УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ КРЫМСКОГО ИНЖЕНЕРНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА
Государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Республики Крым "Крымский инженерно-педагогический университет имени Февзи Якубова" *(Симферополь)*

Номер: **19** Год: **2009**

Тема выпуска: Экономические науки

Название статьи	Страницы
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ВИРОБНИЦТВА В ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ *Марченко О.М.*	98-100
РОЛЬ МіЖНАРОДНОї ЕКОНОМіЧНОї іНТЕГРАЦії В СУЧАСНОМУ СВіТОВОМУ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦіЙНОМУ КОМПЛЕКСі *Наливайченко С.П.*	101-106
СУТЬ ТА ЗМІСТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ *Ніколаєнко І.В.*	107-111
ЛИЗИНГ КАК СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА *Османов К.М.*	111-115
ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ *Падерин А.В., Османов И.Х.*	115-121
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ: СТАН ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ *Романова Т.В.*	122-126
ДОСЛіДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРіВ НА ОБСЯГ іНВЕСТИЦіЙ ТА СТИМУЛЮВАННЯ іНВЕСТИЦіЙНОї АКТИВНОСТі В ЕКОНОМіЦі УКРАЇНИ *Рудь Л.П.*	126-129
ТРАНСФОРМАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ *Сакун А.Ж.*	129-132
ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ *Скрипник С.В., Руснак А.В.*	132-136
СНОВНІ ЗАСАДИ ПІДТРИМКИ КОНТРОЛІНГОМ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ *Тарасюк М.В.*	137-141
НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ ВИКОРИСТАННІ МАЙНА ЦІЛІСНОГО МАЙНОВОГО КОМПЛЕКСУ *Ткачук Г.О.*	141-144
ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ *Хамидова О.М., Захарова К.В.*	144-149
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ КРЫМА *Шапкин В.А.*	149-154
РОЛЬ СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ *Щуриков Н.А.*	154-157

УДК 637.1

Марченко О. М.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОКОПЕРЕРОБНОГО ВИРОБНИЦТВА В ЗАХІДНОМУ РЕГІОНІ УКРАЇНИ

У статті аналізується стан виробництва і переробки молока в Західному регіоні України. Автор робить висновок про недостатнє використання молочною промисловістю західних областей свого ресурсного потенціалу та необхідність збереження і розвитку її сировинної бази.

Ключові слова: *молоко, молочні продукти, виробництво молока, переробка молока, молочна промисловість.*

В статье анализируется состояние производства и переработки молока в Западном регионе Украины. Автор делает вывод о недостаточном использовании молочной промышленностью западных областей своего ресурсного потенциала и необходимости сохранения, развития ее сырьевой базы.

Ключевые слова: *молоко, молочные продукты, производство молока, переработка молока, молочная промышленность.*

In the article, consisting of production and processing of milk is analysed of the Western region of Ukraine. An author draws conclusion about the insufficient use suckling industry of western areas of the resource potential and necessity of saving and development of its source of raw materials.

Key words: *milk, milky products, production of milk, processing of milk, dairy industry.*

Постановка проблеми. Проблема вирішення продовольчої безпеки населення України залишається одним із надзвичайно актуальних державних завдань. За розрахунками, у 2007 р. калорійність харчового раціону українця складала 82% від рівня 1990 р. Крім недостатньої енергетичної цінності харчування, останніми роками посилилася проблема його якості.

Незамінними в харчовому раціоні людини є молочні продукти. Україна традиційно була країною з високим рівнем споживання молокопродуктів і мала всі умови для розвитку виробництва та переробки молока. Так, у 1990 р. в Україні споживали в розрахунку на душу населення 373 кг молока та молочних продуктів (науково обґрунтованою нормою їхнього річного споживання, рекомендованою Українським НДІ харчування є 380 кг).

Однак, з 1991 р. рівень споживання молока та молочних продуктів мешканцем України різко знижувався і у 2000 р. склав 199 кг (53,4% від норми). У 2007 р. в Україні споживалось 225 кг молочних продуктів (59% від норми), а домогосподарства з середньодушовими сукупними витратами, нижчими за прожитковий мінімум (а таких було 35,3%) – 55% від норми.

Це суттєво погіршує здоров'я нації: за 1991–2007 рр. кількість хворих на активний туберкульоз в Україні в розрахунку на 100 тис. населення зросла у 2,5 рази.

Зрозуміло, що рівень споживання молочних продуктів населенням залежить від стану розвитку тваринництва та молочної промисловості.

Аналіз літератури. Ефективність функціонування молокопродуктового виробництва в Україні досліджували М. М. Ільчук, М. П. Коржинський, Ю. М. Макаренко, М. К. Пархомець, О. М. Шпичак та інші. Однак, на нашу думку, є потреба в аналізі стану і перспектив виробництва і переробки молока у регіональному розрізі, особливо у тих регіонах, де є для цього відповідні умови.

Великий потенціал для розвитку молочно-м'ясного скотарства є у Західному регіоні України (Волинська, Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька області) – близько 30% сіножатей та 20% пасовищ України. Але виникає запитання: чи належно використовують молокопереробні підприємства регіону свій ресурсний потенціал? Тому, **метою** даного **дослідження** є аналіз стану і перспектив розвитку виробництва та переробки молока у Західному регіоні України.

Викладення основного матеріалу. На сьогоднішній день стан тваринництва в Україні слід визнати критичним. За 1991–2008 рр.

зменшились поголів'я ВРХ у 4,6 разів (у тім числі корів – у 2,8), а надій молока – у 2 рази. Загальноукраїнське скорочення виробництва молока за 1991–2007 рр. має регіональні відмінності: найбільшим воно було у Запорізькій та Дніпропетровській (у 2,6–2,7 рази), найменшим – у Львівській та Чернівецькій областях. Лише у декількох областей України не простежується ця негативна динаміка: за аналізований період практично не змінився об'єм надоїв молока у Івано-Франківській області, зріс – у Закарпатській [1].

Зазначимо, що всі вищеназвані «позитивні» області належать до Західного регіону. Тому, надій молока тут за 1991–2007 рр. зменшився у 1,5 рази. Як наслідок, якщо у 1990 р. частка регіону у виробництві молока складала 20% загальноукраїнського обсягу, то у 2008 р. вона зросла до 28% (табл. 1). Лідером регіону за об'ємом надоїв молока є Львівська область (яка має і загальнонаціональну першість). Однак, зауважимо, що починаючи з 2003 р. і тут цей показник суттєво знижується.

Таблиця 1.

Виробництво молока у Західному регіоні України в 1990-2008 рр. (у тис. т. і у % загальнорегіонального обсягу).

Області Західного регіону	Роки					
	1990		2000		2008	
	тис. т.	%	тис. т.	%	тис. т.	%
Волинська	848,1	17,2	511,6	13,8	484,9	14,6
Закарпатська	375,1	7,6	360,3	9,7	393,5	11,9
Івано-Франківська	571,3	11,6	522,6	14,1	495,0	15,0
Львівська	1083,9	22,0	1032,0	27,9	731,6	22,1
Рівненська	765,6	15,6	436,4	11,8	455,9	13,8
Тернопільська	808,3	16,4	505,6	13,7	423,9	12,8
Чернівецька	474,2	9,6	332,6	9,0	327,7	9,9
Всього	4926,5	100,0	3701,1	100,0	3312,5	100,0
% до загальноукраїнського обсягу	20,1	х	29,2	х	28,2	х

*Складено і розраховано за даними [2], а також за оперативною інформацією Інтернет-сторінок Державного комітету статистики України та обласних статуправлінь.

Зазначимо, що в Західному регіоні виробляють на 20–30% більше молока, ніж в цілому по Україні і в розрахунку на одного жителя. Отже, можна констатувати, що молочна промисловість Західного регіону має потужну сировинну базу і, відповідно, перспективи для розвитку.

Треба сказати, що молочна промисловість України за 10 років її незалежності зазнала катастрофічного спаду: обсяг виробництва продукції з незбираного молока у 2000 р., як в цілому, так і в розрахунку на одну особу, знизився порівняно з 1990 р. у 9 разів (!), а окремих молочних продуктів навіть більше, наприклад, сиру кисломолочного, незбираного – у 15 разів. Подолавши кризу, з 2001 р. молокопереробна галузь нарощує обсяги виробництва.

Як і в цілому по Україні, молокопереробна галузь у Західному регіоні за часів її незалежності занепала. Падіння виробництва продукції з незбираного молока тут значно перевищує загальноукраїнське: з 1990 р. по 2000 р. – у 15 разів (!).

Відрадно, що значно менше скоротилось виробництво масла, жирних сирів, відповідно, у 4,5 та 1,8 разів. За 2000–2003 рр. молокопереробним підприємствам регіону вдалося удвічі збільшити обсяг виробництва продукції з незбираного молока, однак, у порівнянні з 1990 р. загальне його скорочення у 2003 р. (у 7 разів) було значним. Вражаючими є темпи занепаду молочної промисловості за 1991–2003 рр. в окремих західних областях, зокрема у Закарпатській та Чернівецькій, у яких обсяг виробництва продукції з незбираного молока зменшився, відповідно, у 28 та 30 разів. Окремі молочні продукти (масло тваринне, жирні сири) у них практично перестали виробляти.

З 2003 р. загальний обсяг виробництва молока, продуктів кисломолочних, жирних сирів у Західному регіоні зростав, лише у 2006 р. дещо знизився порівняно з попереднім роком [1] (рис. 1).

Однак молочна промисловість в Західному регіоні розвивається неоднорідно. Деякі області суттєво збільшують молокопереробку (наприклад, у Львівській області обсяг випуску кисломолочних продуктів за період 2003–2007 рр. зріс у 4 рази, молока обробленого рідкого – у Львівській і Тернопільській – відповідно, у 2,4 і 3,2 рази). У інших (наприклад, Закарпатській, Чернівецькій областях) – виробництво деяких видів молокопродуктів занепадає.

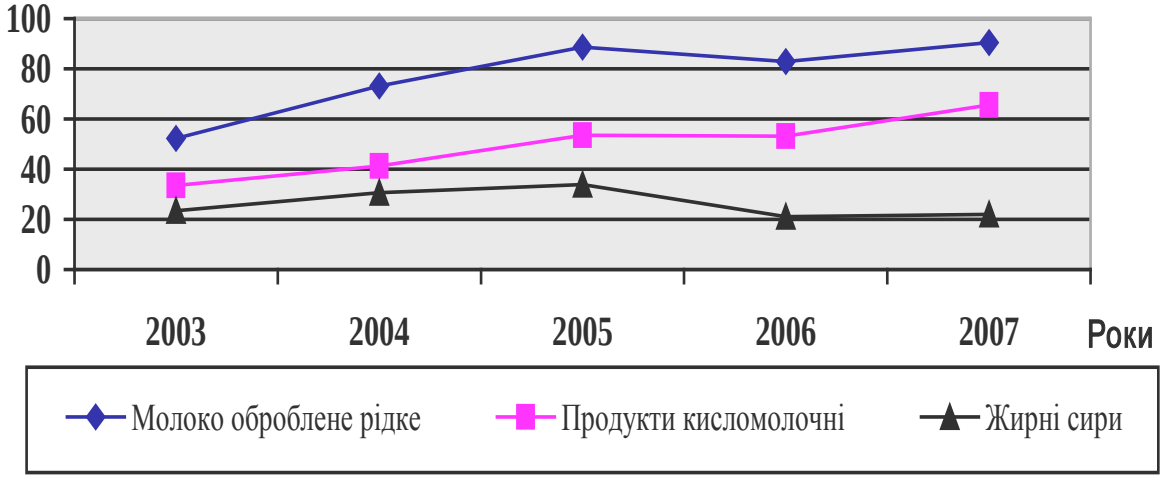

Рис. 1. Виробництво молочної продукції у Західному регіоні України, тис. т.

В результаті згортання переробки молока у Західному регіоні, за 1991–2003 рр. зменшилася його питома вага у загальнонаціональному виробництві молочних продуктів: продукції з незбираного молока з 15,9 до 11,2%; масла – з 16,8 до 11,3%; жирних сирів – з 22,6 до 13,4%. У 2007 р. частка Західного регіону у виробництві молока обробленого рідкого в Україні складала 11%, кисломолочних продуктів –12,6%, жирних сирів – 18% [1].

Отже, якщо питома вага Західного регіону в загальноукраїнських надоях молока перевищує частку у виробництві молокопродуктів у 2–2,5 рази, то можна стверджувати: регіональні молокопереробні підприємства недостатньо використовують відповідний сировинний потенціал свого регіону, закуповуючи молоко за його межами. В результаті, якщо у Німеччині, Франції, Польщі молоко закуповується в радіусі 50–70 км, то у нас – у радіусі 205–300 км [2, с. 34]. Це значно збільшує транспортно-заготівельні витрати і, відповідно, ціну продукції для споживачів.

Проведений аналіз виробництва і переробки молока в Західному регіоні України за період 1990–2008 рр. дозволяє сказати наступне:

- на теперішній час виробництво молока тут розвинуто неоднаково: сюди входить як його загальнонаціональний лідер (Львівська область), так і явні аутсайдери (Закарпатська та Чернівецька області);
- за аналізований період надої молока в регіоні скорочувалися значно меншими темпами, ніж в середньому по Україні, в результаті тут на теперішній час надоюють майже третину його загальноукраїнського об'єму, а отже є значний сировинний потенціал для молокозаводів;
- основними постачальниками сировини для молокопереробних підприємств є господарства населення, що створило ще одну проблему – якості молока, оскільки одноосібним селянським господарствам її складно забезпечити, а молокозаводу, приймаючи його в багатьох постачальників – важко проконтролювати;
- за досліджуваний період згортання переробки молока у західних областях відбувалося значно вищими темпами, ніж в середньому по Україні, в деяких з них молочна промисловість і зовсім занепала, і як наслідок, їхня частка у загальнонаціональному обсязі виробництва продукції з незбираного молока, масла, жирних сирів суттєво зменшилась.

Таким чином, гостроактуальною є проблема збереження молочного скотарства як необхідної бази для розвитку молочної промисловості в Західному регіоні, де є сприятливі для цього умови, а також використання молокопереробними підприємствами регіону свого сировинного потенціалу. При цьому необхідні зусилля як з боку суб'єктів господарювання (відповідна політика закупівельних цін, укладення довгострокових договорів з господарствами населення, комплексна підтримка постачальників сировини, інтеграція з сільськогосподарськими підприємствами-виробниками молока), так і з боку держави – створення і вдосконалення існуючих механізмів стимулювання виробництва цього важливого для нації продукту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік : збірник / Державний комітет статистики України ; ред. О. Г. Осауленко. – К. : Консультант, 2008. – 571 с.
2. Теслюк С. Р. Формування організаційно-економічних відносин молокопереробних підприємств із сировинними базами // Економіка АПК. – 2006. – № 9. – С. 31–36.

УДК 338.48

Наливайченко С. П.

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНОМУ КОМПЛЕКСІ

В основі розвитку інтеграційних туристсько-рекреаційних процесів лежить об'єктивна тенденція до інтернаціоналізації господарського життя. Тому економічну інтеграцію можна розглядати як нову форму міжнародних економічних відносин, що передбачає сумісну діяльність ряду держав з метою об'єднання економік країн в єдиний господарський механізм, створення для підприємців певною мірою однакових умов функціонування в рамках всього об'єднання.

Ключові слова: *міжнародна економічна інтеграція, туристсько-рекреаційна сфера, світогосподарська система.*

В основе развития интеграционных туристско-рекреационных процессов лежит объективная тенденция к интернационализации хозяйственной жизни. Поэтому экономическую интеграцию можно рассматривать как новую форму международных экономических отношений, которая предусматривает совместную деятельность ряда государств с целью объединения экономик стран в единый хозяйственный механизм, создания для предпринимателей в определенной степени одинаковых условий функционирования в рамках всего объединения.

Ключевые слова: *международная экономическая интеграция, туристско-рекреационная сфера, мировая хозяйственная система.*

Objective tendency to internationalization of economic life forms the basis of the development of integrative tourist and recreational processes. Therefore economic integration may be considered to be the new form of international economic relations, that provides for number of countries cooperation with the purpose of economic consolidating into united economic mechanism, of creating for businessmen in a certain degree the same operative conditions within the framework of the whole association.

Key words: *international economic integration, tourist and recreational sphere, world economic system.*

Постановка проблеми. Однією з нових форм розвитку міжнародних економічних відносин після ІІ Світової війни стала економічна інтеграція. Термін «інтеграція», що застосовується по відношенню до міжнародних відносин, означає той чи інший ступінь економічного об'єднання країн. Міжнародна економічна інтеграція охопила усі сфери сучасної світогосподарської системи. Особливого розвитку вона набуває у світовому туристсько-рекреаційному комплексі.

Аналіз досліджень проблеми та публікацій. Теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції, засновниками яких були Ф. Ліст, Г. Шмолер, В. Рошер, виникли наприкінці XIX ст. В середині XX ст. вони були розвинуті такими вченими, як Б. Балласа, Е. Бенуа, Дж. Вайнер, К. Мейер, А. Паніч, Ж. Рюеф, Р. Шуман, Ж. Моне та ін.

Так, Дж. Вайнер запропонував *теорію митних союзів*, в основу якої покладено порівняння торгівлі (послуг) між країнами в умовах існування в кожній з них власного митного тарифу і в умовах підписання між ними угоди про митний союз. В результаті виникають так звані *статичні ефекти інтеграції* – економічні наслідки, що виявляються одразу після створення митного союзу: скорочення адміністративних витрат на утримання митних і прикордонних органів, ефект створення торгівлі (послуг) і ефект відхилення торгівлі (послуг).

Ефект створення торгівлі (послуг) полягає в тому, що після утворення митного союзу і скасування імпортного мита може виникнути ситуація, коли відбувається переорієнтація місцевих споживачів з менш ефективного внутрішнього джерела постачання товару (послуги) на більш ефективне зовнішнє, що стало можливим тільки після знищення імпортного мита у рамках митного союзу. Отже, зарубіжний товар (послуга) з країн об'єднання стає дешевшим від місцевого, і споживач купує імпортний товар (послугу) замість вітчизняного [1, с. 204]. В результаті виникнення ефекту створення торгівлі (послуг), вільної від митних обмежень, масштаби торгівлі (послуг) зростають, добробут країн підвищується, зростає рівень спеціалізації [2, с. 379].

Ефект відхилення торгівлі є протилежним ефекту створення торгівлі, і його зміст полягає в наступному. Країни, що не увійшли до митного союзу, можуть більш ефективно використовувати фактори виробництва, і ціна на їх товар (послугу) буде нижчою за ціну аналогічного товару країн інтеграційного

об'єднання. За цих умов, якщо до утворення союзу споживачі купували цей більш вигідний для них товар (отримували послугу), то після скасування мита всередині союзу і встановлення єдиного зовнішньоторговельного тарифу більш вигідним стає придбання товару (послуги), виготовленого в межах об'єднання. Переорієнтація місцевих споживачів на ці товари (послуги) призведе до зникнення імпортного товарного (послуг) потоку з третіх країн [1, с. 205].

Якщо в результаті створення митного союзу виникає ефект відхилення торгівлі (послуг), то добробут країн, які не є членами цього союзу, погіршиться, тому що обмежені ресурси використовуються неефективно порівняно з умовами вільної торгівлі (послуг). Водночас у країнах-учасницях митного союзу добробут підвищиться, якщо ефект відхилення торгівлі (послуг) за вартістю буде нижчим за ефект створення торгівлі (послуг), і навпаки. В цілому на практиці частіше ефект відхилення торгівлі (послуг) перекривається ефектом створення торгівлі (послуг), внаслідок чого інтеграція призводить до зростання добробуту [2, с. 379].

Б. Баласса, який здійснив порівняння еластичності попиту на імпорт країн ЄС до створення інтеграційного угруповання і після, встановив, що створення ЄС мало суттєвий ефект створення торгівлі (послуг): якщо до створення ЄС 1% зростання ВНП призводив до зростання послуг у туристсько-рекреаційній сфері між країнами на 1,7%, то після створення ЄС – на 2,7% [2, с. 379].

Динамічні ефекти – це економічні наслідки, що проявляються після того, як інтеграція набере силу, на пізніших стадіях розвитку. Проявом динамічних ефектів є, наприклад, конкурентна боротьба, наявність якої призводить до обмеження зростання цін, підвищення якості послуг, створення і впровадження нових технологій у туристсько-рекреаційній сфері [1, с. 208].

Відповідно до *теорії «другого кращого»* (Дж. Мід) недоліки, що можуть виникнути при утворенні митного союзу, не дають змоги розглядати таку модель торговельної політики (послуг) як явище, що має однозначно позитивні наслідки для міжнародної економіки. У порівнянні з політикою вільної торгівлі (послуг) немає альтернативної торговельної (послуг) політики, яка б впливала позитивно на міжнародний добробут.

Л. Кеохане, П. Робсон, М. Дюватріон вважають, що створення інтегрованої економічної системи надає можливість ставити спільну мету (зростання рівня зайнятості, обсягів виробництва, соціальна стабільність і т. п.) і спільно її досягати. При цьому наголошується на зростанні ролі держав, які спільними зусиллями, створюючи єдиний ринок, приймають найбільш оптимальні рішення в економічній сфері; на тому, що переваги митного союзу для держави є вищими, ніж від проведення нею політики вільної торгівлі (послуг).

Я. Тінберген, а пізніше Дж. Піндер виділив два аспекти міжнародної економічної інтеграції: «негативну інтеграцію» і «позитивну інтеграцію». Під *негативною інтеграцією* малось на увазі усунення різних інструментів міжнародної економічної політики, усунення дискримінації, *під позитивною* – формування і застосування скоординованої спільної політики: додаткові заходи для усунення неузгодженостей, які можуть існувати між митами та податками в різних країнах, а також позитивні дії у виробничих галузях для здійснення реорганізації певних програм.

П. Робсон, А. Рюгман вважають, що країни формують інтеграційні об'єднання з метою подолання обмеженості сировини, інших факторів виробництва, що сприяє зростанню масштабів виробництва, розвитку товарної диференціації (послуг) і використанню нових технологій.

Автором *структуралістської концепції інтеграції* є А. Маршал, який вважає, що інтеграція не може розглядатись лише як наслідок дії ринкових сил, інтеграція можлива лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств і відповідні структурні зміни в національних економіках, що ілюструє переваги процесів інтеграції і передбачає необхідність систематичної координації економічної політики.

Концепція *деріжизму* відображає неокейнсіанський напрямок теорії міжнародної інтеграції, головною проблемою якої А. Філіп, Р. Купер та ін. вважають пошук оптимального сполучення національних програм, цілей економічної діяльності і переваг, які надає тісне економічне співробітництво, оскільки використати зазначені переваги можна лише в результаті відмови від певної частини національного суверенітету.

Мета даної **статті** – визначити роль міжнародної економічної інтеграції та тенденції її розвитку у сучасній туристсько-рекреаційній системі.

Викладення основного матеріалу. Серед науковців до сьогоднішнього часу немає єдності у визначенні переваг та недоліків міжнародної інтеграції. Сучасні економісти,

розглядаючи явища позитивної і негативної інтеграції, наголошували на неможливості її протікання без наднаціонального регулювання, на основі чого зроблено висновок, що напрямами формування інтеграційних угруповань у світовій економіці, у її туристсько-рекреаційній сфері тощо, є утворення національних і наднаціональних органів, що займаються координацією інтеграційних процесів; утворення транснаціональних корпорацій [1, с. 208].

До беззаперечних вигід інтеграції належать приплив іноземних інвестицій, доступ до технології і ресурсів об'єднання, формування ємного ринку, спільне вирішення складних соціальних проблем, захист від конкуренції, прискорення науково-технічного прогресу та економічного зростання.

У світовій економіці (туристсько-рекреаційному комплексі) необхідно розрізняти поняття «міжнародна інтеграція» і «міжнародна економічна інтеграція».

Міжнародна інтеграція – це об'єктивний процес зближення країн світу та їх суб'єктів у всіх сферах життя на основі спільності загальнолюдських інтересів і зростаючої швидкості поширення інформації. Міжнародна інтеграція є поняттям, яке містить у собі міжнародну економічну інтеграцію, міжнародну політичну інтеграцію, міжнародну культурну інтеграцію тощо [3, с. 364].

Вищим рівнем розвитку світогосподарських відносин є міжнародна економічна інтеграція, багатоплановий і багатовекторний характер якої проявляється як сукупність окремих регіональних інтеграційних процесів, що у поєднанні призводять до виникнення тенденцій загальносвітової економічної інтеграції. *Міжнародна економічна інтеграція* – це процес господарсько-політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, взаємодії їх структур на різних рівнях і в різних формах [4, с. 432].

