеві системи. Вона містить теоретичні і практичні відомості бухгалтерського обліку, економічного, стратегічного та фінансового аналізу, дані наукових розробок, технології [2].

Отже, можна зробити висновок, що суть обліково – аналітичного забезпечення полягає в об`єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, проведенні оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності даного процесу і використанні його результатів при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія і нормативні положення обліку будуть удосконалюватися для їх раціонального використання в єдиній обліково – аналітичній системі.

Література.

1. Жаворонкова Г.В. Формування системи інформаційного забезпечення менеджменту лісогосподарських підприємств в сучасних умовах [Текст] / Г. В. Жаворонкова, Н. В. Голячук, С. Є. Голячук // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 221. Том 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. – С. 255-263.

2. Садовська І. Б. Обліково-інформаційне забезпечення управлінського аналізу [Текст] / І. Б. Садовська // Вісник національного університету „Львівська політехніка" : збірник науково - прикладних праць "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". – № 647. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка", 2009. – С. 498-503.

3. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу [Текст] / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2006. – 260с.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ. МЕНЕДЖМЕНТ, МАРКЕТИНГ, УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

БОВА Т.В. Проблема науково обґрунтованої інвестиційної політики України ---------- 6

БОНДАРЧУК Н.В. Сучасний стан нормативно-правової бази забезпечення інноваційної діяльності ---------- 8

ВОЛКОВА І.М. Метод експертних оцінок в системі маркетингових досліджень в аграрному секторі ----------11

ВОРОНКОВА А.А., КОЛОМІЄЦЬ Н.О. Проблеми оподаткування в умовах нестабільності ----------14

ГОРНИК В.Г. Конкурентоспроможність як макроекономічна категорія і основа становлення нової економічної системи держави ---19

КЛІМОВИЧ Т.А. Використання показників в стратегічному плануванні діяльності вузів ----------22

КОМАРІСТ О.І. Управління маркетинговою діяльністю підприємства малого бізнесу в сучасних економічних умовах ----------27

КОТЛЯРОВ Л.Д. Планирование и стратегические программы для развития сельского хозяйства. региональный аспект ----------31

КОВТУН Е.О., ПОБЕРЕЖНЮК С.В. Теоретичні засади доцільності впровадження та організації ризик-менеджменту при управлінні фінансовими ризиками на вітчизняних підприємствах в умовах ринкової економіки ----------34

МАТІЙКО С.А. Селективна інноваційно-інвестиційна стратегія держави ----------39

МІЩЕНКО Д.А. Міжнародний досвід державного управління аграрним сектором економіки----------41

МУСІЄНКО І.І. Порівняльна характеристика освітньої політики зарубіжних країн і України ----------43

ПРИХОДЬКО І.П. Узгодженість механізмів державного управління вищою освітою в аграрній сфері з потребами суспільства ----------46

РИБАЧУК В.Л. Кількісні і якісні зміни ЖКГ
як причина удосконалювання організаційної структури
муніципальних і регіональних органів управління ----------48

РУДКЕВИЧ І.В. Напрями державної політики регулювання
розвитку економічної бази установ соціального захисту населення----51

СКОПЕНКО Н.С. Основні етапи інтеграційного процесу
на основі злиття та поглинання----------53

ТАРАН О.М., БЄСЄДІНА Г.Є., НИКОНЕНКО С.В.
Оцінно-ситуаційний аналіз соціально-побутового забезпечення
діяльності трудового колективу державного підприємства
«Дослідне господарство «Кутузівка» Харківського району----------58

ТУРЧЕНКО М.М. Стратегічна сегментація ділової активності
в межах сільських агломерацій як головна передумова
ринково-підприємницької трансформації
господарських організацій аграрного профілю----------62

ТУРЧЕНКО М.М. Проблема оптимізації співвідношення
між тваринництвом і рослинництвом в організаціях аграрного
профілю Харківщини: стан та перспективи врегулювання----------69

ХУДАВЕРДІЄВА В.А. Організація маркетингової діяльності
на сучасному підприємстві ----------75

ЧИЧУН В.А. Формування стратегії
для підприємства у сучасних умовах----------80

ШЕВЧЕНКО Н.О. Роль держави
у активізації іноземного інвестування в аграрній сфері України---------83