Дійсно, потреби розвитку сучасних виробничих сил потребують переходу від національних до наднаціональних, міжнародних форм економічного регулювання. Інтеграція покликана вирішити протиріччя між інтернаціоналізацією господарського життя, з одного боку, і вузькими рамками національних господарств, – з іншого.

При цьому якщо інтернаціоналізація виробництва і капіталу має всеохоплюючий, глобальний характер, то інтеграція внаслідок протиріч між країнами обмежується регіональними рамками.

Метою міждержавної економічної інтеграції є нарощування обсягів та поширення асортименту товарів і послуг на основі і в результаті забезпечення ефективності господарської діяльності.

Головними *завданнями* діяльності інтеграційних об'єднань у туристсько-рекреаційній сфері є такі [2, с. 377]:

- *використання переваг економії масштабу* завдяки розширенню обсягів ринку, зменшенню трансакційних витрат та використанню інших переваг на основі теорії економії масштабу;
- *вирішення завдань розвитку туристичної політики*: регіональні угруповання надають змогу створити більш стабільне і передбачувальне середовище для взаємного туризму, зміцнити переговорні позиції країн в рамках багатосторонніх переговорів у СОТ;
- *сприяння структурній перебудові економіки* завдяки використанню досвіду провідних економічно розвинених країн, що є членами об'єднання;
- *підтримка супровідних інноваційних галузей виробництва (послуг)* за рахунок виходу місцевих виробників на більш широкий регіональний ринок;
- *створення сприятливого зовнішньополітичного середовища:* забезпечення економічної і політичної консолідації та міжнародної воєнної безпеки;
- *можливість регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні*: усунення перешкод на шляху взаємного обміну і взаємодії національних економік, забезпечення сприятливих умов господарювання на мікрорівні, стимулювання конкуренції.

Основною перевагою і результатом інтеграції у туристсько-рекреаційному комплексі є прямі міжнародні зв'язки національних суб'єктів господарювання, що розвиваються у виробничій, науково-технічній, технологічній сферах, забезпечують поступове зрощування національних господарств на мікрорівні.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація.

Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глоба-

льної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин.

Регіоналізація – це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі (регіоні). Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, а й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, що представляють собою інтеграційні об'єднання, головною метою і чинником утворення яких є економічна діяльність.

У просторовому відношенні можна виокремити такі *рівні регіоналізації туристсько-рекреаційного комплексу:*

- макрорегіональний – об'єднання держав великого регіону (такими регіонами є Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія, Південна Азія, Східна і Південно-Східна Азія, Азіатсько-тихоокеанський регіон, Північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка);
- мезорегіональний – співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад, в рамках єврорегіонів;
- мікрорегіональний – спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

Процеси регіоналізації і глобалізації доповнюють один одного. Процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер, на регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються.

Вибір країною того чи іншого рівня інтеграції (табл. 1) залежить від ситуації, що складається в країні і у світовій економічній системі. Разом з тим, прийняття рішення щодо рівня інтеграції пов'язано з аналізом проблем, що виникають при цьому і які є специфічними для кожної країни.

Таблиця 1.

Стадії економічної інтеграції.

№ п/п	Інтеграційне об'єднання	Ставлення до мита	Тип зовнішньоторговельної політики (послуг)	Ставлення до факторів виробництва	Тип економічної політики
1.	Зона вільної торгівлі	Ліквідовані	Індивідуальна зовнішньоторговельна політика країн-учасниць з третіми країнами	Відсутній вільний рух факторів виробництва	Кожна країна здійснює свою економічну політику
2.	Митний союз	Ліквідовані	Єдина зовнішньоторгова політика з третіми країнами	Нема вільного руху факторів виробництва	Кожна країна здійснює свою економічну політику
3.	Спільний ринок	Ліквідовані	Єдина зовнішньоторгова політика з третіми країнами	Вільний рух факторів виробництва	Кожна країна здійснює свою економічну політику
4.	Економічний союз	Ліквідовані	Єдина зовнішньоторгова політика з третіми країнами	Вільний рух факторів виробництва	Єдина координація всієї економічної політики (за виключенням грошової)
5.	Економічний і валютний союз	Ліквідовані	Єдина зовнішньоторгова політика з третіми країнами	Вільний рух факторів виробництва	Єдина економічна (в тому числі і грошова) політика

Сучасні теоретичні концепції, теорії, погляди в основу дослідження явища міжнародної економічної інтеграції, у тому числі у сфері туристсько-рекреаційній, поклали теорію зниження трансакційних витрат.

Відповідно до *теорії функціоналізму* (Д. Мітрені), посилення обміну інформацією, ресурсами, товарами, послугами викликало нагальну потребу створення наднаціональних структур (інституційної інфраструктури), до яких перейде частина функцій національних органів управління. Д. Мітрені сформулював також ідею континентального союзу [5, с. 40].

Основою ще однієї теорії європейської інтеграції – *теорії неофункціоналізму* (Р. Джонс, Р. Кіхен, С. Хоффман) – є наступні положення [5]:

1) в процесі інтеграції ключову роль мають відігравати уряди країн, взаємодія яких сприятиме усуненню конфліктів та непорозумінь;
2) неофункціоналізм має чітку емпіричну основу і може пояснити будь-які деталі того, як відбувається специфічний процес інтеграції;
3) в основі регіональної інтеграції між групами країн в більшому ступені знаходяться їх

специфічні інтереси, аніж ідеї глобальної інтеграції.

Прибічники даної теорії (Е. Хаас, В. Най, Л. Ліндберг) спрогнозували, що інтеграційне угруповання в Європі досить швидко перейде від «низької» політики (регулювання виробництва вугілля і сталі) до «високої» (спільна зовнішня та оборонна політика) [5, с. 40].

Наприкінці XX – початку XXI ст. отримала становлення нова система інтеграційних теорій, яку можна представити у наступному вигляді (табл. 2) [5, с. 42].

Таблиця 2.

Концепції «пристосування» в Європейському Союзі.

№ п/п	Назва	Сутність
1.	Різношвидкісна	Країни мають спільний шлях інтеграції, хоча рухаються з різною швидкістю.
2.	Європа а ля карт	Європейські країни можуть обирати щось з переліку існуючих в ЄС програм, які їх більше імпонують.
3.	Концентричних кіл	Країни знаходяться в різних колах європейської інтеграції.
4.	Ядро чи Піонерні групи	Країни, які найбільш здатні до досягнення їх цілей, залучаються у більш змістовні інтеграційні проекти.
5.	Близька кооперація	Термін для визначення «гнучкої» інтеграції за Амстердамським договором. Країни обираються до участі у проектах за суворими умовами.
6.	Кооперація, що зростає	Умови для кооперації дещо полегшуються.

Оскільки об'єктивна тенденція до інтернаціоналізації господарства діє у світовому масштабі, то і тенденція до інтеграції діє у світовому масштабі. Різні форми міжнародного економічного регулювання можуть розглядатись як певні *моделі інтеграції*. Вітчизняні вчені (Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін.) дослідженню *інтеграційних моделей* приділяють значну увагу, розглядаючи останні як модель рівноваги чи нерівноваги, в основу якої покладено еквівалентний розподіл тих вартостей, що виробляються, і тих, що реалізуються. Здійснена ними класифікація інтеграційних моделей різного таксономічного рівня, в основі якої лежить ієрархічність, динамізм розвитку та системність, представлена на рис. 1 [5, с. 45].

Одночасно глобалізація – це об'єктивний процес економічного зближення країн, зростання їх взаємозалежності в різних галузях господарства. Якщо розглядати вплив регіональної економічної інтеграції у туристсько-рекреаційній сфері на глобалізацію економіки з цієї точки зору, то вона не перешкоджає, а сприяє їй, готує економіки країн, що інтегруються, до активної участі у глобальній конкурентній світовій боротьбі за ринки послуг у цій сфері.

Висновки. У зв'язку із поглибленням інтернаціоналізації економіки, підвищенням ролі прямих іноземних інвестицій, зростанням впливу транснаціональних компаній, знижуються бар'єри у туристсько-рекреаційній сфері між країнами. Тенденціями розвитку міжнародної економічної інтеграції в сучасній туристсько-рекреаційній системі є такі: динамізм процесів міжнародної економічної інтеграції; нерівномірність розвитку і реалізації форм міжнародної економічної інтеграції; розвиток одночасно з інтеграційними дезінтеграційних процесів.

Таким чином, в результаті світової економічної інтеграції відбувається зближення туристсько-рекреаційних комплексів національних економік шляхом створення єдиного (глобального) економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

ЛІТЕРАТУРА

1. Міжнародна економіка / [за ред. В. М. Тарасевича]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
2. Міжнародна економіка / [А. П. Рум'янцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.] ; за ред. А. П. Рум'янцева. – [3-тє вид.]. – К. : Знання, 2006. – 479 с.
3. Міжнародні економічні відносини / [І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська і ін.] ; за ред. І. М. Школи. – [2-ге вид.]. – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 544 с.
4. Пашин С. Т. Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение / С. Т. Пашин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 318 с.
5. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 592 с.

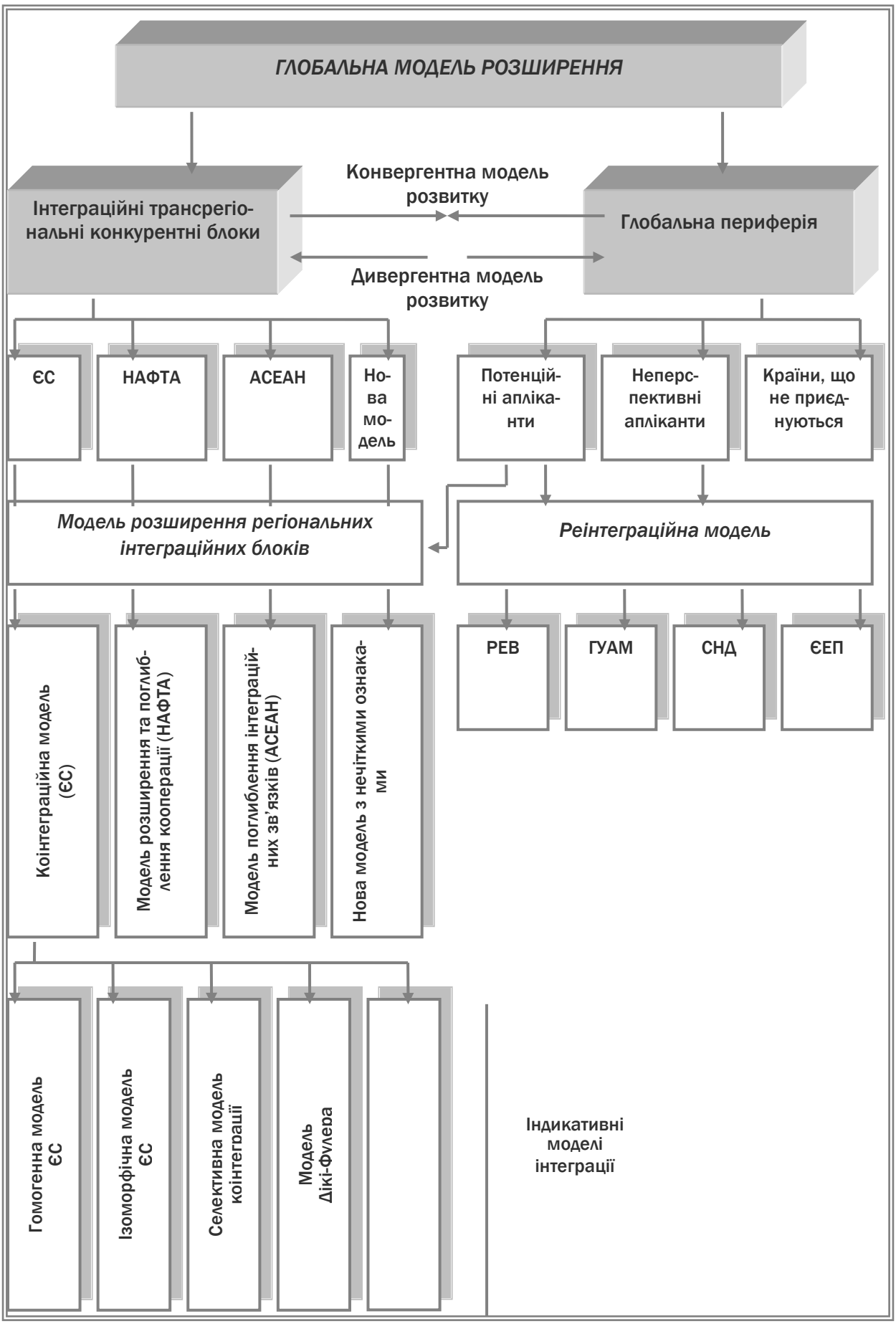

Рис. 1. Таксономічна структура інтеграційних моделей світу XXI ст.

УДК 658.14

Ніколаєнко І. В.

СУТЬ ТА ЗМІСТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглядаються суть і зміст ризик-менеджменту, його організація, досліджуються основні правила і прийоми ризик-менеджменту, та розробляється стратегія ризик-менеджменту в умовах глобалізації економіки України.

Ключові слова: *ризик-менеджменту, стратегія ризику, прийоми ризику, ризик, інвестиційні проекти, фінансові категорії.*

Рассматриваются суть и содержание рискового менеджмента, его организация, исследуются основные правила и приемы риск-менеджмента, и разрабатывается стратегия рискового менеджмента в условиях глобализации экономики Украины.

Ключевые слова: *риск-менеджмента, стратегия риска, приемы риска, риск, инвестиционные проекты, финансовые категории.*

Essence and maintenance of risk management is examined his organization, basic rules and receptions are probed risk of management and strategy of risk management is developed in the conditions of globalization of economy of Ukraine.

Key words: *risk to the management, risk strategy, receptions of risk, risk, investment projects, financial categories.*

Постановка проблеми. З формуванням ринкових відносин в Україні актуальними стають питання розвитку теорії економічного ризику та практичного її застосування у діяльності суб'єктів господарювання. Останнім часом все більше уваги приділяється підготовці спеціалістів в області аналізу ризиків.

Для будь-якого господарника важливим є не запобігання ризику зовсім, а його передбачення і прийняття найкращого рішення відносно певного критерію, що відображає його інтереси. Ринкова економіка підсилює ризик в економічній діяльності, що пов'язано з характером ринкових відносин між економічними суб'єктами: в ринковому середовищі саме життя, процеси виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції підштовхують до необхідності вивчати правила господарювання при наявності невизначеності та ризику, заохочують за їх знання і суворо наказують за незнання.

Отримання прибутку завжди ставиться в залежність від ризику. Ризик і прибуток являють собою дві взаємопов'язані і взаємообумовлені фінансові категорії.

Під ризиком розуміють можливу небезпеку втрат, яка витікає з специфіки тих або інших явищ природи і видів діяльності людини.

Ризик – це імовірність несприятливого результату. Різні інвестиційні проекти мають різну міру ризику, високоприбутковий варіант вкладення капіталу може виявитися настільки ризикованим, що, як говорять, «гра не стоїть свічок» [1, с. 56].

Ризик – це економічна категорія. Як економічна категорія, він являє собою подію, яка може статися, або не статися. У разі здійснення такої події можливі три економічні результати: негативний (програш, збиток); нульовий; позитивний (виграш, вигода, прибуток).

Звичайно, ризику можна уникнути або просто відхилитися від заходу, пов'язаного з ризиком. Однак для підприємця уникнення ризику часто означає відмову від можливого прибутку. Ризиком можна управляти, або використати різні заходи, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання певної ризикової події і вживати заходи до зниження міри ризику.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти ризиків-менеджменту висвітлювали в своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як І. Т. Балабанов, О. І. Белей, І. А. Бланк, В. В. Вітлинський, Н. М. Внукова, В. М. Гранатуров, М. В. Грачова, В. І. Грушко, Г. Г. Кірейцев, М. С. Клапків, Л. А. Лахтіонова, А. М. Літовських, Б. М. Мізюк, В. І. Міщенко, О. І. Пилипченко, А. Ю. Харко, В. Ю. Харко, В. А. Ющенко [1–3].

Аналіз робіт вказаних авторів дає змогу констатувати, що на даний момент у вітчизняній економічній теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення сутності ризик-менеджменту, їх класифікації та особливостей прояву. Подальше дослідження цих питань, а також конкретних методик і напрямів управління ризик-менеджменту надасть можливість оптимізувати виникнення ризику в управлінській діяльності суб'єктів підприє-

мницької діяльності в процесі здійснення фінансово-господарських операцій.

Мета даної **статті** – розглянути суть і зміст ризик-менеджменту, його організацію, дослідити основні правила і прийоми ризик-менеджменту в сучасних умовах господарювання.

Викладення основного матеріалу. Ризик – це фінансова категорія. Тому на міру і величину ризику можна впливати через фінансовий механізм. Такий вплив здійснюється за допомогою прийомів фінансового менеджменту і особливої стратегії. У сукупності стратегія і прийоми утворюють своєрідний механізм управління ризиком, або ризик-менеджмент. В основі ризик-менеджменту лежать цілеспрямований пошук і організація роботи по зниженню міри ризику, мистецтво отримання і збільшення доходу (виграшу, прибутку) в невизначеній господарській ситуації [2, с. 34–56].

Кінцева мета ризик-менеджменту відповідає цільовій функції підприємництва. Вона полягає в отриманні найбільшого прибутку при прийнятному для підприємця співвідношенні прибутку і ризику. Ризик-менеджмент являє собою систему управління ризиком і економічними відносинами, які виникають у процесі цього управління.

Ризик-менеджмент включає в себе стратегію і тактику управління. Під стратегією управління розуміються напрям і спосіб використання коштів для досягнення поставленої мети. Цьому способу відповідає певний набір правил і обмежень для прийняття рішення. Стратегія дозволяє сконцентрувати зусилля на варіантах рішення, які не суперечать прийнятій стратегії. Після досягнення поставленої мети стратегія як напрям і засіб її досягнення припиняє своє існування. Нові цілі ставлять задачу розробки нової стратегії.

Тактика – це конкретні методи і прийоми для досягнення поставленої мети в конкретних умовах. Задачею тактики управління є вибір оптимального рішення і найбільш прийнятних в даній господарській ситуації методів і прийомів управління.

Ризик-менеджмент як система управління складається з двох підсистем: керованої підсистеми (об'єкта управління) і керуючої підсистеми (суб'єкта управління) [1, с. 56–78].

Об'єктом управління в ризик-менеджменті є ризик, ризикові вкладення капіталу і економічні відносини між господарюючими суб'єктами в процесі реалізації ризику. До цих економічних відносин відносяться стосунки між страхувальником і страховиком, позичальником і кредитором, між підприємцями (партнерами, конкурентами) і т. ін.

Суб'єкт управління в ризик-менеджменті – це спеціальна група людей (фінансовий менеджер, фахівець з страхування і інші), яка за допомогою різних прийомів і способів управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Інформаційне забезпечення функціонування ризик-менеджменту складається з різного роду і виду інформації: статистичної, економічної, комерційної, фінансової і т. ін.

Ризик-менеджмент виконує певні функції. Розрізняють два типи функцій ризик-менеджменту [3, с. 34–96]:

1) функції об'єкта управління;
2) функції суб'єкта управління.

До функцій об'єкта управління в ризик-менеджменті відноситься організація розв'язання ризику, ризикових вкладень капіталу, роботи по зниженню величини ризику, процесу страхування ризиків, економічних відносин і зв'язків між суб'єктами господарського процесу. До функцій суб'єкта управління в ризик-менеджменті відносяться прогнозування, організація, регулювання, координація, стимулювання, контроль.

Прогнозування в ризик-менеджменті являє собою розробку на перспективу змін фінансового становища об'єкта загалом і його різних частин.

Організація в ризик-менеджменті являє собою об'єднання людей, які спільно реалізовують програму ризикового вкладення капіталу на основі певних правил і процедур.

Регулювання в ризик-менеджменті являє собою вплив на об'єкт управління, за допомогою якого досягається стан стійкості цього об'єкта в разі виникнення відхилення від заданих параметрів. Координація в ризик-менеджменті являє собою узгодженість роботи всіх ланок системи управління ризиком, апарату управління і фахівців.

Стимулювання в ризик-менеджменті являє собою спонукання фінансових менеджерів і інших фахівців до зацікавленості в результатах своєї праці.

Контроль в ризик-менеджменті являє собою перевірку організації роботи по зниженню міри ризику. Контроль передбачає аналіз результатів заходів щодо зниження міри ризику.

Організація ризик-менеджменту являє собою систему заходів, спрямованих на раціональне поєднання всіх його елементів в єдиній технології процесу управління ризиком [2, с. 143–145].

Першим етапом організації ризик-менеджменту є визначення мети ризику і мети ризикових вкладень капіталу. Мета ризику – це результат, який необхідно отримати, їм може бути виграш, прибуток і т. п. Ціллю ризикових вкладень капіталу є отримання максимального прибутку.

Другим етапом в організації ризик-менеджменту є отримання інформації про навколишнє оточення, яка необхідна для прийняття рішення на користь тієї або іншої дії. На основі аналізу такої інформації і з урахуванням цілей ризику можна правильно визначити імовірність настання події, в тому числі страхової події, виявити міру ризику і оцінити його вартість.

На третьому етапі організації ризик-менеджменту на основі інформації про навколишнє середовище, імовірність, міри і величини ризику розробляються різні варіанти ризикового вкладення капіталу, і проводиться оцінка їх оптимальності шляхом зіставлення очікуваного прибутку і величини ризику.

На четвертому етапі вибирають стратегію і прийоми управління ризиком, а також способи зниження міри ризику.

П'ятим етапом організації ризик-менеджменту є розробка програми дій по зниженню ступеня ризику.

Шостим етапом є організація виконання цієї програми.

Сьомим етапом є контроль виконання даної програми.

На восьмому етапі проводять аналіз і оцінку результатів обраного ризикового рішення.

Стратегія ризик-менеджменту – це мистецтво управління ризиком в невизначеній господарській ситуації, засноване на прогнозуванні ризику і прийомів його зниження. Стратегія ризик-менеджменту включає правила, на основі яких приймаються ризикове рішення і способи вибору варіанта рішення.

Правила – це основоположні принципи дії. У стратегії ризик-менеджменту застосовуються наступні правила [2, с. 123–114]:

1) максимум виграшу;
2) оптимальна імовірність результату;
3) оптимальна коливаність результату;
4) оптимальне поєднання виграшу і величини ризику.

Суть правила максимуму виграшу полягає в тому, що з можливих варіантів ризикових вкладень вибирається варіант, який дає найбільшу ефективність результату (виграш, прибуток) при мінімальному або прийнятному для інвестора ризику.

Суть правила оптимальної імовірності результату полягає в тому, що з можливих рішень вибирається те, при якому імовірність результату є прийнятною для інвестора або задовольняє фінансового менеджера. На практиці застосування правила оптимальної імовірності результату звичайно поєднується з правилом оптимальної коливаності результату.

Як уже вказувалося, коливаність показників виражається їх дисперсією, середнім квадратичним відхиленням і коефіцієнтом варіації. Суть правила оптимальної коливаності результату полягає в тому, що з можливих рішень вибирається те, при якому імовірності виграшу і програшу для одного і того ж ризикового вкладення капіталу мають невеликий розрив або найменшу величину дисперсії, середнього квадратичного відхилення, варіації.

Суть правила оптимального поєднання виграшу і величини ризику полягає в тому, що менеджер оцінює очікувані величини виграшу і ризику (програшу, збитку) і ухвалює рішення вкласти капітал в той захід, який дозволяє отримати очікуваний виграш і уникнути великого ризику.

Прийоми ризик-менеджменту являють собою прийоми управління ризиком. Вони складаються із засобів розв'язання ризиків і прийомів зниження міри ризику. Засобами розв'язання ризиків є уникнення їх, утримання, передача.

Уникнення ризику означає просте ухилення від заходу, пов'язаного з ризиком. Однак уникнення ризику для інвестора часто означає відмову від прибутку.

Утримання ризику – це залишення ризику за інвестором або на його відповідальності. Так, інвестор, вкладаючи венчурний капітал, заздалегідь упевнений, що він може за рахунок власних коштів покрити можливу втрату венчурного капіталу.

Передача ризику означає, що інвестор передає відповідальність за ризик комусь іншому, наприклад, страховій компанії.

Зниження міри ризику – це скорочення імовірності і об'єму втрат. Для зниження міри ризику застосовуються різні прийоми, найбільш поширеними з яких є диверсифікація, придбання додаткової інформації про вибір і результати, лімітування, самострахування, страхування, хеджування, придбання контролю над діяльністю в пов'язаних областях.

Диверсифікація є процесом розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою, найбільш обґрунтованим і відносно менше витра-

тоємним способом зниження міри фінансового ризику.

Диверсифікація – це розсіювання інвестиційного ризику. Однак вона не може звести інвестиційний ризик до нуля. Це пов'язано з тим, що на підприємництво впливають зовнішні чинники, які не пов'язані з вибором конкретних об'єктів вкладення капіталу, отже, на них не впливає диверсифікація.

До зовнішніх чинників відносяться процеси, що відбуваються в економіці країни загалом, військові дії, зміна відсоткових ставок по депозитах, кредитах в комерційних банках і т. ін. Ризик, зумовлений цими процесами, не можна зменшити за допомогою диверсифікації.

Таким чином, ризик складається з двох частин: диверсифіцируємого і недиверсифіцируємого ризику. Диверсифіцируємий ризик, званий ще несистематичним, може бути усунений шляхом його розсіювання, або диверсифікацією. Недиверсифіцируємий ризик, званий ще систематичним, не може бути зменшений диверсифікацією.

Інформація грає важливу роль в ризик-менеджменті. Фінансовому менеджеру часто доводиться ухвалювати ризикові рішення, коли результати вкладення капіталу не визначені і засновані на обмеженій інформації. Якби у нього була більш повна інформація, то він міг би зробити більш точний прогноз і знизити ризик. Це робить інформацію товаром, причому дуже цінним, інвестор готов заплатити за повну інформацію.

Вартість повної інформації розраховується як різниця між очікуваною вартістю якогонебудь вкладення капіталу, коли є повна інформація, і очікуваною вартістю, коли інформація неповна.

Лімітування – це встановлення ліміту, або граничних сум витрат, продажу, кредиту і т. ін. Лімітування є важливим прийомом зниження міри ризику, воно застосовується банками при видачі позик, при укладанні договорів і т. ін. Хозяйнуючими суб'єктами воно застосовується при продажу товарів в кредит, наданні позик і т. ін. [3, с. 12–45].

Самострахування являє собою децентралізовану форму створення натуральних і страхових (резервних) фондів безпосередньо в господарюючому суб'єктові. Ці фонди в залежності від мети призначення можуть створюватися в натуральній або грошовій формах. Найбільш важливим і найпоширенішим прийомом зниження міри ризику є страхування ризику. Суть страхування виражається в тому, що інвестор хотів відмовитися від частини своїх прибутків, щоб уникнути ризику, або він готовий заплатити за зниження міри ризику до нуля. Хеджування – це страхування ризиків від несприятливих змін цін на будь-які товарно-матеріальні цінності за контрактами і комерційними операціями, що передбачають постачання (продаж) товарів в майбутніх періодах.

Контракт, який служить для страховки від ризиків зміни курсів (цін), носить назву «хеджа». Господарюючий суб'єкт, що здійснює хеджування, називається «хедером». Існують дві операції хеджування – хеджування на підвищення і хеджування на пониження.

Хеджування на підвищення, або хеджування купівлею, являє собою біржову операцію з купівлі термінових контрактів або опціонів. Хедж на підвищення застосовується в тих випадках, коли необхідно застрахуватися від можливого підвищення цін (курсів) у майбутньому. Він дозволяє встановити купівельну ціну набагато раніше, ніж був придбаний реальний товар.

Хеджування на пониження, або хеджування продажем – біржова операція з продажем термінового контракту. Хеджер, що здійснює хеджування на пониження, має намір здійснити в майбутньому продаж товару, і тому, продаючи на біржі терміновий контракт або опціон, він страхує себе від можливого зниження цін в майбутньому.

Висновки. Ризик – це фінансова категорія. Тому на міру і величину ризику можна впливати через фінансовий механізм. Такий вплив здійснюється за допомогою прийомів фінансового менеджменту і особливої стратегії. У сукупності стратегія і прийоми утворюють своєрідний механізм управління ризиком, або ризик-менеджмент.

Об'єктом управління в ризик-менеджменті є ризик, ризикові вкладення капіталу і економічні відносини між господарюючими суб'єктами в процесі реалізації ризику. До цих економічних відносин відносяться стосунки між страхувальником і страховиком, позичальником і кредитором, між підприємцями (партнерами, конкурентами) і т. ін.

Суб'єкт управління в ризик-менеджменті – це спеціальна група людей (фінансовий менеджер, фахівець з страхування і інші), яка за допомогою різних прийомів і способів управлінського впливу здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта управління. Інформаційне забезпечення функціонування ризик-менеджменту складається з різного роду і виду інформації: статистичної, економічної, комерційної, фінансової і т. ін.

ЛІТЕРАТУРА

1. Данілов О. Д. Інвестування : [навч. посіб.] / О. Д. Данілов, Г. М. Івашина, О. Г. Чумаченко. – К. : «Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2001. – 364 с.
2. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів : [навч. посіб.] / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – Харків : Гриф, 2001. – 184 с.
3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов : [учеб. пособ.] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 144 с.

УДК 330.533.2

Османов К. М.

ЛИЗИНГ КАК СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Стаття присвячена проблемам розвитку системи надання лізингових послуг в агропромисловому комплексі України.

Ключові слова: *лізингові послуги, агропромисловий комплекс, оперативний і фінансовий лізин.*

Статья посвящена проблемам развития системы предоставления лизинговых услуг в агропромышленном комплексе Украины.

Ключевые слова: *лизинговые услуги, агропромышленный комплекс, оперативный и финансовый лизинг.*

The article is devoted the problems of development of the system of grant of leasings services in the agroindustrial complex of Ukraine.

Key words: *leasings services, agroindustrial complex, operative and financial leasing.*

Постановка проблемы. Одним из важных критериев развития сельскохозяйственного производства Украины является формирование рациональной организационной структуры предоставления лизинговых услуг.

Лизинговая деятельность в сфере сельского хозяйства находится на первоначальном этапе становления. История развития лизинга в Украине насчитывает не более 12 лет. Внедрение лизинга в экономику нашей страны стало возможным в условиях перехода от централизованного распределения средств производства к купле-продаже их на свободном рынке – отечественном и международном. Но в условиях переходного периода многие предприятия испытывают недостаток средств на капиталовложения, так как в связи с инфляцией, высоким налоговым бременем, недостатком оборотных средств вынуждены большую часть прибыли и финансовых ресурсов направлять на текущие расходы. Осуществлению инвестирования препятствует также высокая стоимость кредитных ресурсов. Поэтому лизинг зарекомендовал себя приоритетным направлением активизации инвестиционной деятельности в АПК.

Анализ публикаций. Следует заметить, что проблемами лизинга занимались такие ученые, как Ф. В. Зиновьев [1], В. Н. Силкин [2], Ю. Н. Новиков, С. Л. Залевский [3] и др., которые достаточно широко исследовали сущность и значение лизинга для сельского хозяйства Украины. Однако есть ряд недостаточно изученных проблем, в частности – взаимоотношения между участниками лизинговых отношений в сельском хозяйстве Украины.

Цель статьи – выявить предпосылки, позволяющие обосновать стратегию инвестиционного развития сельского хозяйства с использованием лизинга.

Изложение основного материала. Лизинг является мощным стимулятором инвестиционных процессов, а также роста объемов производства и его доходности, за счет повышения технической оснащенности предприятий, обновления действующего парка машин и оборудования. Это особенно актуально на современном этапе развития аграрной отрасли, когда возрастает потребность в сельхозпродукции, в обновлении основных производственных фондов, развитии мощностей предприятия, проведении технического перевоору-жения. Резко нарастают объемы морально устаревших и физически изношенных машин, механизмов и оборудования, а также производственных зданий и сооружений. Сегодня в целом по АПК 40–50% всех основных производственных фондов по степени изношенности не отвечает конъюнктуре спроса и требует замены, а их списание в последние годы значительно увеличивает прирост [4]

(рис. 1).

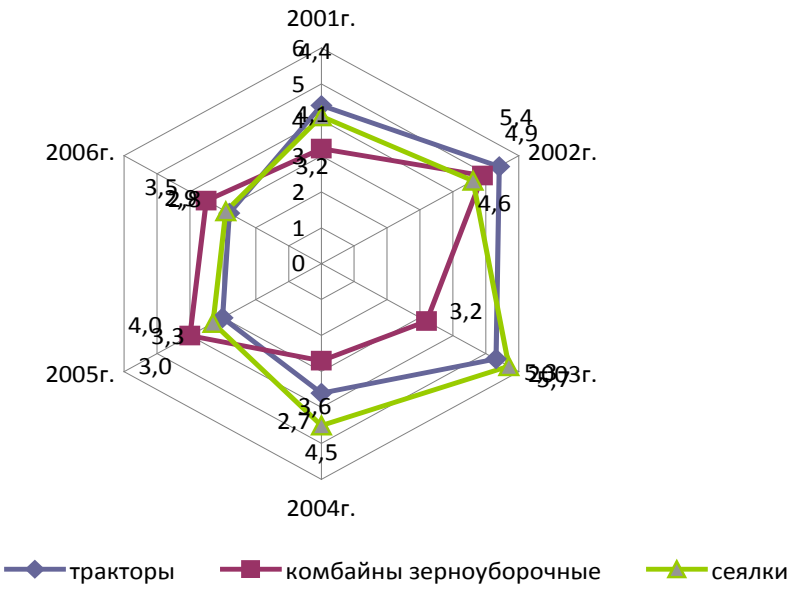

Рис. 1. Коэффициенты ликвидации основных видов сельскохозяйственной техники в %.

Решение этой проблемы весьма затруднительно – при дефиците инвестиций и взаимных неплатежах – без кардинально новых, финансовосберегающих методов механизации сельского хозяйства. Как показывает мировой и отечественный опыт, наиболее привлекательным имуществом, используемым в лизинговых операциях, являются автотранспорт, машины и оборудование, на долю которых приходится до 85% всех лизинговых операций.

Лизинг – один из наиболее прогрессивных методов материально-технического обеспечения производства, который открывает возможность без больших первоначальных вложений с гораздо меньшими издержками по сравнению с использованием кредита наращивать парк машин, не создавая при этом дорогостоящей службы механизации для обслуживания новой техники.

Лизинг позволяет использовать в производственной деятельности не только отдельные виды машин, но и целые укомплектованные технологии. Он создает условия для применения наиболее передовой техники в условиях ее быстрого старения и острого дефицита финансовых средств, а также способствует переориентации банков с рынка ценных бумаг на инвестиции в развитие производства. В силу этого все больше и больше предприятий признают лизинг одним из наиболее прогрессивных методов инвестирования средств в технику и оборудование и активно его используют [3].

В настоящее время выделяют три основные организационные формы управления лизингом. При первой форме – вся деятельность по подготовке и проведению лизинговых операций сосредоточена в подразделениях или службах предприятия, занимающихся производственными вопросами; при второй – сконцентрированы в службах маркетинга и сбыта; при третьей – выделена в специально создаваемые для этого структуры. Эти формы используются независимо от вида лизинга [5; 6].

Концентрация лизинга в производственных подразделениях позволяет сформировать сбыт наиболее передовой техники, наладить ее ремонт и обслуживание непосредственно у потребителей. Однако по мере расширения лизингового предпринимательства данная организационная форма не сможет полностью обеспечить потребности пользователей. Поэтому неизбежен переход к более совершенной форме управления, основанной на возрастающей в сфере бизнеса роли маркетинга.

Управление лизингом посредством маркетинга позволяет совершенствовать эту форму сбыта и осуществлять его уже освоенными методами и средствами реализации продукции на рынке. Дальнейшее расширение масштабов лизинга требует прилива новых капиталов и выработки новых подходов к его организации. Это достигается путем создания специализирующихся на проведении лизинговых операций компаний, которые сосредо-

точивают воедино все операции, связанные с предоставлением имущества в лизинг. Эффективность их деятельности обеспечивается тем, что реклама, изучение рынка, ремонт, техническое обслуживание, организация дополнительных денежных ресурсов подчинены решению единой задачи обеспечения лизинговой деятельности. Эту задачу можно сформулировать как создание системы формирования парка машин и служб механизации путем применения лизинговых отношений, интегрируемых непосредственно в сферу товарного производства. Решение этой задачи может быть осуществлено путем создания отраслевого лизинга с системой механизации.

При подобном решении задач организации лизинга необходимо учитывать требования современных сельскохозяйственных организаций к формам и методам лизинговых отношений. Созданная на этой основе структура лизинговой компании позволяет рассматривать лизинг как вид предпринимательской деятельности, как инвестиционный инструмент, как предприятие, предоставляющее товарный кредит в виде машин и транспортных средств.

Механизм функционирования компании представлен на рис. 2.

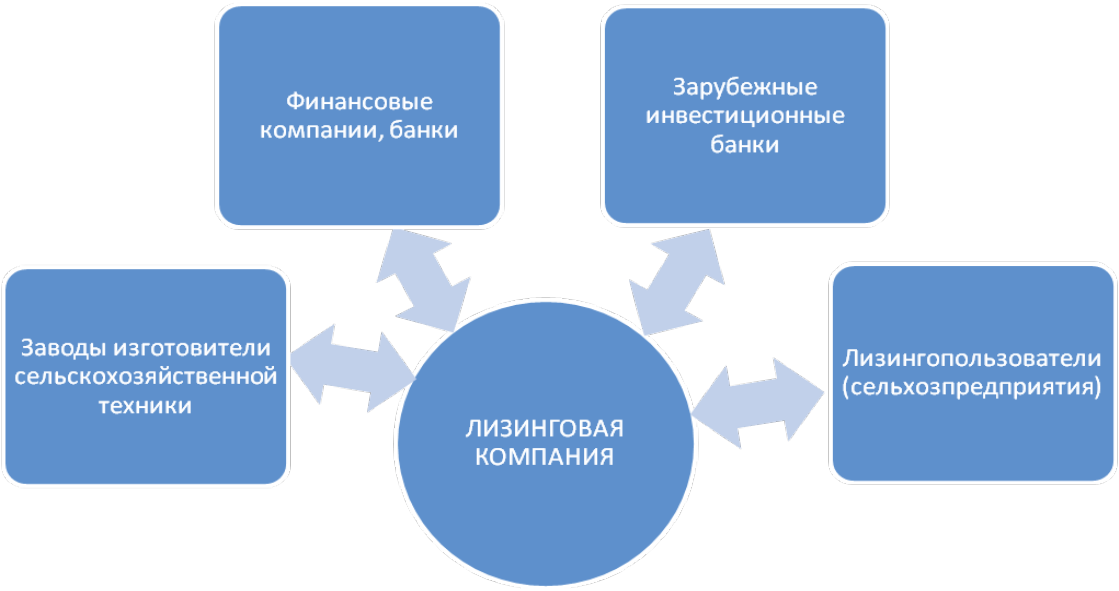

Рис. 2. Система формирования лизинговой компании [1].

Свободные денежные ресурсы концентрируются в банке и предоставляются в виде кредита лизинговой компании. Лизинговая компания – лизингодатель – преобразует предоставленный кредит в средства труда (приобретает на заводе сельскохозяйственную технику), после чего трансформирует средства труда в товарный кредит сельхозпредприятия (передает предприятию во временное пользование до окончательного выкупа). Лизингополучатель, используя машины в производстве, создает новую сельхозпродукцию, которая продается потребителям.

После реализации продукции, когда у лизингополучателя накапливаются финансовые средства, производятся взаиморасчеты со всеми участниками лизинговых операций. Как правило, взятая в лизинг техника выкупается лизингопользователем у лизингодателя в течение трех лет. До выкупа техники он является собственностью лизинговой компании и служит надежной гарантией для банка, предоставляющего кредит лизингодателю.

Такова схема финансового лизинга. В отличие от него оперативный лизинг позволяет передавать машины в период нормативного срока эксплуатации поочередно нескольким лизингополучателям. Он дает возможность кратковременного использования машин и техники для производства отдельных видов работ, причем предоставление машин в товарный кредит сопровождается услугами по их техническому и эксплуатационному обслуживанию.

Кроме того, техника, приобретаемая в пользование через лизинговую компанию, как правило, обходится получателю значительно дешевле. Такая ситуация вызвана двумя причинами. Во-первых, компания осуществляет оптовые закупки, что естественно, снижает цену поставщика. Во-вторых, стоимость кредитных ресурсов лизинговой компании преимущественно ниже сложившихся банковских ставок, так как при лизинговых операциях в

ряде стран Запада действуют определенные льготы.

Практика показывает, что на эффективность работы сельскохозяйственных предприятий финансовый лизинг оказывает доминирующее воздействие. Поэтому для него целесообразны льготные условия. Для формирования парка машин и создания ремонтно-технической базы компаниям, работающим в режиме финансового лизинга, должен предоставляться льготный кредит под 20–30% годовых. Необходимо освободить от налога на прибыль ту часть прибыли, которая используется для приобретения машин и техники. Ограничение господдержки финансовому лизингу сокращает товарное производство и, соответственно, – поступление налогов в бюджет.

Применительно к финансовому лизингу деятельность всех предприятий, участвующих в лизинговых операциях, выражается в виде следующей схемы рыночных отношений.

Необходимо иметь в виду, что лизинговые компании – это не просто посредники между поставщиками и пользователями техники и оборудования. Они ведут активную работу на рынке поставщиков и потребителей, изучают его, следят за техническими новинками, ценами, поставками, эксплуатацией и обслуживанием техники. Лизинговые компании не только являются потребителями кредитных ресурсов, но и сами за счет собственных средств осуществляют инвестиции. Это производственно-финансовая структура, которая должна в идеале взять на себя весь спектр проблем, стоящих перед лизингополучателем: подбор высокоэффективной, конкурентоспособной по цене техники, нахождение дешевых инвестиций, оплату продукции, ее доставку и организацию гарантийного и послегарантийного сервиса, включая обеспечение запасными частями.

Для достижения этих целей компании необходимо создать структуру, отвечающую требованиям отраслевого лизинга, интегрированную в сельское хозяйство. Компании должны осваивать формы и методы лизинговых отношений, позволяющих формировать отраслевой лизинг с системой механизации, ориентированной на полное обслуживание парка машин сельскохозяйственных организаций. Производственные возможности компании оцениваются готовностью сотрудничать с аграрными предприятиями по следующим направлениям:

- приобретение техники различного профиля, комплектующих изделий, запчастей, эксплуатационных материалов, оборудования, транспортных средств импортного производства;
- передача в пользование сельскохозяйственной техники;
- обеспечение сданной в пользование техники квалифицированными машинистами, сервисным техническим обслуживанием и ремонтом;
- подбор и подготовка обслуживающего персонала для работы на импортной сельскохозяйственной техники;
- внедрение новейших технологий с применением высокопроизводительной отечественной и импортной техники;
- разработка мероприятий инженерной экологии и охраны природной среды;
- маркетинговые исследования отечественного и внешнего рынков машиностроительной индустрии.

Вывод. Проведение необходимой работы по устранению причин, сдерживающих развитие лизинга, является важным условием его успешного использования не только в аграрном комплексе, но и в народном хозяйстве в целом. В свою очередь, судя по опыту работы ряда лизинговых компаний, как за рубежом, так и в Украине, это может быть дополнительным источником инвестиций, повышения технической оснащенности и перевооружения сельскохозяйственных предприятий и всей отрасли в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зиновьев Ф. В. Формирование эффективных механизмов хозяйствования в агропромышленном комплексе Крыма / Ф. В. Зиновьев. – Симферополь : Таврия, 2001. – 259 с.
2. Сілкін В. М. Формування ринку матеріально-технічних ресурсів агропромислового комплексу Криму : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / В. М. Сілкін ; Кримський державний агротехнологічний університет. – Сімферополь, 2003. – 20 с.
3. Антоньєв Г. Фінансовий лізинг як форма державної підтримки агропромислового виробництва / Г. Антоньєв // Голос Украины. – 2002. – № 130, 20 июля. – С. 12.
4. Економічне і соціальне становище України. Статистичний щорічник України, 2008 р. / Головне управління статистики в Україні. – К., 2009. – 160 с.
5. Смык С. Новини від «Украгролізингу» / С. Смык // Агроперспектива. – 2008. – № 86. – С. 57–58.
6. Ульянченко О. В. Сучасні моделі дослідження операцій в економіці : [навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. аграр. закл. освіти III–IV рів-

нів акредитації] / О. В. Ульянченко / Харк. держ. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Харків, 2000. – 250 с.

УДК 65.012.123

Падерин А. В., Османов И. Х.

ЭФФЕКТИВНЫЙ ПОДХОД К ПРИНЯТИЮ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

У статті розглядаються існуючі підходи до ухвалення управлінських рішень, їх переваги і недоліки, а також пропонується свій підхід, заснований на перевагах тих, що вже існують, і усуваючий їх недоліки.

Ключові слова: *ухвалення управлінських рішень, системний підхід, ситуаційний підхід, процесний підхід.*

В статье рассматриваются существующие подходы к принятию управленческих решений, их преимущества и недостатки, а также предлагается свой подход, основанный на преимуществах уже существующих, и устраняющий их недостатки.

Ключевые слова: *принятие управленческих решений, системный подход, ситуационный подход, процессный подход.*

The article runs that existent approaches, connected with making up the decisions, their advantages and disadvantages. Also a new approach, based on the advantages of the following approaches and eliminating their disadvantages is suggested.

Key words: *acceptance of management decisions, system approach, situational approach, process approach.*

Постановка проблемы. Принятие управленческих решений является неотъемлемой частью процесса управления. От правильно выбранного подхода к принятию управленческих решений зависит получение конечного результата. Поэтому принципиально важно, чтобы применяемый подход был понятен руководителю, прост в применении, соответствовал решаемым задачам, позволял оперативно выявлять проблемы и решать их, а также давал возможность отслеживать влияние разнообразных факторов на процесс управления в случае прогнозирования.

Анализ публикаций [1–5] выявил существующие подходы к принятию управленческих решений, а также позволил оценить эффективность их применения. На сегодняшний день существует три общепризнанных подхода: системный, процессный и ситуационный.

Системный подход к управлению организацией (системный анализ, метод стратегического мышления) стал применяться с начала XX-го века. Это сложная структура, состоящая из множества взаимосвязанных элементов, на которую оказывают влияние факторы внешней среды, и которая в свою очередь также воздействует на эту внешнюю среду.

Преимуществами подхода являются

- представление управления в виде сложной системы с внутренней и внешними связями, ориентированной на результат;
- соответствие управленческому восприятию принимаемых решений;
- возможность добиться снижения затрат за счет улучшения координации работ подсистем.

Недостатками же считают

- отсутствие до сих пор чёткого описания подсистемы управления;
- непонятный характер связей между подсистемами в рамках системы;
- отсутствие пути достижения обозначенной цели.

Н. В. Быковская [2] предлагает систематизированный подход, в основе которого лежат системный и ситуационный подходы, ориентация на нововведение, интеграцию, интернационализацию; социальная ориентация, ориентация на теорию хаоса и сложности.

Процессный подход к менеджменту оформился в тот момент, когда функции управления стали рассматриваться как взаимосвязанные элементы, ориентированные на достижение конечной цели организации.

В процессном подходе можно выделить следующие преимущества:

- управление в организации представляется в виде алгоритма, действий, направленных на достижение результата;
- управление понимается как направленная деятельность.

К недостаткам же относят

- отсутствие связей между составляющими процесса управления;
- слабую проработанность этих составных частей.

Авторы [3] считают, что этот подход является перспективным, и рассматривают его в

процессно-информационном аспекте, что подразумевает использование объективных (знания о выполнении) и субъективных (кто выполняет) ресурсов. Сам же процессно-информационный аспект состоит из протекающих внутри организации информационных потоков. С внешней средой связь осуществляется через входы и выходы. На вход подаются разнообразные процессы, а на выход – результат деятельности в виде продуктов.

Ситуационный подход зародился в конце 60-х годов как ответ на несовершенство существующих на тот момент подходов к управлению, их недостаточной ориентации на решение практических задач. Публикации [2; 4] показывают главное его преимущество: выбор методов управления осуществляется в зависимости от конкретной ситуации. К недостаткам относят значительные затраты времени на применение методов в каждом случае, а также ограниченность ракурсов, представляющих процесс управления.

Следует отметить, что В. А. Василенко [4] рассматривает ситуационный подход как образ мышления, как неотъемлемую часть окружающей действительности. Этот аспект требует глубокого осмысления и изучения.