АНДРІЄВСЬКИЙ Д.Й. Теоретичні концепції
сутності державної промислової політики----------86

БАДЬОРНА К.Л., МАКСИМЕНКО Т.С. Роль стратегічного
планування в діяльності сільськогосподарських підприємств ----------89

БЕЗУГЛА Л.С. Сприятливі умови державної політики
у сфері підтримки малого підприємництва----------92

ВАРНАВСЬКА О.А. Економічні та ринкові передумови
вдосконалення управління збутовою діяльністю агропідприємств -----94

ГАЛІНСЬКА Т.С. Інтенсифікація виробництва
як напрямок економічного зростання ----------97

Голуб О.М. Дослідження шляхів
відродження мотивації аграрної праці ---------- 100

Гуменюк І.М. Фінансовий менеджмент агро формувань---------- 102

Данець Ю.М. Нова стратегія маркетингу
зернового сектору України---------- 109

Есболова А.Е. Земельные ресурсы Казахстана:
анализ и перспективы ---------- 112

Калініченко С.М., Щербакова І.С. Пропозиції
щодо виходу бурякоцукрової галузі народного господарства
з кризового становища---------- 117

Краля В.Г. Важлива передумова впровадження якісно
нової системи управління в організаціях аграрного профілю---------- 120

Куцина Л.В., Воронкова А.А., Воронкова А.В.
Механізм і пріоритети фінансового забезпечення
сільськогосподарських підприємств---------- 123

Коломонова А.О. Теории лидерства и их характеристика---------- 131

Лозицька М.В. Сучасне поняття
системи управління персоналом---------- 140

Мокієнко Т.В. Стратегічне управління витратами ---------- 142

Нестерович О.В. Сучасні проблеми зернопродуктового
підкомплексу в Україні в умовах вступу до СОТ ---------- 145

Онищенко С.К. Теоретические подходы к изучению
сущности кластерной формы объединения предприятий---------- 147

Островерх О.В. Опрацювання та реалізація проекту
раціональної виробничої структури
внутрішнього середовища сільських агломерації---------- 150

Піпіна Т.Є., Заїка С.О., Наретя Т.С. Енергетична оцінка
технологій вирощування озимої пшениці ---------- 154

Петлін І.В. Мале підприємництво
як чинник пріоритетного розвитку сільського зеленого туризму ----- 161

Пивоваров К.В. Концептуальні завдання
держави щодо підвищення ефективності житлового будівництва---- 166

САГАЧКО Ю.М. Формування оптимального рівня концентрації виробництва продукції тваринництва---------- 169

СІМАК С.В. Сучасні вимоги до механізму розподілу бюджетних коштів у капітальному будівництві ---------- 171

СМІГУНОВА О.В. Формування об'єднань кластерного типу як важлива передумова впровадження ринково-підприємницької структури ---------- 174

СУЩЕНКО С.І. Операційна (виробнича) стратегія – умова конкурентоспроможності підприємства ---------- 178

ТИБІНКА Г.І., ПОПІВНЯК Р.Б. Мінімальна заробітна плата та напрями її застосування---------- 180

ЦІВИНА В.А. Стратегічний напрямок підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських культур в Україні ---------- 183

ЧІХРАК І.Т. Стратегічні напрямки розвитку зернопродуктового підкомплексу України---------- 186

ШАКІНА Ю.С. Концентрація капіталу та конкурентна ситуація на регіональному ринку сільськогосподарської продукції---------- 188

ЯНКОВСЬКА О.І. Інтегральна оцінка інноваційного потенціалу приватних сільськогосподарських підприємств житомирської області---------- 190

<u>СЕКЦІЯ.</u> ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЧИХ ТА КОМЕРЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ

БОРИСОВА В.А. Розвиток страхового маркетингу в аграрній сфері ---------- 197

СТЕЦЮК П.А. Розвиток механізмів фінансової адаптивності АПК України---------- 203

ПЛАКСІЄНКО В.Я., ЖАДЬКО К.С. Інформаційно-аналітичне забезпечення державного фінансового контролю ---------- 208

БІЛОУСЬКО В.С., УТЕНКОВА К.О. Методологічні засади запровадження внутрішнього аудиту виробничих витрат в системі управління ризиками агарних підприємств---------- 210

БЄЛЯЄВА Л.А. Наслідки порушень
при проведенні інвентаризації ---------- 215

ГОРДЄЄВА Л. П., ГОРДЄЄВА-ГЕРАСИМОВА Л. Ю. Підвищення
ролі бюджетних відносин у обліково-аналітичному
забезпеченні суспільних процесів---------- 218

ЗІНОВ'ЄВА Л.А. Контроль власного капіталу підприємства---------- 221

КАЛАШНІКОВА Т.В. Державна підтримка
кредитного забезпечення аграрного сектора економіки ---------- 223

КАЛАШНІКОВ О.М. Державна підтримка
ринку аграрного страхування в Україні ---------- 226

КІДАНОВА Н.Б. Необхідність управління
собівартістю продукції ---------- 227

СИРОТЮК Г.В. Особливості обліку
незавершеного виробництва ---------- 232

ТЕМИРГАЛІЄВ Р.І. Формування системи
державного управління регіональним розвитком ---------- 235

ВЕРЕТЕЛЬНИК Н.І. Управління
дебіторською заборгованістю підприємств ---------- 237

ДЕМЧЕНКО М.А. Необхідність удосконалення
фінансово-економічного механізму
відтворення верхньої будови колії залізниць---------- 241

ЛЕГА О.В. Документування операцій
з обліку основних засобів в умовах застосування
комп'ютерної системи бухгалтерського обліку ---------- 245

БАЛЮК В.А. Державне соціальне страхування
в системі соціального захисту ---------- 248

БРОШЕНКО О.В. Бюджетні інструменти
підтримки аграрного розвитку ---------- 251

ВАСИЛІШИН С.І. Управлінський облік
виробництва молока за центрами відповідальності ---------- 255

ВИСОЧИН С.Л. Стан та тенденції
розвитку страхового ринку України ---------- 261

Гречко В.М. Необхідність вдосконалення
банківського обслуговування сільськогосподарських підприємств --- 263

Дерій І.В. Про необхідність розвитку нетрадиційних джерел
фінансового забезпечення аграрного сектора економіки ---------- 267

Єрмакова М.В. Удосконалення
бухгалтерського обліку у фермерських господарствах ---------- 270

Заболотний В.С. Сучасний стан
аналітичного забезпечення конкурентоспроможності
продукції м'ясного птахівництва в Україні---------- 273

Ковальова О.П. Удосконалення обліку
цільового фінансування аграрних підприємств ---------- 277

Куц О.В. Облік та аудит розрахунків за виплатами працівників ----- 281

Максименко Т.С. Інвестиційна діяльність
у сільськогосподарських підприємствах України---------- 284

Мещеряков В.Є. Проблеми обліку
та оцінки біологічних активів за справедливою вартістю ---------- 287

Павлюк Л.В. Проблеми соціального страхування в Україні --------- 290

Полегенька Ю.О. Облік розрахунків з постачальниками
і підрядниками та шляхи його удосконалення---------- 293

Полегенька Ю.О. Форми безготівкових розрахунків ---------- 296

ПоперечнаО.О., Калінчук В.О. Трансформація
фінансової системи в умовах економічної глобалізації ---------- 299

Стецько А., Гнатовський М. Проблеми формування балансу-- 303

Стецюк Ю.П. Оцінка доцільності
інвестиційного кредитування аграрних проектів---------- 306

Ярош В.Ю. Сутність обліково-аналітичного забезпечення
системи управління підприємства---------- 310

Видання здійснено на кошти
Харківського міського
благодійного фонду
«Інженерні кадри села»

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

МАТЕРІАЛИ

ВСЕУКРАЇНСЬКА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЯ

«РИНКОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІКИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕСПЕКТИВИ»

ТОМ 2

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Відповідальний за випуск ***Г.Є. Мазнєв***

Редактори ***В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна***

Підписано до друку 22.11.2010.
Формат 60 × 84 $^1/_{16}$. Папір офсетний.
Гарнітура Garamond. Офсетний друк.
Умовн. друк. арк. — 20,06. Тираж — 300 прим.

Друк РІЗО ФОП Шведов О.І.
КП «Міська друкарня», 61002, вул. Артема, 44.
Свідоцтво про державну реєстрацію
Серія ДК № 3613 від 29.10.2009 р.