Анализ системного, процессного и ситуационного подходов свидетельствует об их невозможности просто и в полной мере решить основные управленческие вопросы, связанные с производством товаров или оказанием услуг. В связи с этим **целью** данной **работы** является описание нового подхода к управлению, ориентированного на руководителя и помогающего ему в процессе принятия управленческих решений.

Изложение основного материала. В основу *структурно-информационного подхода* (*СИП*) к менеджменту положены уточнённые и изменённые системный, процессный и ситуационный подходы, при этом учтены информационный и социально-психологический аспекты. Ядро этого подхода составляют действия корпоративного менеджмента, направленные на организацию процесса производства или оказания услуг с целью удовлетворения потребностей потребителей и получения прибыли с учётом внешних воздействий на организацию и показателей её деятельности.

Схема СИП представлена на рис. 1.

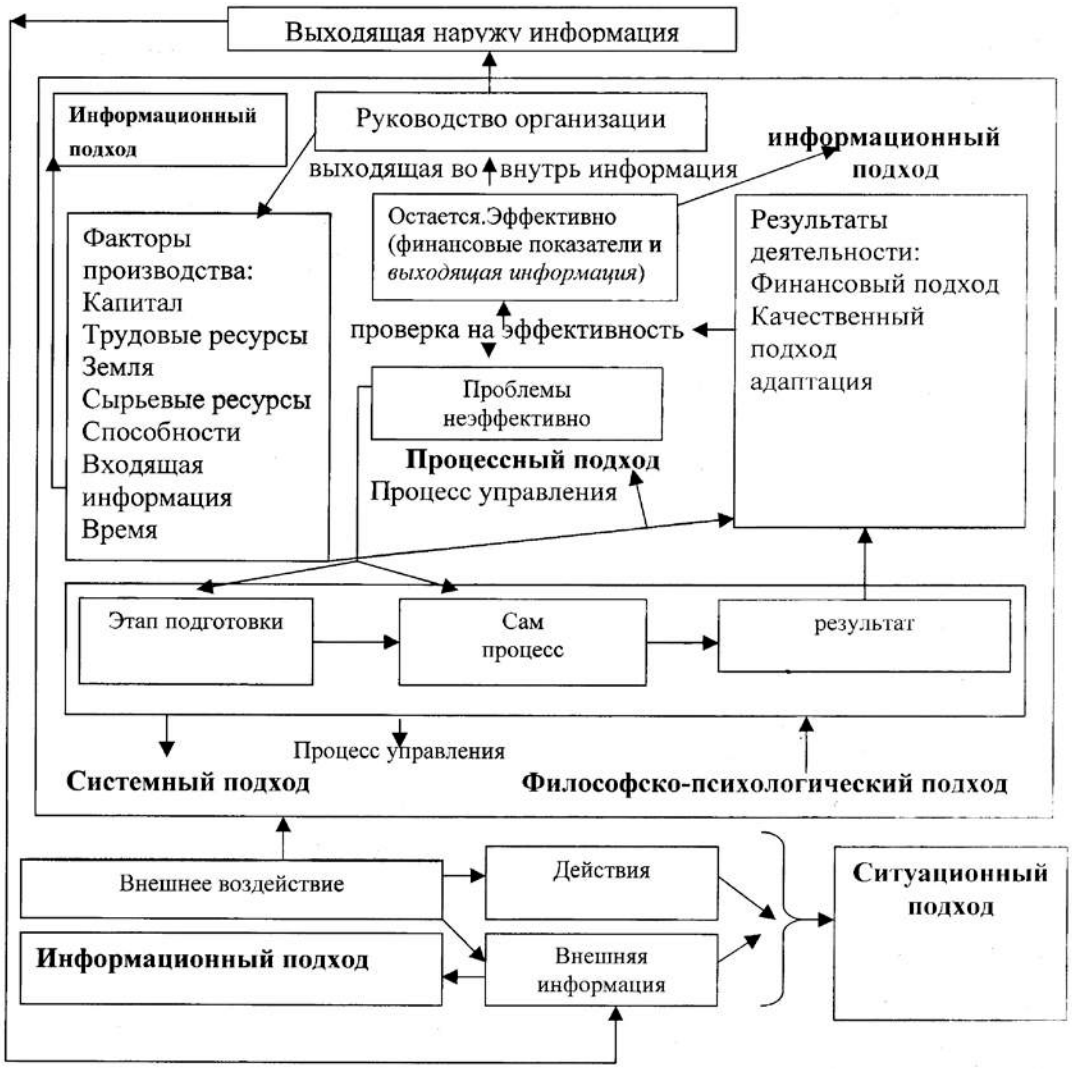

Рис. 1. Схема структурно-информационного подхода.

СИП осуществляется следующим образом. Для производства товаров или оказания услуг сначала производятся вложения в факторы производства в процессе управления, которые происходят под руководством корпоративного менеджмента. При этом данные действия происходят одновременно с внешним воздействием, которое может осуществляться в виде появления некой внешней информации и (или) определённых действий извне. Вместе эта внешняя информация и действия извне образуют ситуационный подход.

К внешней информации следует отнести любые сведения из внешней окружающей среды, которые могут влиять на деятельность организации. Под действиями следует понимать конкретные шаги со стороны внешней окружающей среды, проявляющиеся в опосредованном или непосредственном воздействии на организацию.

При рассмотрении вложений в факторы производства необходимо обратить внимание на необходимость их ранжирования по степени важности. Делая вложения в факторы производства, корпоративный менеджмент таким образом приступает к процессу управления, результатом которого должно стать производство товара или оказание услуги вместе с приобретаемой информацией и появившимися проблемами.

Информация в этом случае бывает выходящей наружу и выходящей во внутрь. Выходящая наружу информация – это главным образом финансовая информация, которая представляется в обязательном порядке государственным органам. Выходящая вовнутрь информация есть результат деятельности организации, остаётся у неё самой и может использоваться организацией в своих целях. Внешняя информация организации вместе с выходящей наружу и выходящей вовнутрь информацией и составляют сущность информационного подхода.

Проблемы, полученные организацией в результате процесса управления, подлежат обязательному устранению, и поэтому направляются в блок процесс управления, для

рассмотрения которого используется системный подход.

При определении действий от вложений в факторы производства и до получения конечного результата требуется процессный подход, состоящий из 3 частей – этапа подготовки, самого процесса и результата (на рис. 2–4 рассматривается характер связей между этапом подготовки и самим процессом управления, процессом управления и его результатом, результатом процесса управления и этапом его подготовки).

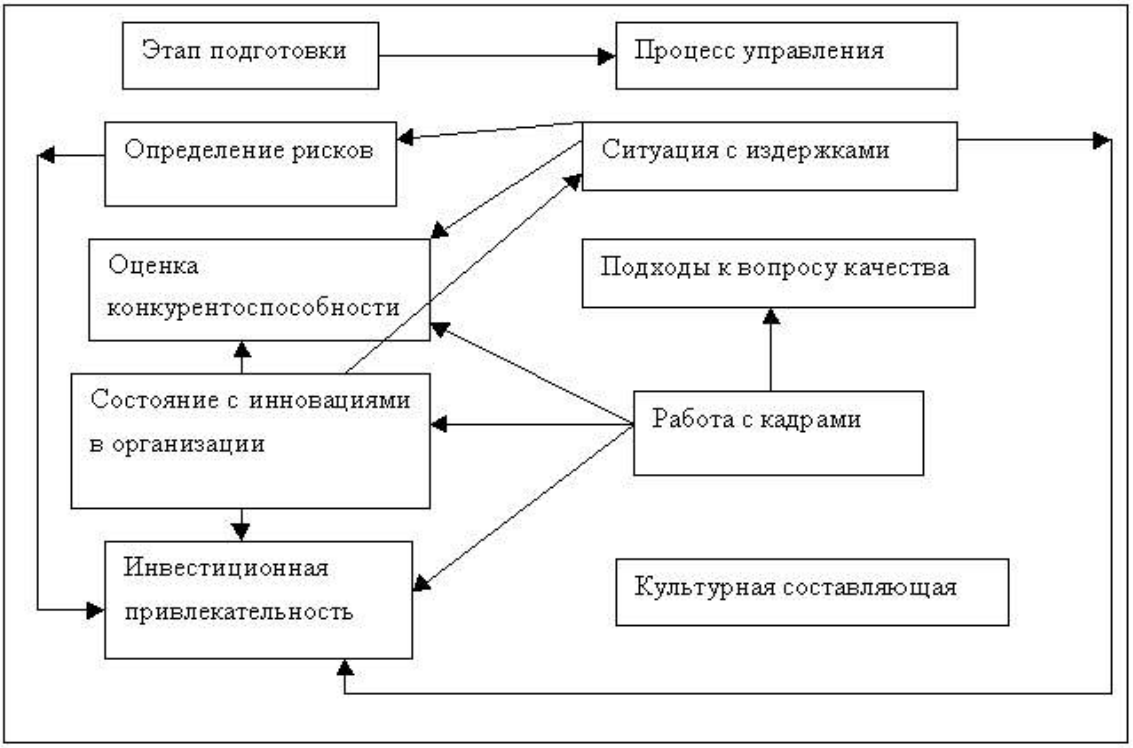

Рис. 2. Зависимость между этапом подготовки и процессом управления.

Состояние с инновациями в организации выступает в роле показателя, отражающего адаптационные возможности предприятия по отношению к внешнему воздействию. Высокий уровень инноваций в организации, их динамичность, ответная реакция на воздействие внешних факторов являются характерными чертами эффективно ориентированной организации.

Влияние уровня инноваций в организации на оценку её конкурентоспособности означает, что указанные выше характерные черты инноваций на предприятии являются главной составляющей конкурентоспособности. Эти черты делают организацию инвестиционно привлекательной, так как уровень инноваций, их динамичность соответствуют представлениям инвесторов об эффективной, подстраивающейся к меняющейся ситуации и условиям на рынке организации.

На инвестиционную привлекательность организации сказываются и различные риски, с которыми предприятию приходится сталкиваться. Это может быть высококонкурентная среда, действия правительства, повышение запросов со стороны покупателей, проблемы внутри организации и т. д.

Ситуация с издержками возникает в момент начала производства товаров или оказания услуг. В этом случае важным фактором являются возможности организации по снижению этих затрат. Одним из таких действенных направлений работы является использование как готовых инноваций в организации, так и самого инновационного поведения предприятия. Высокий уровень издержек является одним из важных факторов, повышающих рисковый характер деятельности организации. Кроме того, высокие издержки в организации негативно сказываются на её конкурентоспособности, ограничивая возможности снижения цен на продукцию или услуги. А для потенциальных инвесторов организация с высокими издержками является не перспективной для вложения средств.

Особое место в деятельности любой организации отводится работе с кадрами. Высокая их квалификация, готовность к обучению, их идентификация с фирмой, инициативность и исполнительность, желание быть инициатором изменений в организации и меняться самим – это и есть те качества работников организации, которые востребованы не только среди руководства организации, но и могут

быть интересны инвесторам, то есть обеспечивают инвестиционную привлекательность организации. Да и инновационные вопросы могут решать только работники, обладающие такими чертами.

Этот фактор может резко повысить конкурентоспособность организации, то есть способность позиционировать себя как предприятие, которое может успешно отвечать на любые внутренние и внешние вызовы. А вопросы качества могут решать не только высоко квалифицированные работники, разбирающиеся в этом понятии, но прежде всего те, кто идентифицируют себя с предприятием, для которых успех организации неотделим от своего собственного.

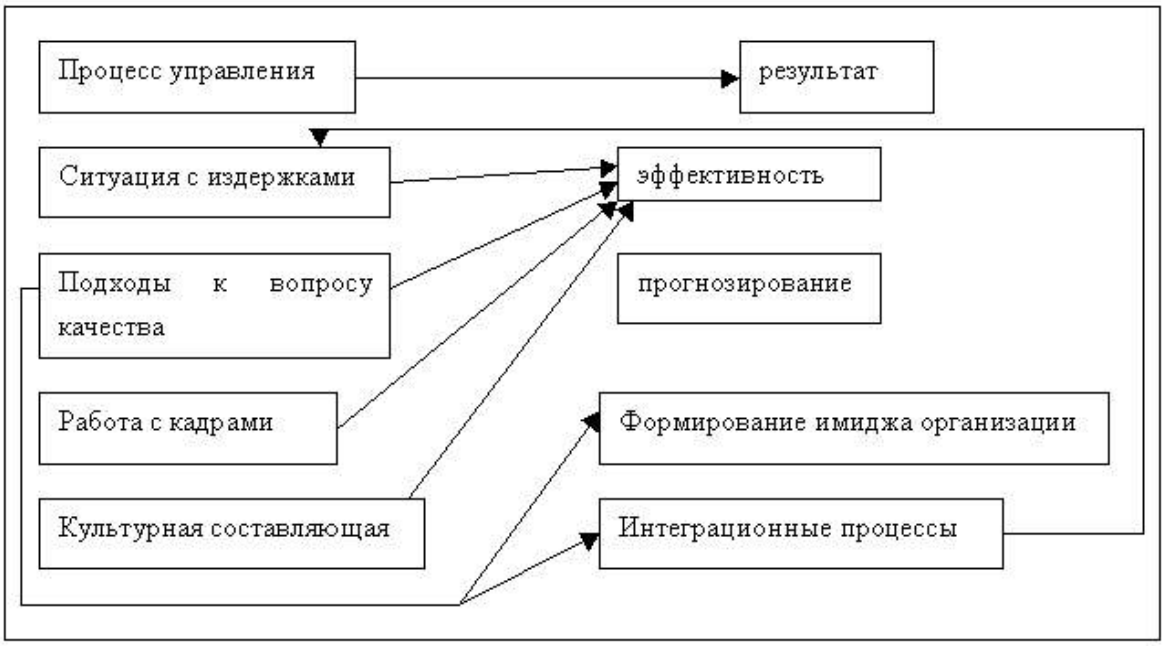

Рис. 3. Зависимость между процессом управления и его результатом.

На рис. 3 показано воздействие на эффективность таких факторов, как ситуация с издержками, подходы к вопросу качества, работа с кадрами, культурная составляющая. Все они являются составными частями этой эффективности. Так, большие издержки организации приведут к высокой конечной цене на продукцию или услуги организации, а значит, сделают её работу неэффективной. Если не заниматься вопросами качества, то это может привести к невостребованности продукции или услуг со стороны покупателей или вызвать санкции со стороны государственных органов, что является проявлением неэффективности в работе организации. Пустить на самотёк работу с кадрами – значит обеспечить невозможность решения задач, стоящих перед организацией, то есть сделать работу предприятия неэффективной.

Культурная составляющая – это прежде всего культура ведения общения с покупателями, культура принятия решений в организации, культура решения возникающих проблем. Низкий уровень развития культуры не позволяет организации решать стоящие перед ней задачи, а значит, приведёт ее к неэффективному результату. Вопросы качества влияют на две такие результирующие составляющие деятельности организации, как имидж организации и возможность её участия в интеграционных процессах.

Под влиянием качества на имидж организации следует понимать прежде всего производство товаров или оказания услуг, которые хорошо воспринимаются покупателями, и, с их точки зрения, считаются качественными, то есть полезными для них. Сюда относится и отношение к организации со стороны различных государственных органов. Восприятие компании со стороны покупателей и отношение к ней государственных органов вместе составляют имидж организации.

Вопросы качества влияют на возможность фирмы вести интеграционные процессы. Так, никто не будет участвовать в разнообразных союзах с организацией, если к её продукции или услугам плохо относятся покупатели, а государственные органы имеют массу разнообразных претензий. Само участие в интеграционных процессах может стать для фирмы способом сокращения её издержек за счёт того, что те вопросы, которые возникают при производстве товаров или оказании услуг и которые приводят к значительным затратам, могут быть переложены на других участников интеграционных процессов. Уча-

стие компании в инвестиционных процессах может повысить её инвестиционную привлекательность через рост количества желающих вложить в неё свой капитал и, таким образом, осуществить своё участие в её деятельности. А также это возможность получить доступ к инновациям других участников интеграционного процесса.

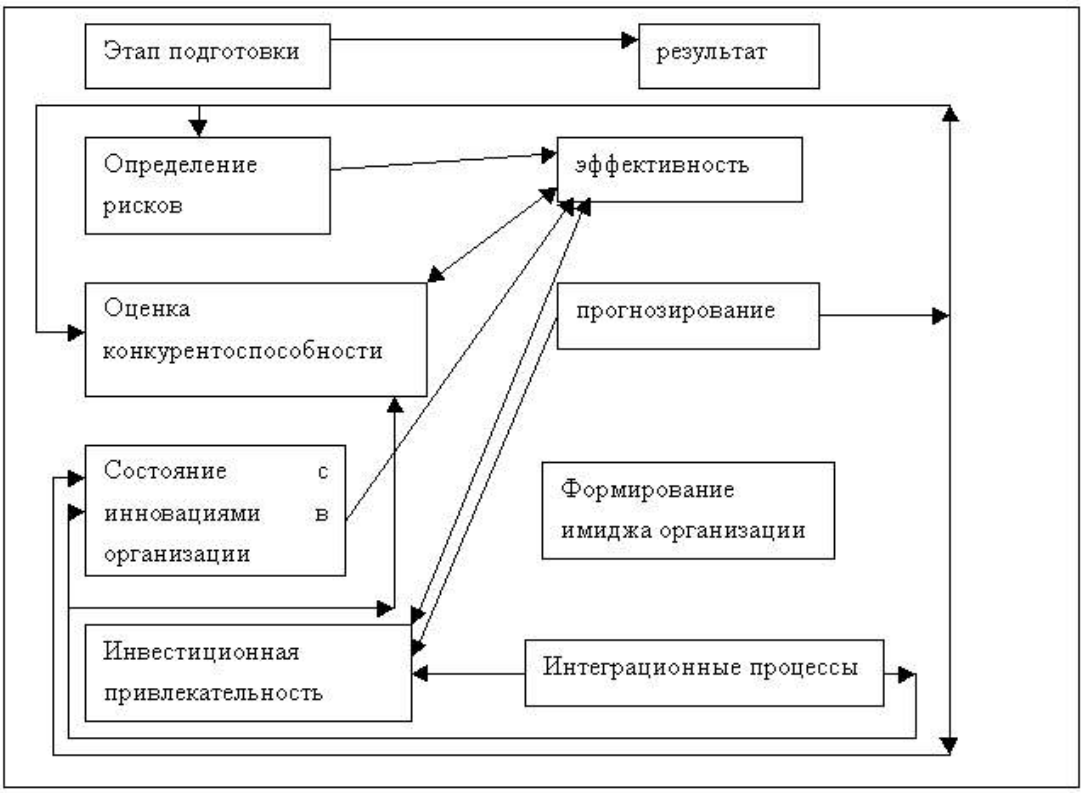

Рис. 4. Зависимость между результатом управления и этапом подготовки.

На рис. 4 видно, что к составляющим эффективности добавляется уровень рисков, состояние конкурентоспособности и инноваций в организации, инвестиционная привлекательность. Так, риски любого характера (экономические, технические и прочие) могут поставить под угрозу саму деятельность компании, а значит, в этом случае об эффективности не может идти речь вообще. Низкая конкурентоспособность в условиях динамично меняющегося внешнего окружения ведёт к получению плохих конечных результатов, а значит, к неэффективности. Влияние состояния с инновациями в компании на эффективность её работы особенно сильно прослеживается, когда организация ведёт свою деятельность на высококонкурентном рынке, где непринятие во внимание данного показателя может привести к конечной неэффективности работы предприятия. А высокая инвестиционная привлекательность может пригодиться в условиях, когда организация постоянно развивает новые направления работы или ведёт НИОКР.

В этом случае хорошая инвестиционная привлекательность поможет привлечь недостающий капитал для финансирования этих процессов. В свою очередь высокая конечная эффективность деятельности компании снижает её внутренние и внешние риски или повышает возможность их устранения. Хорошие показатели эффективности увеличивают конкурентоспособность организации, то есть её возможность оперативно реагировать на любые внутренние и внешние проблемы, влияющие на конкурентоспособность. И, конечно, компания, работающая эффективно, всегда привлекательна с инвестиционной точки зрения. Конечные результаты деятельности организации должны обязательно давать возможность прогнозирования вероятности возникновения рисков для предприятия, оценивать перспективу её конкурентоспособности, а также возможную ситуацию с инновациями. В то же время риски, с которыми сталкивается организация, уровень её конкурентоспособности и инноваций влияет на конечную эффективность деятельности организации.

Процессный подход, с одной стороны, показывает, что деятельность организации от вложений в факторы производства и до получения конечного результата является непрерывной, а с другой стороны, требует ориентации всех функций управления на получение конечного результата.

Что касается системного подхода, то он

включает в себя весь процесс от подготовки управления до получения результатов. Этап подготовки процесса управления включает в себя определение рисков, оценку конкурентоспособности, состояние с инновациями в организации, инвестиционную привлекательность. Уровень развития этих показателей напрямую влияет на возможность получения эффективных конечных результатов.

Так, состояние с инновациями в организации влияет на ситуацию с издержками и на подходы к вопросу качества, а уже через них – на саму эффективность. Ситуация с издержками и подходы к вопросу качества относятся уже к самому процессу управления, который вносит свой вклад в получение конечного результата. Если мы посмотрим на составляющие результата процесса управления, то увидим связь между результатами процесса управления и этапом его подготовки. Например, такая составляющая процесса управления, как интеграционные процессы, влияет на инвестиционную привлекательность и оценку конкурентоспособности.

Философско-психологический подход позволяет рассмотреть процесс управления с учётом временного фактора, менталитета и религиозной принадлежности людей, участвующих в данном процессе. А также учитываются характер связей, возникающих в ходе управления, мотивация, которую необходимо предпринять для стимулирования процесса менеджмента, и последствия управленческой деятельности.

Выводы.

1. Разработанный подход обеспечивает наглядность представления информации. Предложенная схема деятельности организации соответствует реальности, позволяет учесть специфику работы предприятия. Она ориентирована на принятие решений в различных ситуациях; помогает организации разбить процесс управления на составляющие и чётко их описать. Представленный подход позволяет предотвращать проблемы или легко их устранять, используя логику показанного на схеме процесса управления; описывает по-новому процесс управления и его составные части.

2. Данный подход вводит две новые составляющие в процесс управления: информационную и философско-психологическую. Роль этих составляющих в процессе управления не была оценена до сих пор, но осознание их открывает перед руководителем огромные перспективы. В структурно-информационном подходе вводятся информация и время в качестве новых факторов производства. Использование этих новых факторов производства позволяет руководителю осуществлять процесс управления, ориентируясь на современные требования и возможности.

3. СИП позволяет комплексно подойти к процессу управления и рассмотреть его как сложную систему, состоящую из чётких, заранее определённых подсистем. При этом составляющие этих подсистем понятны, а характер взаимоотношений внутри подсистем и между подсистемами ясен.

4. Данный подход разработан с точки зрения представления о процессе управления в организации со стороны внешней среды предприятия, ориентирован на её запросы и пожелания. Он является способом достижения эффективности прежде всего на корпоративном уровне управления.

5. СИП служит ориентиром для высшего руководства, как правильно организовать процесс управления для достижения конечной эффективности.

6. В перспективе предполагается дальнейшее совершенствование структурно-информационного подхода и создание на его основе экономико-математической модели эффективного управления. СИП и экономико-математическая модель могут привести к разработке способа достижения и оценки эффективности отраслей народного хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Игорь Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 303 с.
2. Быковская Н. В. Интеграция новых подходов к менеджменту / Н. В. Быковская, Н. С. Ладных // Актуальные проблемы российского менеджмента. – 2005. – Вып. 2. – С. 71–73.
3. Королёв О. Л. Предприятие в процессно-сетевой структуре информационной экономики / О. Л. Королёв, Ю. А. Семенова // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. – 2007. – № 2. – С. 147–154.
4. Василенко В. А. От функционального к ситуационному менеджменту / В. А. Василенко // Культура народов Причерноморья. – 1999. – № 9. – С. 14–19.
5. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шонесси ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1979. – 212 с.

УДК 330.332

Романова Т. В.

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ: СТАН ТА ДИНАМІКА РОЗВИТКУ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану та динаміки розвитку інвестиційного та інноваційного потенціалу регіону. Особливу увагу приділено інноваційному напрямку розвитку та аналізу існуючих переваг та перешкод для цього.

Ключові слова: *інвестиції, інвестиційний потенціал регіону, інноваційний напрямок, регіональний розвиток.*

В статье проводится исследование современного состояния и динамики развития инвестиционного и инновационного потенциала региона. Особое внимание уделено инновационному направлению развития и анализу существующих препятствий и преимуществ для этого.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционный потенциал региона, инновационное направление, региональное развитие.*

This article is devoted to research of current state and dynamics of investment and innovative potential development of region. Special attention is given to innovative direction of development and analysis of existing advantages and barriers of this case.

Key words: *investments, investment potential of region, innovative direction, regional development.*

Постановка проблеми. Необхідною умовою економічного зростання держави є визначення напрямів соціально-економічного розвитку її регіонів. Враховуючи обмеженість ресурсів, перш за все фінансових, питання економічного розвитку регіону необхідно розглядати з точки зору пошуку додаткових джерел їх формування, основними з яких виступають інвестиції. При цьому важливе значення має ефективне використання всіх наявних можливостей регіону для залучення інвестицій, тобто його інвестиційного потенціалу.

Аналіз літератури. Проблемі залучення інвестицій в регіон останнім часом була присвячена значна кількість публікацій. Так, аналіз та оцінка факторів інвестування на регіональному рівні проводилися в дослідженнях В. О. Онищенка [1; 2], проблемі інвестиційного іміджу регіонів присвячені публікації О. В. Гаврилюка [3], Ж. В. Поплавської та В. Г. Поплавського [4], питання інвестиційної привабливості регіонів досліджувала Л. О. Петкова [5], роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні підкреслює у своїх дослідженнях О. В. Шаповалов [6], методичні аспекти удосконалення інвестиційного механізму регіону досліджені І. І. Вініченко [7], шляхи покращення інвестиційного клімату та аналіз існуючих проблем запропоновано в дослідженнях О. В. Носової [8], Г. М. Біленької та Н. Л. Ковтунович [9].

Соціально-економічний розвиток України залежить від розвитку її регіонів, ці процеси є взаємозалежними. Аналіз проблеми інвестування в економіку регіонів України, зокрема Полтавської області, залучення інвестицій, в т. ч. іноземних, у розвиток регіонів, значення інноваційної діяльності підприємств, роль у цьому процесі місцевих органів влади є актуальним в умовах нестійкого економічного розвитку і тому потребує проведення дослідження в даному напрямі.

Метою статті є аналіз інвестиційно-інноваційного потенціалу Полтавської області.

Викладення основного матеріалу. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [10]. Такими цінностями можуть бути кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; та інші цінності.

Дослідження дало змогу уточнити дане визначення. Інвестиції – це всі можливі форми капіталу, дозволені законодавством України, який належить інвестору, що сформований для стимуляції програм створення і економічного розвиту виробничого об’єкта чи сегмента ринкової інфраструктури на певній території з метою отримання прибутку у довгостроковій перспективі. Відповідно, інвестиційний

потенціал регіону – це сукупність потенційно стабільних та здатних до розвитку економічних ресурсів регіону, які характеризують ступінь його інвестиційної привабливості та здатні до концентрації, направленої на реалізацію запланованої інвестиційної стратегії [11].

Полтавщина займає досить високі позиції у рейтингу регіонів України по залученню інвестицій в основний капітал та іноземних інвестицій – в економіку області (табл. 1).

Таблиця 1.

Прямі іноземні інвестиції в регіони України [12].

Регіони України	Обсяг ПІІ, млн. дол. США		Обсяг ПІІ на одну особу, дол. США	
	за 2007 р.	за 2008 р.	за 2007 р.	за 2008 р.
АР Крим	577,0	726,2	292,6	369,5
Вінницька обл.	108,3	145,1	64,2	86,8
Волинська обл.	272,4	397,0	262,8	383,7
Дніпропетровська обл.	2361,3	2924,2	688,1	858,2
Донецька обл.	905,2	1406,8	197,4	309,4
Житомирська обл.	122,9	173,6	92,8	132,3
Закарпатська обл.	295,0	345,3	237,6	278,8
Запорізька обл.	606,5	698,4	327,3	379,8
Івано-Франківська обл.	183,5	385,1	132,5	278,8
Київська обл.	871,4	1078,5	497,4	620,4
Кіровоградська обл.	52,3	55,5	49,6	53,4
Луганська обл.	284,3	309,2	118,3	130,8
Львівська обл.	515,0	841,4	201,6	330,5
Миколаївська обл.	113,0	184,2	93,0	152,6
Одеська обл.	718,7	892,1	301,0	374,2
Полтавська обл.	315,8	363,0	205,1	238,1
Рівненська обл.	112,6	247,1	97,6	214,5
Сумська обл.	156,7	181,0	128,8	150,6
Тернопільська обл.	45,0	51,0	40,7	46,4
Харківська обл.	983,6	1281,9	350,7	459,7
Херсонська обл.	109,7	155,6	97,9	140,1
Хмельницька обл.	92,2	129,0	67,6	95,4
Черкаська обл.	116,3	174,9	87,4	132,7
Чернівецька обл.	36,8	51,2	40,7	56,8
Чернігівська обл.	81,5	88,6	70,8	78,0
м. Київ	5881,9	9496,7	2207,6	3533,1
м. Севастополь	126,3	145,6	334,8	385,7

Результати аналізу обсягів прямих іноземних інвестицій в регіони України за 2007–2008 роки показали, що обсяг прямих іноземних інвестицій в Полтавський регіон в 2008 році склав 363 млн. дол. США, тоді як в 2007 році цей показник складав 315,8 млн. дол. США, що в перерахунку на 1 особу склало 205,1 та 238,1 дол. США, відповідно.

Динаміка обсягу залучення прямих іноземних інвестицій у економіку Полтавської області за період 2001–2008 рр. [13] представлена на рис. 1.

Рис. 1. Динаміка залучення обсягів прямих іноземних інвестицій в Полтавський регіон.

Досить високі позиції Полтавського регіону серед всіх регіонів України по показниках зовнішньоекономічної активності обумовлені тим, що регіон має зручне географічне становище, комунікаційну доступність, значний науковий потенціал, розвинену мережу шляхів сполучення, наявність конкурентоздатних суб'єктів господарювання.

У сучасних умовах господарювання серед головних чинників, які визначають зацікавленість інвестора до капіталовкладень у регіон є інноваційний потенціал регіону.

Так, відповідно до ст. 2 Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал – це сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [14].

Ступінь розвитку інноваційної активності промислових підприємств Полтавщини можна оцінити за даними табл. 2 [13].

Таблиця 2.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах Полтавщини.

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	18,5	62	22	800	61	11,8
2001	21,6	70	23	913	59	2,5
2002	21,2	62	19	938	39	6,4
2003	6,3	30	10	88	18	1,4
2004	8,7	28	12	108	17	1,3
2005	9,3	65	32	110	22	1,6
2006	6,9	29	9	160	100	1,4
2007	10,1	35	18	142	142	3,1
2008	8,3	26	12	90	33	0,6

Згідно з наведеними даними, протягом 2000 року питома вага підприємств, що впроваджували інновації у Полтавському регіоні, складала 18,5%, у 2001 та 2002 роках цей показник збільшився до значень 21,6% та 21,2%, відповідно, проте, починаючи з 2003 року, кількість таких підприємств різко знизилася – у 2007 р. серед промислових підприємств регіону лише 10,1% впроваджували інновації, у 2008 р. – 8,3%. Така динаміка спостерігається відповідно і у кількості технологічних процесів, впроваджених на промислових підприєм-

ствах 62 процеси було впроваджено у 2000 році і всього 26 – у 2008 році, кількість найменувань освоєних видів інноваційної продукції за період 2000–2008 рр. скоротилася майже у 9 разів. Ці дані свідчать, що інноваційна активність підприємств області має негативну тенденцію з кожним роком до суттєвого скорочення.

Розглянемо, за допомогою яких джерел фінансувалися технічні інновації на підприємствах області протягом періоду, що аналізується (табл. 3).

Таблиця 3.

Джерела фінансування технологічних інновацій, тис. грн. [13].

Роки	Загальна сума витрат	у тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	39084,4	34864,4	–	–	4220,0
2001	91571,2	75007,9	107,5	–	16455,8
2002	124138,5	52706,7	179,9	2728,7	68523,2
2003	73128,3	70633,0	171,6	–	2323,7
2004	80554,3	67343,9	299,4	–	12911,0
2005	138499,0	87008,6	14,7	2699,6	48776,1
2006	122945,5	119745,1	580,7	–	2619,7
2007	99654,2	88694,0	–	–	10960,2
2008	180404,6	161038,8	…[1]	–	…[2]

[1] Інформація конфіденційна відповідно до Закону України «Про державну статистику».
[2] Інформацію вилучено з метою забезпечення виконання Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації.

Дані таблиці свідчать, що основним джерелом фінансування технологічних інновацій протягом всього періоду з 2000 по 2008 рр. були власні кошти підприємств, кошти державного бюджету спрямовувалися на використання за даним напрямом призначення у розмірі від 14,7 у 2005 р. до 580,7 тис. грн. у 2006 р., інші джерела становили серед загальної суми витрат від 2323,7 тис. грн. у 2003 р. до 68523,2 тис. грн. у 2002 р. При цьому кошти іноземних інвесторів були джерелом фінансування технологічних інновацій лише у 2002 р. в обсязі 2728,7 тис. грн. і у 2005 р. в обсязі 2699,6 тис. грн., що свідчить про недостатню зацікавленість інвесторів у вкладенні коштів у технологічні інновації і відповідно про необхідність підвищувати інноваційний потенціал регіону за допомогою різних заходів, зокрема державного фінансування, адже згідно з наведеними даними державне фінансування технічних інновацій знаходиться на низькому рівні.

Висновки. Інвестиційний ринок України є перспективним, про що свідчить постійне збільшення обсягів залучення інвестицій до економіки країни. Однак розподіл інвестицій між регіонами є нерівномірним, що обумовлено низкою факторів. В Полтавському регіоні створений досить потужний інвестиційний потенціал: з кожним роком збільшується надходження інвестицій, в тому числі іноземних. Проте, інноваційний потенціал області, як свідчать проаналізовані дані, є досить низьким і потребує розвитку через механізми державного і місцевого стимулювання.

Для подальшого інвестиційного та інноваційного розвитку регіону слід зменшити вплив негативних факторів для створення сприятливого інвестиційного клімату, основними з яких є низька інноваційна діяльність підприємств, мала кількість інноваційних структур, недостатня конкурентоспроможність продукції, недостатнє використання рекреаційних ресурсів тощо.

ЛІТЕРАТУРА

1. Онищенко В. А. Оценка факторов инвестирования на региональном уровне / В. А. Онищенко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 5(12). – С. 36–40.
2. Онищенко В. А. Анализ факторов равновесия инвестиционного рынка на региональном уровне / В. А. Онищенко // Регіональні перспективи. – 2001. – № 1(14). – С. 97–102.
3. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 79–93.
4. Поплавська Ж. В. Інвестиційний імідж: регіональні аспекти / Ж. В. Поплавська, В. Г. Поплавський // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 47–55.
5. Петкова Л. О. Інвестиційна привабливість регіонів / Л. О. Петкова // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 40–46.
6. Шаповалов О. В. Роль місцевих органів влади у створенні сприятливого інвестиційного клімату в Україні / О. В. Шаповалов // Фінанси України. – 2004. – № 7. – С. 68–74.
7. Вініченко І. І. Методичні аспекти удосконалення інвестиційного механізму регіону / І. І. Віні-

ченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 7. – С. 9–13.
8. Носова О. В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 59–65.
9. Білецька Г. М. Інвестиційний клімат: проблеми сучасності та шляхи покращення / Г. М. Білецька, Н. Л. Ковтунович // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 10. – С. 17–20.
10. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua
11. Романова Т. В. Формування інвестиційного потенціалу як пріоритет регіональної економічної політики / Т. В. Романова // Проблеми економіки й управління у промислових регіонах : зб. наук. праць : в 2 т. / НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень / відп. ред. В. К. Мамутов. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2008. – Т. 1 : Проблеми економіки й управління територіями та галузевими ринками. – 2008. – С. 33–37.
12. Статистична інформація / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua
13. Статистична інформація / Головне управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://poltavastat.pi.net.ua
14. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. № 433-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua

УДК 330.322

Рудь Л. П.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА ОБСЯГ ІНВЕСТИЦІЙ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В статті проаналізовано фактори впливу на обсяг інвестицій та активність інвестиційної діяльності в економіці України. Значну увагу приділено аналізу структури інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування та грошово-кредитним методам регулювання інвестиційної діяльності.

Ключові слова: *інвестиції, заощадження, інвестиційна активність, інвестиційні ресурси.*

В статье проанализированы факторы, влияющие на величину инвестиций и активность инвестиционной деятельности в экономике Украины. Значительное внимание уделено анализу структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования и денежно-кредитным методам регулирования инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: *инвестиции, сбережения, инвестиционная активность, инвестиционные ресурсы.*

Factors that have an influence on amount of investments and activity of investment work in the economy of Ukraine have been analyzed. Special attention has been paid to the analysis of the structure of investments to fixed capital by sources of finance and money-and-credit methods of investment activities regulation.

Key words: *investments, economies, investment activity, investment resources.*

Постановка проблеми. Зростання валового внутрішнього продукту неможливе без активізації інвестиційної діяльності та приросту інвестиційних ресурсів. Інвестиції є найважливішим фактором економічного зростання. Це обумовлено тим, що інвестиційні ресурси дають можливість впроваджувати передові технології, новітню техніку, інноваційні форми організації праці та управління виробництвом. Нововведення, нові технології та організаційні рішення дають змогу суб'єктам господарювання вийти з кризових ситуацій, забезпечити високу конкурентоспроможність продукції і підприємства.

Інвестиційна діяльність є одним з найбільш важливих аспектів функціонування будь-якої комерційної структури. Інвестиції торкаються глибинних основ господарської діяльності, визначаючи процес економічного зростання в цілому. Причинами, що зумовлюють необхідність інвестицій, є відновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів діяльності.

Аналіз літератури. Дослідженню особливостей інвестиційної діяльності в економіці України присвячені численні публікації [1–4]. Чимало уваги в даних наукових статтях приділяється розгляду інвестиційних процесів в умовах фінансової кризи [2–4]. В своїх працях автори також досліджують окремі фактори, що впливають на активність інвестиційної ді-

яльності. Зокрема, Г. Третьякова детально аналізує таке важливе джерело інвестиційних ресурсів, як заощадження [1]. Разом з тим виникає необхідність проведення комплексного аналізу впливу основних факторів, що в сучасних умовах впливають на обсяги та активність інвестиційної діяльності в економіці України.

Тому **метою** даної **статті** є аналіз динаміки інвестиційних процесів в Україні та дослідження факторів, які впливають на обсяги інвестицій та активність інвестиційної діяльності.

Викладення основного матеріалу. Механізм взаємодії економічного зростання та інвестицій, сформульований П. Самуельсоном у вигляді «принципу акселератора», полягає в тому, що зростання валового внутрішнього продукту сприяє зростанню реальних інвестицій; в свою чергу, зростання реальних інвестицій викликає відповідне збільшення валового внутрішнього продукту.

Проведений нами аналіз даних показників вітчизняної економіки за період 1996–2007 років [5; 6] повністю підтверджує дієвість «принципу акселератора». Так, коефіцієнт кореляції темпів зростання валового внутрішнього продукту та інвестицій в основний капітал за даний період був близьким до максимального значення і склав 0,99. Загалом один відсоток приросту валового внутрішнього продукту вимагав 2,7% приросту інвестицій в основний капітал.

Позитивною рисою вітчизняної економіки за досліджуваний період є досягнуті річні темпи зростання валового внутрішнього продукту та реальних інвестицій (табл. 1). Окрім того, має місце тренд зростання даних показників за досліджуваний період. Питома вага інвестицій в валовому внутрішньому продукті за досліджуваний період теж зростала, що, безперечно, є позитивним моментом.

Таблиця 1.

Динаміка інвестицій в основний капітал та валового внутрішнього продукту України.

Роки	ВВП, млн. грн.	Інвестиції в основний капітал, млн. грн.	Частка інвестицій у ВВП, %	Темп приросту ВВП, %	Темп приросту інвестицій, %
1996	81519	12557	15,40	–	–
1997	93365	12401	13,28	14,53	–1,24
1998	102593	13958	13,61	9,88	12,56
1999	130442	17552	13,46	27,15	25,75
2000	170070	23629	13,89	30,38	34,62
2001	204190	32573	15,95	20,06	37,85
2002	225810	37178	16,46	10,59	14,14
2003	267344	51011	19,08	18,39	37,21
2004	345113	75714	21,94	29,09	48,43
2005	441452	93096	21,09	27,92	22,96
2006	537667	125254	23,30	21,80	34,54
2007	720731	188486	26,15	34,05	50,48

Однак в умовах фінансової кризи перед економікою України, як і перед усіма іншими країнами особливо гостро постає питання про пошук додаткових можливостей залучення реальних інвестицій з метою економічного зростання. Саме тому необхідно виявити фактори, що впливають на обсяг інвестицій.

Основним джерелом фінансування капітальних вкладень в 2007 році були власні кошти підприємств (рис. 1) [7]. Однак обсяги прибутків, які отримують деякі види економічної діяльності, не дозволяють їм в повній мірі задовольняти власні потреби в інвестиційних ресурсах. Перш за все це стосується таких видів економічної діяльності, як сільське господарство, добувна промисловість та транспорт. Виробничі основні засоби в цих галузях не відповідають вимогам структурної перебудови економіки за своїм складом, якісним і віковим станом. Зокрема, ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві становить понад 48,2%, в добувній промисловості – 49,9%, в транспорті – 60,4%. Ці види діяльності гостро потребують залучення кредитних ресурсів, однак частка довгострокових кредитів, залучених ними, в загальному обсязі довгострокового кредитування залишається на низькому рівні.

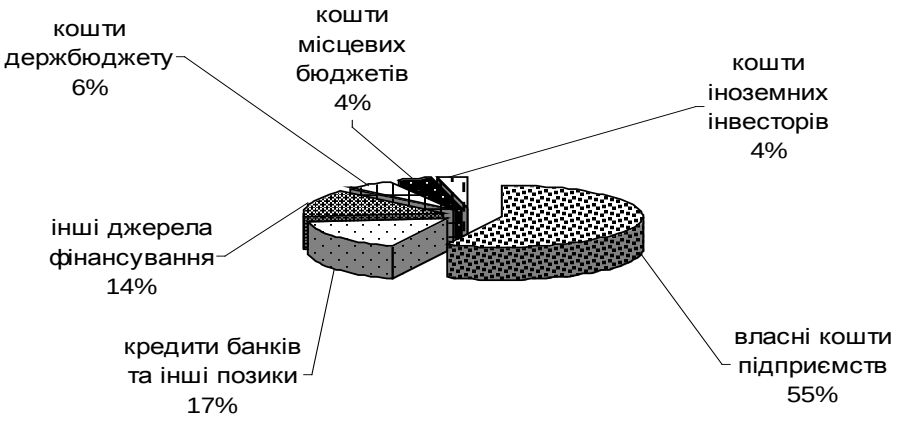

Рис. 1. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в 2007 році.

Забезпечити потребу реального сектору економіки необхідними кредитними ресурсами комерційним банкам вдається за рахунок зростання депозитів населення, які в попередні роки разом з позиками на зовнішніх ринках були основним джерелом поповнення банківських пасивів. За період 1996–2007 рр. кошти населення на депозитних банківських рахунках стрімко зростали. Зростання припинилося в жовтні 2008 року [2], коли вкладники почали масово виводити кошти з банківської системи. За деякими даними щомісяця обсяг коштів населення на банківських депозитах зменшується на 3–5% [3].

Між обсягом заощаджень населення, розміщених на рахунках в банку, та інвестиційною діяльністю існує тісний зв'язок (коефіцієнт кореляції складає 0,99). Зростання коштів населення на депозитних рахунках викликає аналогічні зміни в обсягах інвестицій (рис. 2).

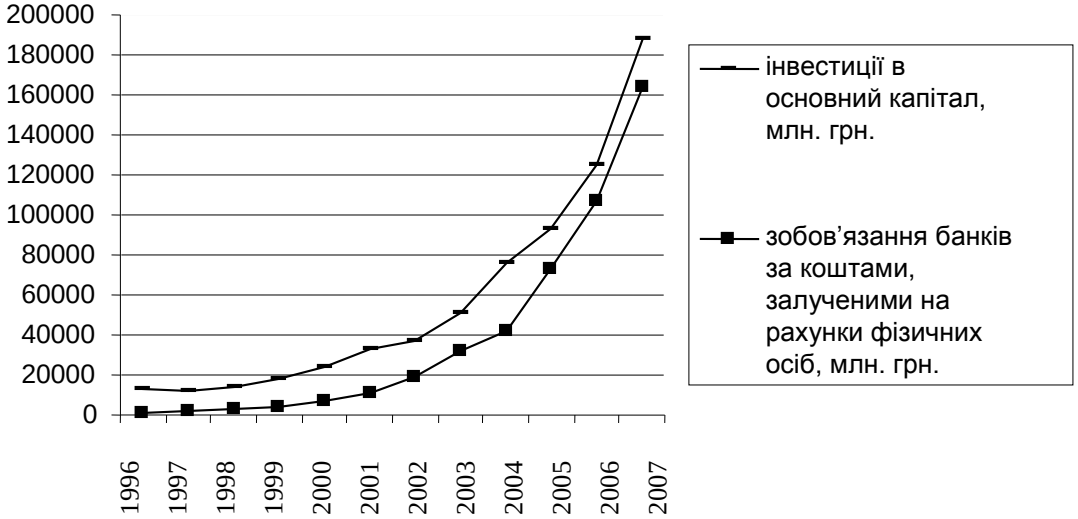

Рис. 2. Динаміка обсягів інвестицій в основний капітал та коштів населення на депозитних банківських рахунках.

При дослідженні процесу формування заощаджень можна виділити такі основні суб'єкти цього процесу: населення, фінансово-кредитна система, підприємства та держава. Населення є головним суб'єктом ощадного процесу, оскільки воно розпоряджається грошовими ресурсами, що є джерелом заощаджень і формує ті потреби, розвиток яких приводить до виникнення заощаджень. У тій мірі, у якій люди заощаджують, тобто утримуються від поточного споживання, суспільство може вкладати свої ресурси на нове капіталоутворення [1]. Зі зростанням доходів збільшується їх частка, що спрямовується на заощадження, які є джерелом інвестиційних ресурсів. Це саме характеризує і залежність між обсягом прибутку підприємств та інвестиційною активністю.

Рівень заощаджень залежить від багатьох факторів, зокрема і від інфляції також. В умовах високої інфляції українці надають перевагу витратам, а не заощадженням. Темп інфляції безпосередньо впливає на інвестиційну діяльність. Чим він вищий, тим більше буде знецінюватися майбутній прибуток від інвестицій, і, відповідно, буде менше стимулів для нарощення обсягів інвестицій (виняток становлять ринок нерухомості, валютний ринок).

На обсяги інвестицій в основний капітал, окрім вищенаведених факторів, впливають

методи грошово-кредитної політики держави, зокрема розмір облікової ставки НБУ (коефіцієнт кореляції складає 0,62).

З метою уповільнення темпів інфляції 30.04.2008 р. рівень облікової ставки НБУ було підвищено з 10% до 12%. Підвищуючи рівень облікової ставки, НБУ проводить політику кредитної рестрикції, спонукаючи кредитні установи скорочувати кредитну активність. Це веде до підвищення процентних ставок та, відповідно, до зниження інвестиційної активності. У світі центробанки знижують ставку рефінансування. Найнижчою є облікова ставка в Японії – 0,1% річних. Центробанк Великої Британії знизив ставку рефінансування до історично рекордного рівня – 0,5% річних. Під 0,5% річних кредитує комерційні банки Центробанк Канади. Зменшено ставки в ЄС, Австралії, Південній Кореї, Польщі тощо [3]. У США останнім часом ставка рефінансування зменшилася з 5,25% до 1,5% [4].

Також на інвестиційну активність впливає встановлення нормативів обов'язкових резервів, які зобов'язані створювати банки для покриття ризиків. Так, з 05.01.2009 р. нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів зросли та склали за строковими депозитами нефінансових корпорацій та домашніх господарств 4% (в іноземній валюті); за коштами на поточних рахунках та депозитами на вимогу нефінансових корпорацій та домашніх господарств – 7% (в іноземній валюті).

У національній валюті банкам дозволяється не створювати обов'язкових резервів. Потрібно сказати, що чим вищі такі нормативи, тим більше банки мають непрацюючих, так званих «зв'язаних» ресурсів. Відповідно, банки мають менше можливостей для кредитування, що негативно позначається на інвестиційній активності.

Висновки. Аналіз динаміки інвестиційних процесів в Україні засвідчив зростання реальних інвестицій за період 1996–2007 років. Основним джерелом фінансування капітальних вкладень в 2007 році були власні кошти підприємств (їх частка в загальному обсязі капітальних вкладень склала 55%).

Враховуючи те, що фінансові результати багатьох підприємств не дозволяють їм в повній мірі задовольняти власні потреби в інвестиційних ресурсах, важливим джерелом інвестицій є кредити банків. В свою чергу, забезпечити кредитну потребу банкам вдається за рахунок зростання депозитів населення.

Як засвідчили проведені дослідження, саме заощадження населення є головним фактором зростання обсягу інвестицій в економіці. Іншими факторами, що також впливають на обсяги інвестицій та активність інвестиційної діяльності, є методи грошово-кредитної політики держави (розмір ставки рефінансування, нормативи обов'язкового резервування коштів банками).

Детальне вивчення методів державного регулювання інвестиційної діяльності, зокрема і грошово-кредитних, матиме важливе значення при проведенні подальших досліджень.

ЛІТЕРАТУРА

1. Третьякова Г. Заощадження через убезпечення життя як джерело інвестиційних ресурсів та антиінфляційний інструмент / Г. Третьякова // Фінансовий ринок України. – 2008. – № 6. – С. 18–20.
2. Задерей Н. Банки на лікарняному / Н. Задерей // Тиждень. – 2009. – № 12(73). – С. 28–29.
3. Гузь С. Ва-банк / С. Гузь // Тиждень. – 2009. – № 12(73). – С. 32–33.
4. Гальчинський А. Світова грошова криза: витоки, логіка трансформацій / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 42(721), 8–14 листоп.
5. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К. : Консультант, 2003. – 663 с.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К. : Консультант, 2008. – 571 с.
7. Аналіз інвестиційної складової ВВП за І квартал 2008 року [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link

УДК 334.012.64

Сакун А. Ж.

ТРАНСФОРМАЦІЯ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

У статті розглядаються умови та закономірності використання виробничого матеріально-технічного потенціалу фермерських формувань регіону. Визначені проблеми та тенденції цього процесу. Обгрунтовані напрями необхідності відтворення виробничих фондів фермерських господарств.

Ключові слова: *матеріально-технічний потенціал, виробничі фонди, фермерські господарства, організаційно-економічний механізм, кооперація.*

В статье рассматриваются условия и закономерности использования производственного материально-технического потенциала фермерских хозяйств региона. Определены проблемы и тенденции этого процесса. Обосновываются направления необходимости возобновления производственных фондов фермерских хозяйств.

Ключевые слова: *материально-технический потенциал, производственные фонды, фермерские хозяйства, организационно-экономический механизм, кооперация.*

The article examines the conditions and patterns of production of material and technical capacity of farmers groups region. Identify problems and trends of the process. The ways need to play assets farms.

Key words: *material and technical potential, the production funds, farming, organizational and economic mechanism for cooperation.*

Постановка проблеми. Економічна реформа, формування ринку, розвиток різних форм власності у сільському господарстві України визначають складні завдання, вирішення яких вимагає ділової активності, підприємливості та комерційної ініціативи. Важлива роль у розвитку комерційних засад та підприємництва в аграрному секторі відводиться фермерству – новому соціально-економіч-ному явищу, яке сприяє переходу до багатоукладного господарювання. Створення багатоукладної економіки змінило стереотипи в управлінні, організації та технології виробництва на основі здорової конкуренції між підприємствами всіх форм власності.

Сучасний економічний стан створив чимало труднощів у аграрному секторі. Певні труднощі відчуваються і у розвитку фермерства: відсутність матеріально-технічної бази через слабку фінансову підтримку і недостатнє кредитне забезпечення; недосконалість системи оподаткування; низький рівень організації кооперування фермерів; відсутність сервісного і консультаційного обслуговування.

Враховуючи ці обставини, а також тенденції розвитку фермерських формувань в умовах кардинальних змін, що відбулися та відбуваються в аграрному секторі, додаткового наукового обґрунтування набувають питання створення дієвого організаційно-економічного механізму відтворення виробничого матеріально-технічного потенціалу фермерських господарств, оцінки його стану, результативності та напрямів вдосконалення ресурсокористування з урахуванням регіональних особливостей. Необхідність розробки обґрунтованих наукових і практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності регіону на основі ефективного використання його виробничого потенціалу, оцінки впливу різних факторів на ефективність їх використання вимагає детального вивчення стану й перспектив розвитку фермерських господарств, а також шляхів формування ефективного економічного механізму функціонування аграрних формувань в сучасних соціально-економічних умовах.

Аналіз літератури. Науковими дослідженнями вітчизняних (Новіков Ю. М., Залевський С. Л., Черноусов П. О., Галанець В. Г., Газуда Л. М., Хомяк М. С.) та зарубіжних вчених-економістів у тій чи іншій мірі охоплено більшість цих питань, але немає підстав вважати, що указані проблеми досліджені всебічно. Отже, подальшого наукового обгрунтування вимагають питання ефективності функціонування фермерських господарств, забезпечення їх конкурентоздатності, їх ресурсозабезпеченності, міжфермерської кооперації й агропромислової інтеграції.

Мета статті – проаналізувати діючий організаційно-економічного механізм фермерських господарств на прикладі Херсонської області.

Викладення основного матеріалу. Сталий розвиток фермерських господарств можливий лише при умові наявного у них потужного виробничого матеріально-технічного потенціалу. На економіку фермерського господарства сильно впливають конкретні умови і чинники використання його виробничого потенціалу. У даному аспекті слід зазначити, що виробничий потенціал фермерських господарств помітно програє в порівнянні з ресурсними потужностями підприємств інших організаційно-правових форм господарювання.

Однією з головних економічних проблем для будь-якого товаровиробника є підвищення продуктивності праці. В останні десять років продуктивність праці у сільському господарстві Херсонської області характеризується сталою тенденцією до падіння. Основна причина такого явища – майже повністю припинились процеси відтворення і оновлення матеріально-технічної бази аграрного сектора.

Вибуття основних засобів виробництва в сільському господарстві перевищує їх надходження. Це відбувається внаслідок перевищення нормативних строків використання технічних засобів, а їх оновлення стримується

дефіцитом коштів у сільгосптоваровиробників. В сільгоспвиробництві відбувається деіндустріалізація, яка посилює перехід на ручну працю. А підвищення затрат праці на одиницю продукції призводить до зростання собівартості, а отже і до збитковості. Хоч переважна більшість сільскогосподарських виробників має у своєму господарстві трактор (30% фермерських господарств та 80% інших організаційно-правових форм господарювання) та сіялку (16% та 60%, відповідно), стан сільськогосподарської техніки є незадовільним. У багатьох випадках техніка та устаткування є морально та фізично застарілими.

Згідно з результатами наших досліджень, об'єктом яких були фермерські господарства, проблема зношеності сільгосптехніки є актуальною для 60% фермерських господарств. Середній вік трактора становить 12,2 років у підприємств інших організаційно-правових форм господарювання та 13,7 років у фермерських господарствах, сіялки – 12,6 та 12,5 років, відповідно. Середній вік комбайну, який знаходиться в експлуатації, ще більший – 13,2 років у інших підприємствах та 14,5 років у фермерських господарствах. Зазначимо також, що тільки 20% досліджуваних фермерських господарств мають у своєму розпорядженні комбайн проти 80% великих аграрних підприємств. Гірша забезпеченість власною технікою примушує фермерів таку техніку орендувати.

Разом з проблемою фізичної та моральної зношеності техніки, сільгоспвиробників також турбують проблеми відсутності запчастин та пального та високі ціни на них. Про це зазначили 19% та 23% опитуваних господарств (табл. 1).

Таблиця 1.

Основні причини неефективного використання техніки, % від загальної кількості підприємств Херсонської області.

Причини	Фермерські господарства	Підприємства інших організаційно-правових форм господарювання	Загалом по масиву
Відсутність запчастин та пального	16	25	19
Високі ціни на запчастини, пальне	27	21	23
Висока вартість оренди техніки	12	–	8
Застаріла техніка, обладнання	40	54	42
Відсутність/нестача власної техніки	12	–	8
Відсутність коштів на придбання техніки	4	4	4
Техніка не відповідає вимогам	4	–	3
Важко відповісти/відмова від відповіді	12	14	13

Дані табл. 1 свідчать, що проблема відсутності запчастин та пального більше турбує інші аграрні господарства (це зазначили 25%), в той час як фермерів турбує проблема високих цін на запчастини (27%). Для фермерів актуальною залишається проблема відсутності або нестача власної техніки. Це зазначають 12% опитаних господарств.

За умов різкого зниження технічної оснащеності аграрного виробника необхідно організувати ефективне використання того ресурсного потенціалу, який ще залишився у сільських товаровиробників. Доцільно створити широку мережу машинно-технологічних станцій, пунктів прокату сільськогосподарської техніки з метою наближення їх до товаровиробників. При подальшому трансформуванні сільськогосподарських підприємств слід максимально зберегти цілісність інженерно-технічної служби.

Ремонтні майстерні сільськогосподарських підприємств, машинні двори, пункти технічного обслуговування та прокату техніки доцільно трансформувати в самостійні обслуговуючі техніко-технологічні кооперативи на не прибутковій основі.

Пріоритетною формою технічного переоснащення аграрного сектору має стати фінансовий лізинг, який потребує суттєвого розширення, залучення підприємств-виробників техніки, банків, страхових та інших фінансових установ, приватних підприємств і компаній, посилення конкуренції на лізинговому ринку, диверсифікації джерел фінансування лізингових операцій, удосконалення роботи лізингових компаній.

Як свідчить багаторічний досвід країн Західної Європи та США, вирішенню цього питання сприяє і міжгосподарське використання машин та обладнання. Це дає змогу зменшити

капіталовкладення в останні, забезпечити більш ефективну експлуатацію тракторів і складних машин (при повному їх завантаженні), наблизитись до оптимального співвідношення тракторів та причіпних машин і раціонально використовувати кваліфіковані механізаторські кадри та технічний сервіс машин.

Міжгосподарське використання техніки сільськогосподарськими підприємствами – реальна можливість знизити вплив таких негативних чинників, як невеликий розмір господарств, сезонні потреби в робочій силі, відсутність досконалої техніки, нестача фінансових ресурсів. Саме тому більшість дрібних та середніх фермерських господарств країн Західної Європи та США вдаються до різноманітного за формами міжгосподарського використання аграрної техніки [1].

Що стосується України, то в останні роки в ній з'являється все більше недержавних посередницьких структур по наданню сільськогосподарським підприємствам техніко-технологічних послуг. Проте оплата отриманих від них послуг є занадто високою. Це підтверджує необхідність обгрунтованого підходу до визначення тарифів на надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам комерційними обслуговуючими структурами [2].

Виходячи з ситуації, яка склалася зараз в Україні, за нашими дослідженнями, перевагу слід віддавати використанню техніки на кооперативних засадах. Економічна доцільність кооперування сільськогосподарських товаровиробників зумовлюється можливістю отримання його членами виробничих послуг на безприбутковій основі, тобто за собівартістю. За цих умов виконання технологічних послуг обійдеться членам кооперативу значно дешевше, ніж тих, що вони одержують від комерційних посередницьких структур.

Висновок. До основних напрямів вдосконалення виробничого потенціалу фермерських господарств відносяться наступні:

- формування необхідної матеріально-технічної бази;
- створення інтегрованих сільськогосподарських кооперативних структур на основі фермерських, особистих підсобних господарств, сільськогосподарських підприємств з переробки, зберіганню, збуту продукції, матеріально-технічного забезпечення, виробничо-технічного обслуговування виробництва, кредитування, страхування;
- формування системи кредитної кооперації, орієнтованої на обслуговування дрібних сільськогосподарських товаровиробників;
- удосконалення механізму інноваційної діяльності підприємства;
- посилення стимулюючої ролі податків через звільнення від податку суми прибутків, що спрямовуються на розвиток і модернізацію виробництва;
- встановлення податкових пільг на інвестиції, які спрямовуються на модернізацію основного капіталу підприємств з високим рівнем зносу технічного потенціалу.

ЛІТЕРАТУРА

1. Газуда Л. М. Ресурсний потенціал аграрних підприємств в умовах трансформації відносин власності / Л. М. Газуда. – Ужгород, 2004. – 215 с.
2. Галанець В. Г. Територіальні особливості розвитку регіонального АПК / В. Г. Галанець, М. С. Хомяк. – Львів : Українські технології, 2004. – 224 с.

УДК 334.4:477.72

Скрипник С. В., Руснак А. В.

ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Здійснено оцінку матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств та його впливу на ефективність розвитку і господарювання сільськогосподарських товаровиробників. Висвітлено рівень механізації, стан технічної бази фермерських господарств та визначені шляхи їх покращення.

Ключові слова: *виробничі ресурси, матеріально-технічне забезпечення, фермерські господарства, аграрний сектор економіки, технічні засоби виробництва.*

Проведена оценка материально-технического обеспечения фермерских хозяйств и его влияния на эффективность развития и хозяйствования сельскохозяйственных товаропроизводителей. Освещен уровень механизации, состояние технической базы фермерских хозяйств и определены пути их улучшения.

Ключевые слова: *производственные ресурсы, материально-техническое обеспечение, фермерские хозяйства, аграрный сектор экономики, технические средства производства.*

The estimation of logistical support of farmers economies and his influence is carried out on efficiency of development and menage agricultural commodity producers. The level of mechanization is reflected, state of technical base of farmers economies and the ways of their improvement are certain.

Key words: *production resources, logistical support, farmer economies, agrarian sector of economy, hardwares of production.*

Постановка проблеми. У системі багатоукладної економіки фермерські господарства є формою малого аграрного підприємництва, розвиток якої сприяє вирішенню продовольчої проблеми, зайнятості сільського населення, відродженню соціальної сфери села. Важливим напрямком розвитку фермерських господарств є підвищення їх ролі у піднесенні аграрного сектору економіки України, виведенні його з кризового стану. У сфері малого аграрного підприємництва діяльність цих підприємств найбільш врегульована рядом законодавчих актів, які мають на меті підтримку розвитку малого підприємництва.

Аналіз літератури. В економічній науці матеріально-технічному забезпеченню сільськогосподарських товаровиробників, у т. ч. фермерських господарств, завжди приділялась значна увага з боку вчених економістів-аграрників П. Т. Саблука, М. Й. Маліка, В. В. Юрчишина, В. Я. Месель-Веселяка, П. І. Гайдуцького, О. М. Онищенка, П. М. Макаренка, І. Д. Бурковського та інших науковців.

Нові технології та якісні виробничі ресурси сьогодні відіграють вирішальну роль у переведенні національного АПК на ефективний та конкурентоспроможний напрям розвитку. Як свідчить світова практика, агропродовольча сфера розвинутих країн і тих, що розвиваються, весь час перебуває в стадії інтенсивного ресурсо-технологічного оновлення через впровадження новітніх технологій, машин й обладнання, високоврожайних сортів сільськогосподарських культур, високопродуктивних порід і гібридів тварин, екологобезпечних агрохімікатів тощо [1; 2].

Розвиток ринкової економіки на селі потребує реальних позитивних змін у матеріально-технічному забезпеченні всіх сільськогосподарських та агропромислових товаровиробників, в економічних взаємовідносинах споживачів техніки та інших засобів виробництва з агросервісними підприємствами та виробниками сільськогосподарської техніки [3]. Водночас головна увага має бути зосереджена на тому, щоб поряд з надходженням вкрай необхідної зарубіжної техніки, налагодити випуск вітчизняних високопродуктивних сільгоспмашин різних типів, які б відповідали зональній спеціалізації та концентрації виробництва в аграрній сфері, обсягам й умовам функціонування останньої за різних форм господарювання на селі [4; 5].

Віддаючи належне значному внеску вітчизняних вчених у визначення та вирішення проблем матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників, зазначимо, що тут важливо враховувати конкретні умови і особливості розвитку аграрної сфери.

Метою нашої **статті** є оцінка рівня технічного забезпечення фермерських господарств Херсонщини, визначення його основних проблем та можливих напрямів їх вирішення. Актуальність дослідження, його методичне та практичне значення пов’язані з об’єктивною закономірністю зростання ролі фермерських господарств у аграрній економіці як рівноправної форми господарювання і як врівноважуючої складової підприємництва.

Викладення основного матеріалу. Матеріально-технічна база сільськогосподарських товаровиробників є однією з основних складових частин, що визначають ефективність їх функціонування. Після отримання землі фермером, придбання технічних засобів виробництва і перш за все сільськогосподарської техніки є одним з найважливіших завдань, без вирішення якого практично неможливо вести виробництво взагалі, а тим більше на достатньому технологічному рівні, який забезпечить високу продуктивність праці, низьку собівартість одиниці продукції й отримання доходу, достатнього для ведення розширеного виробництва.

Нині спостерігається важка ситуація із забезпеченням сільськогосподарських товаровиробників матеріально-технічними засобами. Це пов’язано в першу чергу з неможливістю оновлення матеріально-технічної бази цих господарств через високі ціни, відсутність достатньої кількості та відповідних видів техніки на вітчизняному ринку взамін технічно і морально зношених. Порушення системи своєчасної заміни фізично зношених засобів виробництва новими, відсутність фінансових можливостей для придбання сільськогосподарської техніки, необхідних запасних частин, паливно-мастильних матеріалів призвело до втрати можливості своєчасно виконувати відповідний обсяг сільськогосподарських робіт. А це, в свою чергу, призводить до зниження

ефективності функціонування цих господарств і підвищення витрат на виробництво продукції.

Спеціалізація фермерських господарств на виробництві переважно рослинницької продукції потребує відповідного матеріально-технічного та ресурсного забезпечення. Матеріально-технічне забезпечення сільського господарства досягло нині критичної межі. Основними машинами аграрні підприємства Херсонщини забезпечені лише на 45–65%, понад 90% з яких відпрацювали свій амортизаційний строк. У період з 1990 по 2003 рр. списання сільськогосподарської техніки збільшилося на 30–35%, її закупівля зменшилася в 10–20 разів.

Кількісне зменшення машинно-тракторного парку призвело до збільшення навантаження на техніку, розтягування строків виконання механізованих робіт. Втрати урожаю збільшуються, собівартість виробництва продукції підвищується. При нинішній технічній базі, відсутності вітчизняних засобів виробництва для обробки невеликих земельних угідь, для переробки і зберігання сільськогосподарської сировини надзвичайно важко забезпечити всім необхідним тих, хто самостійно займається веденням фермерського господарства.

Використання сільськогосподарської техніки є важливим показником механізації виробництва та одним із факторів подальшого зростання його рентабельності. Якщо говорити про загальний рівень механізації, то слід зазначити, що він суттєво різниться за двома основними категоріями сільгоспвиробників – фермерськими господарствами і сільгосппідприємствами. Сільгосппідприємства мають значно кращу матеріально-технічну базу виробництва, яка в багатьох випадках була успадкована від колективних сільськогосподарських підприємств. Окрім того, більш високий рівень механізації сільгосппідприємств і краща забезпеченість основними засобами виробництва пояснюються більшою масштабністю господарської діяльності і, як результат – більшою потребою в основних видах техніки. Ефективно розвиватися та господарювати без техніки, яка відповідала б потребам і параметрам розміру фермерського господарства, не можливо, тому розглянемо його забезпеченість тракторами і сільськогосподарськими машинами.

Багато фермерських господарств починали свою діяльність, не маючи достатньої для товарного виробництва матеріально-технічної бази. Для основної маси фермерів становище не змінилося на краще і до цього часу. На початок 2007 р. для обробки ґрунту, збирання врожаю та здійснення транспортних робіт фермери мали 1868 тракторів, 404 зернозбиральних комбайнів, 707 сівалок, тобто на 50 господарств припадало по 37 тракторів, 8 зернозбиральних комбайнів, 17 сівалок. У фермерських господарствах області, в порівнянні з минулим роком, наявність зернозбиральних комбайнів та тракторів збільшилась, відповідно, на 46 шт. (на 12,8%) та на 184 шт. (на 10,9%), а сівалок зменшилася на 57 шт. (на 18,2%). Протягом 2007 р. фермери купували сільськогосподарські машини. Так, було придбано 39 тракторів (всіх марок без тракторів, на яких змонтовані машини), 34 сівалок та іншої сільгосптехніки. За даними обстеження, фермери витратили на придбання сільгосптехніки (включаючи вартість обладнання, взятого у фінансовий лізинг) кошти у сумі 25197,7 тис. гривень.

За статистичними даними, на Херсонщині забезпечення фермерських господарств технікою необхідної кількості та якості ще не відповідає їх потребам [6] (табл. 1).

Таблиця 1.

Технічна оснащеність фермерських господарств Херсонщини.

Роки	Кількість господарств, од.	Наявність техніки (на початок року), одиниць				Припадає господарств на одиницю техніки			
		трактори	зернозбиральні комбайни	сівалки (без тукових)	інша техніка	трактори	зернозбиральні комбайни	сівалки (без тукових)	інша техніка
2000	3022	1229	152	521	–	2,5	19,9	5,8	–
2001	3013	1326	201	618	331	2,3	15	4,9	9,1
2002	3080	1432	248	628	437	2,2	12,4	4,9	7,0
2003	3100	1392	255	666	455	2,2	12,2	4,7	6,8
2004	2922	1689	326	776	621	1,7	9	3,8	4,7
2005	2737	1667	370	857	671	1,6	7,4	3,2	4,1
2006	2529	1669	368	864	671	1,5	6,9	2,9	3,8
2007	2506	1868	404	707	702	1,3	6,2	3,5	3,6

Як свідчать дані, матеріально-технічне забезпечення фермерських господарств знаходиться на низькому рівні: в середньому по області у 2000 р. припадав один трактор на 2–3 фермерських господарства, зернозбиральних комбайнів – майже на двадцять, а сівалок – майже на шість. У 2007 р. ситуація покращилася: в середньому по області припадає один трактор на 1–2 господарства, зернозбиральний комбайн – на 6, а сівалка – на 3–4 господарства. За даними статистичного обстеження у 2006 р. забезпеченість фермерських господарств технікою складає: тракторами – 66% проти 41% у 2000 р., зернозбиральними комбайнами – 14,6% проти 5% та сівалками (без тукових) – 34,2% проти 17%.

Порівнюючи різні райони Херсонської області за показниками технічної оснащеності, слід зазначити, що розрив між ними по окремих позиціях дуже значний: по тракторах – від 1 до 4 господарств на одиницю техніки, по комбайнах цей показник коливається від 2 до 51, по сівалках – від 1 до 17 господарств, відповідно. Найкраще забезпечені тракторами фермерські господарства Каховського, Верхньорогачицького, Високопільського, Голопристанського, Нововоронцовського районів, зернозбиральними комбайнами – Високопільського, Великолепетиського, Верхньорогачицького, Нижньосірогозького районів. Найгірше забезпечені зернозбиральною технікою господарства Цюрупинського, Горностаївського, Голопристанського районів та міста Нова Каховка. Частково цей факт можна пояснити спеціалізацією господарств на виробництві овочів.

Розглядаючи стан технічної бази фермерських господарств, необхідно врахувати істотну спрацьованість значної частини тракторів, комбайнів та іншої сільськогосподарської техніки, її відповідність сучасним вимогам до ведення господарства, відсутність коштів для здійснення розширеного відтворення технічного забезпечення господарств і, як наслідок, широке застосування ручної праці.

Вирощування в необхідних обсягах сільськогосподарських культур без застосування відповідних технічних комплексів практично неможливо. Слід враховувати, що фермерські господарства в порівнянні з іншими сільськогосподарськими підприємствами все ж є дрібними (хоча їх і відносять до середніх) і тому більш капіталомісткими. Їм потрібно більше засобів виробництва в розрахунку на один гектар, ніж відносно більшим господарствам для виконання в повному обсязі комплексу польових робіт.

Виручка від реалізації продукції фермерських господарств не забезпечує придбання ресурсів на рівні технологічних потреб. Великий вплив на цей процес чинить диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, недостатній рівень обсягів виробництва і реалізації продукції, невчасні розрахунки заготівельних і переробних підприємств, а також відставання доходності фермерських господарств від темпів інфляційного подорожчання матеріально-технічних засобів.

Якщо поступове зростання показника механізації виробничого процесу є позитивним фактом, то поступове моральне і фізичне старіння сільгосптехніки робить більш проблематичним її ефективне використання та мінімізацію виробничих витрат. Як у фермерських господарствах, так і в сільгосппідприємствах відбувається поступове старіння матеріально-технічної бази виробництва. Дані проведеного нами опитування свідчать, що середній вік основних видів сільгосптехніки складає 12–15 років. Така ситуація може призвести до серйозних перешкод щодо подальшого нарощування виробництва та зростання його рентабельності. Обмеженість наявних коштів ставить фермерів перед необхідністю купувати техніку, яка тривалий час перебувала в користуванні. Незважаючи на те, що за рівнем забезпеченості основними засобами виробництва фермерські господарства значно поступаються сільськогосподарським підприємствам і в багатьох випадках такі засоби є фізично і морально застарілими, потреба фермерських господарств у сільгосптехніці нижча.

Так, 45% і 44% фермерів мають велику потребу, відповідно, у тракторах і комбайнах, тоді як для сільгосппідприємств потреба в таких видах техніки складає 64%. Різниця спостерігається і в інших видах техніки. Основною причиною відмінностей у величині потенційного попиту є різна масштабність виробництва та його диверсифікація. Сільгосппідприємства мають більший масштаб виробничої діяльності та більш широку спеціалізацію виробництва, і тому мають більшу потребу в різних видах сільськогосподарської техніки.

Отримані дані чітко вказують на те, що існує суттєва різниця між рівнем розвитку матеріально-технічної бази у фермерських господарствах та сільгосппідприємствах. Останні значно краще забезпечені об’єктами власної виробничої інфраструктури (сховища та елеватори), засобами вантажного транспорту. Так, за результатами опитування забезпеченість фермерських господарств і сільгосппідприємств об’єктами виробничої інфраструк-

тури складає, відповідно, 32% та 86%. Більшою є різниця щодо забезпеченості підприємств власними елеваторами. Так, якщо 36% сільгосппідприємств мають власні елеватори, то лише 3% фермерів зазначали наявність елеваторів у господарстві. Проте, така різниця пояснюється і об'єктивними причинами: фермери відчувають меншу потребу в будівництві власних елеваторів і сховищ, оскільки виробляють менші обсяги продукції.

Фермерські господарства мають більш високий попит на менш складну і недорогу техніку – сівалки та плуги. Так, якщо 39% сільгосппідприємств зазначили велику потребу у сівалках та 38% – у плугах, то 46% і 44% фермерських господарств, відповідно, відмічають наявність такої потреби.

За результатами дослідження можна зробити певні **висновки**.

1. Проблема технічного забезпечення, передусім тракторами, комбайнами і необхідним комплексом робочого знаряддя для виконання агротехнічних заходів, є однією з найважливіших проблем ефективного розвитку фермерства. Це позначається на строках проведення сільськогосподарських робіт, у зв'язку з чим не добирається значна кількість продукції.

2. Господарювання на невеликих площах не дозволяє ефективно використовувати весь комплекс технічних засобів. Тому господарствам необхідно мати техніку, максимально наближену до специфіки і розмірів фермерських господарств, тобто як малогабаритну, так і середньогабаритну. В таких умовах сільськогосподарська техніка не обов'язково може належати одному господарю. Підвищити ефективність її використання можна при зменшенні витрат на одиницю виконаних робіт та збільшенні навантаження земель.

3. Проблему технічного озброєння фермерів необхідно вирішувати одночасно в декількох напрямках. Головна з них – виробництво техніки, максимально наближеної до специфіки і розмірів фермерських господарств. В умовах гострого дефіциту коштів у фермерських господарств може застосовуватися фінансовий лізинг, але проблему оновлення технічних засобів при цьому вирішити буде практично неможливо. Цього можна досягнути при створенні обслуговуючих кооперативів (об'єднань), зокрема спільних технічних формувань фермерів, діяльність яких спрямована на придбання і використання як вітчизняної, так і зарубіжної техніки, в тому числі на лізинговій основі. Такі формування можуть виконувати й інші функції з обслуговування, зокрема постачання матеріально-технічних ресурсів. Отже, визначальним чинником розвитку агропромислового виробництва стає значне поліпшення рівня технічного оснащення сучасними вітчизняними засобами, що сприятиме підвищенню ефективності використання земельних ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Мельник Л. Ю. Матеріально-технічна база сільського господарства в контексті державної аграрної політики / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. – 2003. – № 3. – С. 19–27.
2. Мессель-Веселяк В. Я. Розвиток господарських формувань і організація виробництва в аграрній сфері АПК / В. Я. Мессель-Веселяк, П. Т. Саблук, М. В. Зубець. – К. : ІАЕ УААН, 1999. – 296 с.
3. Джупина Ю. І. Ринок матеріально-технічних засобів агропромислового комплексу України / Ю. І. Джупина // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 126–130.
4. Ситник В. П. Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази АПК в Україні / В. П. Ситник // Економіка АПК. – 2003. – № 2. – С. 14–18.
5. Гайдуцький П. І. Аграрний сектор: від реформи до стратегії розвитку (питання власності та господарювання ВКН : Формування і реалізація державної політики розвитку матеріально-технічної бази агропромислового комплексу України / П. І. Гайдуцький. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – С. 33–39.
6. Фермерські господарства Херсонської області за 2007 р. Статистичний збірник / Головне управління статистики у Херсонській області. – Херсон, 2008. – 58 с.

УДК 658.12

Тарасюк М. В.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ПІДТРИМКИ КОНТРОЛІНГОМ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

В статті досліджено основні напрацювання з проблеми підтримки контролінгом планової функції управління та визначено основні засади підтримки контролінгом планування діяльності торговельних мереж.

Ключові слова: *контролінг, функції управління, торговельні мережі.*

В статье исследованы основные наработки по проблеме поддержки контроллингом плановой функции управления и определены основные принципы поддержки контроллингом планирования деятельности торговых сетей.

Ключевые слова: *контроллинг, функции управления, торговые сети.*

In the article basic works are explored on issue of support of controlling of the planned function of management and certainly basic principles of support of the controlling planning of activity of networks of auctions.

Key words: *controlling, management functions, point-of-sale networks.*

Постановка проблеми. Планування є однією з ключових функцій менеджменту підприємств усіх галузей національної економіки, в тому числі торговельних мереж. Отже, контролінг як сучасна управлінська технологія повинна приділяти особливу увагу підтримці реалізації планової функції менеджменту в суб'єктах мережевого торговельного підприємництва.

Окремі напрацювання з питань підтримки контролінгом планової функції управління знайшли відображення в працях вітчизняних і російських науковців, зокрема О. О. Ананькіної, Н. Г. Данілочкіної, О. М. Кармінського, О. А. Кавериної, І. І. Оленевої, С. Н. Петренко, М. С. Пушкаря, В. П. Савчука, Л. А. Сухаревої, С. Г. Фалька, Н. П. Шульги та ін. Серед зарубіжних науковців особливо цікавими є роботи А. Дайле, Й. Вебера, Е. Майєра, Р. Манна, Д. Хана, П. Хорвата та ін.

В досліджених наукових працях практично відсутній системний підхід до дослідження проблем підтримки контролінгом планової функції в управлінні суб'єктами господарювання торговельної сфери, зокрема торговельними мережами.

Мета статті полягає у дослідженні основних напрацювань з проблеми підтримки контролінгом планової функції управління та визначення основних засад підтримки контролінгом планування діяльності торговельних мереж.

Викладення основного матеріалу. Після обґрунтування системи цілей діяльності торговельної мережі, постає проблема забезпечення ефективної їх реалізації в динамічних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. Успішне вирішення даного завдання відбувається завдяки створеній на відповідному рівні системі інтегрованого планування. З такою думкою погоджуються ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, серед них В. Анташов [1], Л. С. Головкова [2] та інші.

І. В. Миринюк [3], Л. В. Нападовська [4] та інші вказують на тісний взаємозв'язок між процесом визначення цілей суб'єктів господарювання та плануванням. На думку дослідниці, з якою слід погодитися, процес планування починається з вибору та обґрунтування цілей підприємства та продовжується розробкою заходів, які слід реалізувати для їх досягнення.

Про тісний взаємозв'язок цілевизначення та планування в управлінні суб'єктами господарювання можливо зробити висновок за результатами аналізу роботи Н. Л. Бондар, О. В. Васюхіна, А. А. Голубєва, В. І. Подлєсних [5]. Дослідники зокрема запропонували такі складові процедури внутрішньофірмового планування: постановка задач (побудова дерева цілей), розробка планів (складання спеціальних планів зі складання кожної цілі окремо), складання бюджетів (балансування певного виду ресурсів з потребами в них), конкретизація планів (розробка конкретних заходів з реалізації планів).

Досить вдале визначення плануванню дали автори підручника «Економіка та організація діяльності торговельного підприємства» [6]. Так, під плануванням дослідники пропонують розуміти особливу форму діяльності, спрямовану на розробку та обґрунтування програми економічного розвитку підприємства та його структурних підрозділів на певний календарний період у відповідності з ціллю його функціонування та ресурсним забезпеченням.

З цього можливо зробити висновок про те, що цілевизначення, як вважають автори, не є складовою процесу реалізації планової функції управління підприємствами. Але далі, у вказаній роботі наводиться перелік етапів планування, до складу яких зокрема входить визначення кінцевих та проміжних цілей. З викладеного можливо зробити висновок про те, що ефективна реалізація планової функції в управлінні торговими мережами повинна включати в себе як процес цілевизначення, так і, безпосередньо, планування.

Підсумовуючи викладене, а також враховуючи напрацювання Р. Гріфіна, В. Яцури [7], які також вказують на тісний взаємозв'язок

між цілевизначенням та плануванням, взаємозв'язок між процесом встановлення цілей та розробкою планів можливо представити у вигляді схеми (рис. 1).

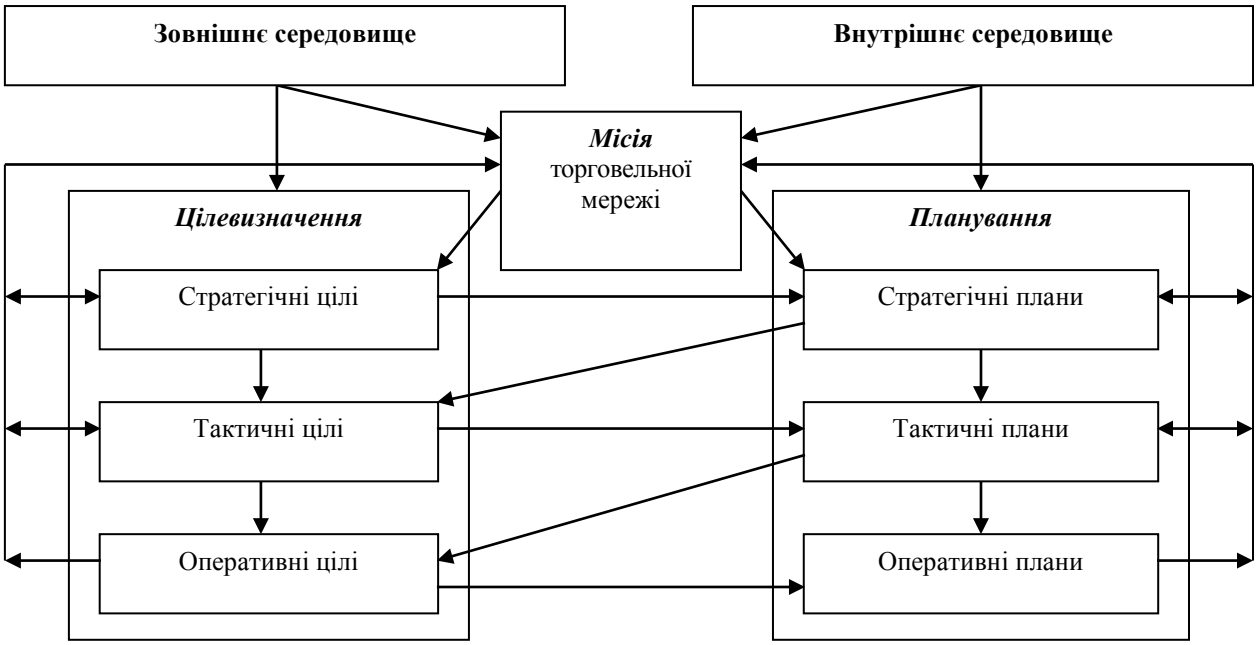

Рис. 1. Взаємозв'язок цілевизначення та планування в ході підтримки контролінгом планової функції управління торговельними мережами.

Отже, реалізація планової функції управління торговельними мережами в умовах контролінгу відбувається з обов'язковим урахуванням поточного та перспективного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. На підставі ретроспективного, поточного та перспективного аналізу факторів зовнішнього внутрішнього середовища, що проводиться, зокрема, за участю фахівців служби контролінгу, менеджери формулюють такий обов'язковий в сучасних умовах елемент планування – місію суб'єкта мережевого торговельного підприємництва. Наступними елементами процесу реалізації планової функції управління торговельними мережами є цілевизначення та планування, при чому первинний характер має встановлення стратегічних, тактичних та оперативних цілей, які слугують основою для розробки конкретних планів.

Враховуючи викладене, планування можливо розглядати в двох основних аспектах: по-перше, як функцію управління, а по-друге, як процес розробки системи планів торговельної мережі.

Планування як функція управління торговельними мережами являє собою комплексний процес, що включає аналіз факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, розробку цілей, обґрунтування системи планів суб'єкта мережевого торговельного підприємництва, які визначають майбутній стан його економічної системи, шляхи та способи досягнення такого стану.

Планування як процес розробки системи планів торговельної мережі являє собою сукупність розрахунково-аналітичних та інших видів робіт, які полягають в обґрунтуванні заходів, способів та обсягів ресурсів, що необхідні для досягнення встановленої системи цілей суб'єкта мережевого торговельного підприємництва.

Ряд дослідників, серед них І. Є. Давидович [8], Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб [9] та інші, вказують на ключовий характер планової функції управління суб'єктами підприємництва. Зміст планування полягає у створенні програми дій керованій підсистемі для досягнення поставленої цілі та доведення такої програми до об'єкта управління. Дана думка є досить вдалою, але, на наш погляд, в повній мірі не розкриває змісту та ролі контролінгу в забезпеченні ефективного планування.

Наявність цілей господарської діяльності торговельної мережі ще не гарантує їх досягнення. Виконання цілей суб'єкта мережевого торговельного підприємництва потребує наявності відповідної кількості матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, що відповідають встановленим вимогам. Кількість, якість та доступність певного виду ресурсів визначають імовірність та повноту досягнення визначених цільових показників діяльності. Для вирішення визначеної проблеми, а також з метою узгодження цілей торговельної мережі з наявними та доступними для залучення матеріальними, фінансовими та тру-

довими ресурсами розробляються плани суб'єкта мережевого торговельного бізнесу.

План, на думку Р. Л. Дафта [10], є «маршрутом» руху підприємства до встановлених цілей, що включає в себе схеми розподілу ресурсів, різноманітні графіки, проміжні завдання. Планування допомагає узгодити цілі підприємства та доступні засоби їх досягнення.

Досить вдалий підхід до визначення місця і ролі контролінгу в плануванні діяльності суб'єктів господарювання відображений в роботах А. Сафарова [11]. Дослідник зазначає, що в ході планування контролер несе відповідальність за побудову системи планування, а також за адаптацію персоналу підприємства до роботи з даною системою, його навчання особливостям планування. До обов'язків контролінгу А. Сафаров пропонує відносити також організацію планування, забезпечення учасників цього процесу необхідною економічною інформацією, наприклад фактичними даними за минулі періоди, цільовими показниками на перспективу, плановими значеннями низки коефіцієнтів, лімітів та нормативів, прогнозними показниками інфляції та ін. Особливо важливо те, що науковець наголошує на тому, що контролери не займаються розробкою планів, тобто не підмінює собою підрозділи суб'єкта господарювання.

Схожої точки зору щодо визначення місця та ролі контролінгу в ході планування підприємств дотримуються А. М. Кармінський, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Іванова та інші [12]. Дослідники зазначають, що контролер в процесі планування в залежності від конкретних особливостей підприємств може виступати в різних ролях. За результатами аналізу даного підходу, а також з урахуванням особливостей мережевого торговельного підприємництва можливо зробити висновок про те, що роль контролінгу в ході планування діяльності торговельних мереж проявляється в наступному:

- контролінг забезпечує застосування відповідних методів та організацію планування господарської діяльності торговельних мереж;
- контролінг забезпечує координацію, несе відповідальність за виконання строків складання системи планів суб'єкта мережевого торговельного бізнесу;
- контролінг надає послугу модератора та консультанта, допомагає встановлювати цілі та шляхи вирішення проблем;
- контролінг забезпечує єдність всіх рівнів планування в торговельних мережах, тобто взаємозв'язок стратегічного, тактичного та оперативного;
- контролінг забезпечує інтерпретацію бюджетів торговельної мережі у прозорій та прийнятній для менеджерів та працівників всіх рівнів формі;
- контролінг сприяє налагодженню та розвитку комунікацій в торговельних мережах.

Контролінг в управлінні торговельними мережами в ході підтримки реалізації планової функції повинен здійснювати навігацію господарської діяльності торговельної мережі в цілому та всіх її структурних підрозділів в напрямку виконання встановленої головної стратегічної функції суб'єкта мережевого торговельного підприємництва. На користь викладеного висловлюються як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, наголошуючи одночасно на тому, що контролінг повинен брати активну участь у формуванні системи показників як з методичної, так і з змістовної точок зору.

До основних напрямків діяльності контролінгу в управлінні суб'єктами господарювання в ході планування А. Дж. Кенжалієв [13] пропонує відносити забезпечення інформацією, надання допомоги у виборі індикаторів, консультуванні та координації загального процесу планування. Дослідник визначає ряд кваліфікаційних вимог до контролера, яким він повинен відповідати для ефективного вирішення поставлених перед ним завдань: володіння чисельними інструментами планування, а також методами збирання та обробки інформації, аналізу та прогнозування, оцінки та прийняття рішень, техніками творчої роботи, аргументацій та презентацій. Даний підхід є досить вдалим та в повній мірі відповідає сучасному розумінню місця і ролі контролінгу в управлінні мережами.

В сучасних умовах планування в мережах повинно бути гнучким та швидко пристосовуватися до швидкозмінних умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Усі плани мережі повинні бути взаємопов'язані між собою, планові показники повинні мати причинно-наслідкові зв'язки між собою. Плани торговельної мережі повинні відображати всі процеси, що відбуваються в його діяльності, тобто формувати його своєрідну економічну модель. На нашу думку, саме контролінг може допомогти менеджменту створити та з часом удосконалювати таку систему планування в торговельних мережах, яка відповідатиме всім перерахованим вимогам.

І. Є. Давидович [8] сформулював дві основні мети планування в управлінні суб'єктами господарювання, які, на наш пог-

ляд, можуть виступати також своєрідними критеріями ефективності планування в управлінні торговельними мережами. До таких критеріїв можливо віднести наступні:

- забезпечення найбільш ефективного використання матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів суб'єкта мережевого торговельного бізнесу;
- створення умов для зростання і вдосконалення торговельної діяльності на основі сучасних результатів науково-технічного прогресу.

Дослідники зазначають, що оперативне планування зводиться передусім до балансування доходів та витрат суб'єктів підприємництва. Але направленість планування виключно на процес формування фінансових результатів обмежує можливості використання даної управлінської функції для створення умов для ефективного функціонування підприємств, в тому числі суб'єктів мережевого торговельного бізнесу. Отже, забезпечуючи підтримку планової функції менеджменту в управлінні мережами, контролінг, зокрема, повинен забезпечувати планування та збалансованість всіх без виключення активів та джерел їх утворення, доходів та витрат, вхідних та вихідних грошових потоків.

Система планів мережі слугує основою для реалізації інших управлінських функцій. Так, з одного боку, доведені до керівника кожного структурного підрозділу планові показники спрямовують і організовують діяльність таких підрозділів в напрямку виконання цілей та завдань торговельної мережі в цілому, а також слугують основою для застосування до конкретних співробітників певних мотиваційних заходів. З іншого боку, планові показники слугують основою для контролю та аналізу відповідності фактичної діяльності певних підрозділів торговельної мережі встановленим цільовим завданням та показникам діяльності суб'єкта мережевого торговельного бізнесу в цілому.

Аналізуючи сучасні наукові напрацювання, можливо визначити ще один напрямок функціонування контролінгу в сфері підтримки планової функції управління торговельними мережами – забезпечення участі в плануванні всіх менеджерів та інших відповідальних працівників. Плани торговельної мережі повинні бути наближені до безпосередніх їх виконавців, тільки в такому випадку можлива висока ефективність виконання планових завдань.

Досить ґрунтовний перелік функцій контролінгу в ході підтримки ним планування в управлінні підприємствами наводить К. Васенев [14]. Так, до функцій контролінгу в сфері підтримки ним планування, на думку дослідника, слід відносити змістовну та часову координацію діяльності підрозділів в процесі планування та розробки консолідованого плану підприємства; структурування процесу планування (спрямування планування, система та зміст планів, розрахункові моделі, взаємозв'язки між планами); розробку методик планування, довідників та формулярів; організацію підготовки та подання інформації для планування; аналіз планів на скоординованість, відповідність цілям та реалізованість; розробку альтернативних планів; розробку графіка складання планів (регламенту).

Функціонування контролінгу в управлінні торговельними мережами повинно бути спрямоване на дотримання всіма суб'єктами планування основних його принципів. До основних принципів планування в управлінні торговельними мережами, які вдалося визначити за результатами дослідження ряду наукових праць з досліджуваної проблеми, можливо віднести наступні:

- *системність* – всі плани торговельної мережі повинні формувати єдину систему з усіма характерними для неї характеристиками;
- *участь усіх зацікавлених в реалізації планів осіб* – кожен співробітник торговельної мережі, незалежно від свого положення в ієрархії управління повинен бути залучений до процесу планування;
- *неперервність* – процес планування повинен повторюватися через визначені проміжки часу;
- *гнучкість* – здатність процесу планування оперативно пристосовуватися до швидкозмінних умов зовнішнього та внутрішнього середовища;
- *точність* – система планів торговельної мережі повинна мати достатній рівень конкретизації та деталізації показників відповідно до потреб управління.

Висновок. Контролінг для підвищення ефективності функціонування управління торговельними мережами повинен приділяти особливу увагу плануванню, оскільки якісно організоване планування є запорукою успішної реалізації інших управлінських функцій.

ЛІТЕРАТУРА

1. Анташев В. Создание системы сквозного планирования на предприятии: сбыт – снабжение – производство – экономика – финансы / В. Анташев // Практические материалы конференции

«Контроллинг и управленческий учет: практический опыт реализации». – М., 2005.
2. Головкова Л. С. Організаційно-економічний механізм планування діяльності підприємства на основі контролінгу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Л. С. Головкова. – Дніпропетровськ, 2002. – 15 с.
3. Мырынюк И. В. Контроллинг в российском коммерческом банке : дис. … кандидата экон. наук: 08.00.05 / И. В. Мырынюк. – М., 1999. – 185 с.
4. Нападовська Л. В. Управлінський облік [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
5. Эффективное управление фирмой. Современная теория и практика / [Бондарь Н. П., Васюхин А. В., Голубев А. А., Подлесных В. И.]. – СПб. : Изд. дом «Бизнесс-пресса», 1999. – 416 с.
6. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / [Калинина Л. А., Михайлова Г. В., Соломатин А. Н. и др.] ; под. общ. ред. А. Н. Соломатина. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 295 с.
7. Гріфін Р. Основи менеджменту [підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура. – Львів : Бак, 2001. – 624 с.
8. Давидович І. Є. Контролінг [навч. посіб.] / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 552 с.
9. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства [навч. посіб.] / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2003. – 432 с.
10. Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. – СПб. : Питер, 2002. – 832 с.
11. Сафаров А. «Правильный контроллинг»: мнение практика / А. Сафаров // Управленческий учет. – 2006. – № 1. – С. 16–23.
12. Контроллинг: [учебник] / [А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага, Н. Ю. Иванова] ; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
13. Кенжалиев А. Дж. Контроллинг в банках [Электронный ресурс] / А. Дж. Кенжалиев. – Режим доступа : http://www.bankclub.ru/library.htm?id
14. Васенёв К. Анализ информационных потоков промышленного предприятия в контроллинге / Кирилл Васенёв // Управление компанией. – 2006. – № 3. – С. 40–44.

УДК 336.76

Ткачук Г. О.

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПРИ ВИКОРИСТАННІ МАЙНА ЦІЛІСНОГО МАЙНОВОГО КОМПЛЕКСУ

Визначено проблемні питання щодо організації бухгалтерського обліку майна цілісного майнового комплексу. Запропоновано напрями удосконалення облікової політики орендаря.

Ключові слова: *оренда, цілісний майновий комплекс (ЦМК), облікова політика, бухгалтерський облік.*

Определены проблемные вопросы относительно организации бухгалтерского учета имущества целостного имущественного комплекса. Предложены направления усовершенствования учетной политики арендатора.

Ключевые слова: *аренда, целостный имущественный комплекс (ЦМК), учетная политика, бухгалтерский учет.*

In the article are certain problem questions in relation to organization of record-keeping property of integral property complex. Directions of improvement of registration policy of leaseholder are offered.

Key words: *lease, integral property complex* (*IPC*)*, registration policy, record-keeping.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку країни більшість великих та середніх підприємств виноробної промисловості здійснюють господарську діяльність з використанням державного майна цілісного майнового комплексу (ЦМК) на умовах оренди. ЦМК представляє собою «господарський об’єкт з завершеним циклом виробництва продукції…» [1].

Організація контролю за збереженням та раціональна експлуатація державного майна забезпечуються якісним бухгалтерським обліком операцій з орендованим ЦМК. Адже на основі даних бухгалтерського обліку укладається фінансова та операційна звітність, яка є джерелом аналізу ефективності використання майна ЦМК.

Основні положення щодо організації обліку ЦМК, які закріплені в нормативних актах Фонду державного майна України (ФДМУ), повинні знайти відображення в обліковій політиці орендаря. Оренда ЦМК суттєво відріз-

няється від оперативної оренди та фінансового лізингу, хоча і має деякі їх ознаки. Питання ускладнюється тим, що Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО) не регулюють облікову політику орендаря ЦМК. Таким чином, орендар вимушений самостійно визначати правила обліку державного майна, виходячи із нормативних актів ФДМУ та нормативних актів, які регулюють використання державного та комунального майна.

Крім того, механізм взаємовідносин між орендарем та орендодавцем характеризується наявністю цілого ряду проблемних питань економічного, юридичного та фінансового аспектів, що знижують ефективність партнерства у їх відносинах та впливають на вибір орендарем облікової політики ЦМК.

Аналіз останніх досліджень. В останні роки українські науковці Л. Шевченкова, О. Розмислов, Ю. Шевчук, Л. Тетянич, Г. Карась [2–6] та інші приділяють увагу висвітленню проблемних питань бухгалтерського обліку та оподаткування лізингових операцій. Але це в основному стосується фінансового лізингу та поточної оренди недержавного майна. Щодо оренди ЦМК, об'єктом вивчення є питання розрахунку орендної плати, оподаткування амортизації. Проблеми обліку при використанні майна ЦМК висвітлені дуже мало.

Мета даної **статті** – запропонувати напрями удосконалення облікової політики орендаря ЦМК.

Основними завданнями даного дослідження є

- аналіз діючої нормативно-методичну бази щодо організації бухгалтерського обліку операцій з майном ЦМК;
- проведення систематизації основних проблемних питань щодо обліку орендованого ЦМК;
- виділення основних напрямків удосконалення облікової політики орендаря при використанні майна ЦМК.

Викладення основного матеріалу. Діючим законодавством України передбачено, що облік майна ЦМК здійснюється на балансі орендаря [1].

Орендар здійснює з орендованим майном ЦМК такі господарські операції:

- оприбуткування майна ЦМК при укладанні договору оренди;
- нарахування амортизації орендованого майна;
- інвентаризація об'єктів ЦМК;
- переоцінка об'єктів ЦМК;
- придбання державного майна ЦМК за рахунок державних та власних джерел фінансування;
- здійснення поліпшення майна ЦМК за рахунок державних та власних джерел фінансування;
- списання майна у зв'язку із ліквідацією або продажем об'єктів ЦМК;
- повернення орендованого майна ЦМК орендодавцю в особі Регіонального відділення Фонду державного майна України (РВ ФДМУ).

При здійсненні цих операцій орендар здійснює бухгалтерський облік

- руху майна ЦМК (надходження, вибуття, амортизації, переоцінки тощо);
- джерел фінансування щодо здійснення операцій з майном ЦМК;
- капітальних вкладень для здійснення поліпшення об'єктів ЦМК за рахунок власних коштів;
- розрахунків з постачальниками та підрядниками за здійснені поліпшення об'єктів ЦМК;
- результатів інвентаризації майна ЦМК.

В процесі організації та ведення бухгалтерського обліку операцій з об'єктами ЦМК орендар стикається з групами проблем, наведених нижче.

1. *Проблеми щодо нормативного забезпечення бухгалтерського обліку операцій оренди ЦМК.* Порядок бухгалтерського обліку поточної оренди та фінансового лізингу визначається нормами П(С)БО 14 «Оренда». Але на ЦМК цей стандарт не розповсюджується [7]. Постанова Міністерства фінансів України визначила деякі положення облікової політики господарських організацій, які користуються об'єктами державної та комунальної власності, але вона залишила невизначеним питання стосовно кореспонденції рахунків при відображенні поліпшення об'єктів ЦМК та використання різних джерел їх фінансування (в т. ч. державних) [8].

2. *Проблеми щодо відображення в обліку руху майна ЦМК.* Нормативними актами чітко визначено лише два моменти.

1. Майно ЦМК обліковується на балансі орендаря у складі основних засобів, тобто за допомогою рахунка 10 «Основні засоби». На окремих субрахунках «із зазначенням належності до державної … власності» [8]. Класифікація цих субрахунків повинна здійснюватись у відповідності до проведеного розмежування майна на державне та власне майно орендаря. Діючі нормативні документи не надають рекомендацій щодо даного питання, тому орендар має визначитись із субрахунками самостійно. Субрахунки необхідно формувати, виходячи із таких припущень:

- вартість та склад майна, переданого в оренду, фіксуються та підтверджуються актом приймання-передачі; контроль збереження цього майна здійснюється систематично шляхом проведення інвентаризації, що потребує окремого обліку;
- орендар зобов'язаний використовувати суму нарахованої амортизації щодо орендованого майна на його невід'ємні поліпшення; такі поліпшення здійснюються з дозволу орендаря, вважаються державною власністю, підтверджуються аудитором, ідентифікуються оцінювачем та заслуговують на окремий облік;
- орендар може з дозволу орендаря здійснювати невід'ємні поліпшення орендованого майна і за власні кошти; такі поліпшення вважаються державними, підтверджуються аудитором, ідентифікуються оцінювачем, а їх вартість відшкодовується орендарю у разі приватизації;
- всі інші витрати, стосовно поліпшення орендованого майна ЦМК, що здійснені без дозволу орендодавця, є власністю орендаря і повинні обліковуватись окремо.

2. Операції, пов'язані із рухом майна ЦМК, відображаються в кореспонденції з рахунком 425 «Інший додатковий капітал» [8]. Інструкція стосовно використання рахунків бухгалтерського обліку [9] не передбачає облік руху ЦМК на цьому рахунку.

3. ***Проблема вибору методу нарахування амортизації орендованого майна.*** Згідно із П(С)БО підприємство-орендар самостійно визначає облікову політику щодо нарахування амортизації без виключення щодо орендованого майна ЦМК [10]. Обмеження існує тільки щодо методів амортизації, установлення строків корисного використання та організації аналітичного обліку необоротних активів для підприємств державних та комунальних секторів, вибір яких потребує узгодження з органами управління. Оскільки облік майна ЦМК необхідно вести окремо від власного майна, на рахунку 13 необхідно передбачити окремі субрахунки для обліку амортизації орендованого майна.

4. ***Проблема невизначеності щодо методики відображення в обліку використання джерел фінансування поліпшення майна ЦМК, в т. ч. державного джерела – амортизації.*** Щодо нарахування амортизації діюче законодавство робить акцент на двох моментах [1]:
- орендар обов'язково нараховує амортизацію на майно орендованого ЦМК;
- суму нарахованої амортизації орендар використовує на здійснення поліпшення орендованого майна ЦМК.

При цьому порядок бухгалтерського обліку використання джерел фінансування капітальних вкладень для державних підприємств визначено [8]. Для інших підприємств, в т. ч. підприємств-орендарів ЦМК, ця вимога відсутня [7].

5. ***Проблема відображення в обліку поліпшення орендованого майна.*** Для визначення вартості ЦМК поліпшення його об'єктів розподіляються на від'ємні та невід'ємні; здійснені за рахунок державних джерел фінансування, власних джерел з дозволу орендодавця та власних джерел без дозволу орендодавця. Кожний вид капітальних вкладень потребує відповідного проведення у системі рахунків. Тільки в такому випадку можна забезпечити якісний контроль за своєчасним відтворенням необоротних активів, в т. ч. їх активної частини.

6. ***Проблема відсутності методики списання фізично зношених об'єктів ЦМК та відображення цієї операції в обліку.*** Ця проблема виникає з огляду на те, що до складу ЦМК входять об'єкти, які фактично не експлуатуються за причиною повного фізичного або морального зносу. Оскільки на сьогоднішній день методика списання такого майна не затверджена, орендар вимушений періодично дооцінювати об'єкти, які досягли нульової вартості, з послідуючим нарахуванням амортизації. Тобто, орендар нараховує амортизацію на об'єкти, які фактично не експлуатуються. Такий підхід не сприяє підвищенню ефективності оренди ЦМК.

Виходячи із вищенаведеного, основними напрямами удосконалення облікової політики при оренді ЦМК є:
- виділення основних принципів облікової політики підприємства-орендаря державного ЦМК;
- вибір методичних підходів щодо визначення строку експлуатації об'єктів ЦМК та вибору методики нарахування амортизації;
- визначення порядку списання фізично зношених основних засобів;
- визначення порядку здійснення поліпшення об'єктів ЦМК за різними джерелами фінансування;
- розробка робочого плану рахунків для бухгалтерського обліку операцій з майном ЦМК.

Висновки.

1. Запропоновані напрями удосконалення облікової політики орендаря ЦМК потребують затвердження органами управління підп-

риємства-орендаря. Пряме посилання на необхідність узгодження облікової політики орендаря щодо ЦМК з орендодавцем відсутнє. Але, оскільки в даному випадку йдеться про державне майно, узгодження деяких його положень (наприклад, щодо вибору методу нарахування амортизації) з орендодавцем є бажаним.

2. На підставі обраної облікової політики орендарем здійснюватиметься розробка схеми кореспонденції рахунків типових операцій з орендованим майном ЦМК.

3. Удосконалення облікової політики орендаря ЦМК за вищевказаними напрямами дозволяє зробити систему бухгалтерського обліку операцій з оренди ЦМК прозорими та контрольованими. Наявність чітко встановлених підходів до організації обліку знижує ризик аудиторів та оцінювачів при розрахунку залишкової вартості об'єктів оренди та їх ідентифікації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10 квітня 1992 р. № 2269-XII // Бюлетень законодавства і юридичної практики України. № 2: Орендні відносини в Україні. – К. : ЮрІнкомІнтер, 2001. – С. 119–133.
2. Шевченкова Л. Фінансовий лізинг по-новому / Людмила Шевченкова // Баланс. – 2004. – № 19(509). – травень.
3. Розмислов О. М. Облік і аналіз оновлення рухомого складу автотранспортних підприємств на умовах фінансового лізингу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / О. М. Розмислов / Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2005. – 19 с.
4. Шевчук Ю. Лизинг для предпринимателя / Юлия Шевчук // Частный предприниматель. – 2006. – № 1(140), январь.
5. Тетянич Л. Амортизація основних засобів, переданих в оперативну оренду / Любов Тетянич // Головбух. – 2006. – № 44(427), червень.
6. Карась Г. Амортизація орендованого цілісного майнового комплексу / Ганна Карась // Головбух. – 2007. – № 28(507), травень.
7. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда», затверджене наказом МФУ від 28.07.2000 р. № 181 [із змінами і доповненнями] // Офіційний вісник України від 01.09.2000. – 2000. – № 33. – С. 114. – Ст. 1416. – Код акту 16486/2000.
8. Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та / або користуються об'єктами державної та комунальної власності, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 19 грудня 2006 року № 1213 // Офіційний вісник України від 09.01.2007. – 2006. – № 52. – С. 375. – Ст. 3532. – Код акту 38323/2006.
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мінфіну України від 30.11.1999 р. № 291 // Офіційний вісник України від 14.01.2000. – 1999. – № 52. – С. 78. – Ст. 2606. – Код акту 13383/1999.
10. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92 [із змінами і доповненнями] // Офіційний вісник України від 09.06.2000. – 2000. – № 21. – С. 99. – Ст. 871. – Код акту 15919/2000.

УДК 339.747–338.48

Хамидова О. М., Захарова К. В.

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ УКРАИНЫ

У статті розглядаються основні проблеми туристичної галузі України в період міжнародної кризи.

Ключові слова: *туристична індустрія, всесвітня фінансова криза, галузеве регулювання, глаболізація економіки.*

В статье рассматриваются основные проблемы туристической отрасли Украины в период международного кризиса.

Ключевые слова: *туристическая индустрия, мировой финансовий кризис, отраслевое регулирование, глобализация экономики.*

In the article examined basic problems of tourist industry of Ukraine in the period of international crisis.

Key words: *tourist industry, world crisis, of a particular branch adjusting, globalization of economy.*

Постановка проблемы. Туризм среди других отраслей непроизводственной сферы

национальной экономики в большей степени подвержен воздействию внешних факторов. Следовательно, влияние глобального финансового кризиса на национальную туристическую индустрию не является исключением. Кризис затронул туристическую индустрию не только в национальном, но и мировом масштабе. По данным Всемирной туристической организации, большинство регионов мира во второй половине 2008 г. демонстрировало падение темпов роста международного туризма. Туристический рынок вошел в кризис раньше других отраслей. Уже с июня 2008 года началась стагнация, а на некоторых направлениях наблюдалось снижение турпотока. В связи с признанием государством туризма как приоритетной отрасли экономики Украины, что подтверждается Указом Президента Украины от 10.08.1999 г. № 973 «Об основных направлениях развития туризма в Украине до 2010 года», Постановлением Кабинета Министров от 29.04.2002 г. № 502 «Об утверждении государственной программы развития туризма в Украине на 2002–2010 годы» и многочисленными региональными программами развития туризма [1; 2], вопрос влияния экономического кризиса на туристическую отрасль в Украине приобретает особую актуальность в условиях ужесточенной рыночной конкуренции.

Анализ последних публикаций. Вопросы влияния внешних факторов, в том числе и экономического кризиса, на туристическую отрасль стали предметом научных исследований Квартального В. А., Козловой Т. Н., Папиряна Г. А., Лендела О. Д., Ткаченко Т. И., Слепокурова А. С., Клейменова А. М. и мн. др.

Например, Козлова Т. Н. рассматривает проблему влияния кризиса на туристическую отрасль следующим образом: «Для туристической отрасли Украины настали тяжелые времена, ведь те категории работающего населения, которые являлись гарантированными клиентами туристических компаний, не могут отправиться в путешествие по причинам материального характера. Отток посетителей напрямую сказался на финансовых результатах работы турфирм» [3, с. 21].

По мнению Ткаченко Т. И., о влиянии финансового кризиса говорит статистика: граждане Украины активно вывозят средства за границу. В первом полугодии 2008 года Украина приняла 245,5 тыс. чел. – почти в 4 раза меньше, чем отправила за рубеж с туристическими же целями [4, с. 117].

Лендел О. Д. считает, что туристическая деятельность является одной из наиболее важных отраслей экономики и неотъемлемым звеном в развитии международного сотрудничества и интеграции в мировую экономику. В условиях кризиса выходом из сложившейся ситуации для туристических предприятий являются создание современного рынка разнообразных туристических услуг на основе здоровой конкуренции, формирование эффективной нормативно-правовой базы развития туризма, поддержка малого предпринимательства в туристической сфере, усовершенствование системы информационного обеспечения туристической индустрии, усовершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации туристических кадров и др. [5, с. 30].

Слепокуров А. С. в своей работе предлагает рассмотреть проблему инновационной политики в условиях кризиса. Одной из главных причин проблем в туристической сфере является низкая инновационная способность [6, с. 79].

В научной статье «Инновационные процессы в развитии туризма» Клейменова А. М. большое внимание уделяется развитию туризма в Крыму. По его мнению: «В период становления рыночной экономики, после того как часть населения оправилась от постперестроечной разрухи, возник ряд факторов, способствующих зарождению новых для Крыма видов туризма и вовлечению в рекреационную деятельность новых ресурсов. В Крыму существуют реальные возможности поднятия уровня и эффективности туристических услуг, имеется ряд скрытых рекреационных ресурсов, но, из-за отсутствия массовости, когда турпродукт себя коммерчески оправдывает, на рынке туристических услуг медленно внедряются не только нетрадиционные туры, но и воссоздаются традиционные» [7, с. 62].

Отечественные туристические предприятия, сталкиваясь с мировым финансовым кризисом, требуют немедленной реализации антикризисных мер.

В связи с этим **целью** данной **статьи** является исследование влияния мирового финансового кризиса на отечественную туристическую отрасль и изучение возможных путей выхода туристических компаний из сложившейся ситуации.

Исходя из цели, были поставлены следующие задачи:

1) выявление проблем, с которыми сталкиваются туристические компании Украины из-за финансового кризиса;
2) предложение возможных путей стабилизации экономического положения отече-

ственных туристических фирм;

3) перспективы и эффективность предложенных путей выхода из кризисной ситуации туристических компаний Украины.

Изложение основного материала. Мировой финансовый кризис не мог не затронуть такую отрасль, как туризм. Исследование основных проблем туристической отрасли Украины, связанных с мировым финансовым кризисом, дают следующие результаты.

Во-первых, в условиях кризисной ситуации большинство туроператоров оказались не в состоянии оплачивать чартеры и блоки мест в отелях. Это объясняется тем, что в условиях финансового кризиса банки отказывают в кредитах тем сферам экономики, которые являются низкодоходными и рисковыми. В связи с этим цены на размещение и авиаперелет растут, а число чартеров сокращается.

Во-вторых, негативное влияние на спрос на туристический продукт оказал скачкообразный рост цен на топливо и энергоносители.

В перспективе, с учетом интеграции Украины в Европу, стоимость топлива, несомненно, будет расти и стремиться к уровню мировых цен. Согласно прогнозу Мировой энергетической ассоциации для Европы, с поправкой на стоимость транспортных расходов для Украины, можно прогнозировать изменение цен на энергоносители (табл. 1).

Таблица 1.

Прогноз индексов изменения цен на основные энергоносители.

Наименование	Индексы изменения цен (по отношению к предыдущему периоду)		
	2008 г. (базовый)	2010 г.	2015 г.
Природный газ	1,0	1,324	1,347
Электроэнергия	1,0	1,18	1,21
Тепловая энергия	1,0	1,281	1,311

14.09.2007 г. на заседании Национальной комиссии регулирования электроэнергетики (НКРЭ) была обнародована информация, что НАК «Нефтегаз Украины» обратилась в НКРЭ и Минэкономики с ходатайством о повышении с 01.01.2008 г. предельного уровня цены на природный газ для промышленных потребителей до 300$ за 1 тыс. м^3 [8, с. 106]. По прогнозу Газпрома России, цена на природный газ, поставляемый в Украину, к 2010 году может достичь 350–400$ за 1 тыс м^3. С учетом вышесказанного можно предположить вероятные прогнозируемые цены на энергоносители в Украине [8, с. 108] (табл. 2).

Таблица 2.

Прогнозируемые цены на основные энергоносители для Украины.

Наименование	Измерение	Индексы изменения цен (по отношению к предыдущему периоду)		
		2008 г.	2010 г.	2015 г.
Природный газ	$/1000 куб. м	300,0	400,0	444,5
Электроэнергия	коп./кВт·ч	43,59	63,14	69,58
Тепловая энергия	грн./Гкал	204,93	234,73	276,79

Исходя из вышесказанного, можно предположить рост цен на размещение и авиаперелет, а также сокращение числа чартеров. Падение спроса на организованный отдых и увеличение затрат туроператоров уже привело к банкротству нескольких крупных туристических компаний в Украине.

В-третьих, в среднесрочной перспективе также ожидается значительное снижение объема делового и корпоративного туризма, который пострадает от мирового экономического спада в большей степени, чем путешествия с целью отдыха и оздоровления. Это объясняется в первую очередь массовыми сокращениями в крупных компаниях.

В-четвертых, перед 2009 годом многие туристы были вынуждены отказаться от запланированных поездок. На некоторых направлениях туроператорам удалось реализовать только 30% турпутевок. В целом отмечается, что в зимний период турпоток сократится на 30–40%, а цены по отношению к зиме прошлого 2008 года вырастут на 20–30%. Из-за кризиса сокращается объем инвестиций в развитие туристской инфраструктуры. Специалисты Всемирной туристической организации считают, что последствия финансового кризиса в туристическом бизнесе наиболее ярко проявятся в мае-июле 2009 г. В Украине к лету 2010 г. прогнозируется сокращение числа туроператоров в 5 раз [3, с. 23].

В-пятых, касательно Крымского региона, можно отметить, что, несмотря на свой колоссальный курортный и туристический потенциал, Крым занимает весьма скромное место на мировом рынке туристических услуг. Ситуация усугубляется кризисными процессами в экономике. На долю Украины приходится

меньше половины процента от общего объема туристических услуг, в то время как туризм, история развития которого в Крыму насчитывает более 100 лет, может и должен стать приоритетным направлением в экономике региона как сфера международного бизнеса [6, с. 80].

Несмотря на ряд негативных тенденций, туризм остается одним из самых устойчивых секторов мировой экономики. Именно поэтому у туристических предприятий существует множество путей выхода из сложившейся ситуации для нормального функционирования на рынке в условиях мирового кризиса и условиях ужесточенной рыночной конкуренции. Конкретные пути выхода рассмотрим ниже.

1. В данных негативных условиях туристическим фирмам тяжело выживать на рынке по-одиночке, поэтому предлагается *всесторонняя интеграция туристических фирм*. Эффективность туристической деятельности предпринимательских структур обеспечивается интеграционными связями, которые формируются на основании инновационных механизмов аккумуляции ресурсов, информационно-коммуникационных технологий управления туристической сферой. Процесс интеграции туристических предприятий можно рассматривать как процесс интеграции в международные институты, и, прежде всего, Международную туристическую организацию (МТО), разработки и внедрения законодательных и нормативных актов, программ развития туризма, создания органов отраслевого регулирования на общегосударственном и региональном уровнях, заключения межправительственных и межведомственных соглашений о сотрудничестве в отрасли туризма, активизации маркетинговой коммуникационной политики на международном туристическом рынке с использованием современных информационных технологий.

Интеграционные процессы обуславливают активизацию предпринимательской деятельности в определенных зонах приоритетного развития туризма в Украине.

Процесс интеграции туристических предприятий наиболее актуален в современных условиях. Это объясняется тем, что туризм сегодня – одна из самых динамичных отраслей экономики в мире, которая включает в себя самые разнообразные сферы услуг. Значение туризма и как источника валютных поступлений, и как средства обеспечения занятости населения, и как возможности расширения межличностных контактов постоянно возрастает. Складывающиеся рыночные отношения в отечественном экономическом пространстве стимулируют возможности отхода от традиционного управления предприятием, обусловливают неизбежность и экономическую целесообразность перехода от управления как такового к менеджменту и маркетингу, требуют создания системы эффективных алгоритмов принятия управленческих решений с учетом изменения рыночной конъюнктуры, а также с помощью интеграции предприятий туристической отрасли.

2. *Создание благоприятных условий для международного въездного и выездного туризма.* На сегодняшний день Украина находится на 22-м месте по туристическим потокам в Европе, и, по мнению специалистов, в скором будущем привлекательность для иностранцев нашей страны должна повыситься [8, с. 113]. Лишенные возможности совершать заграничные поездки из-за того, что экономический кризис ударил по личному бюджету, наши сограждане, вероятно, обратят внимание на туристически привлекательные места родной страны. В этой связи у принимающих компаний появляется возможность укрепиться на рынке в случае, если они смогут предложить соотечественникам экономичные турпакеты с оптимальным качеством услуг. Компаниям, работающим в сфере выездного международного туризма, по всей видимости, придется побороться за своего потребителя. Например, заявки на следующий 2010 год по въезду в Россию сократились почти в два раза [9, с. 186]. А Украина отягощена не только экономическими, но и политическими проблемами, что наносит вред ее туристической популярности в России и Европейских странах.

3. *Формирование эффективной нормативно-правовой базы развития туризма.* Риск финансового обвала в нашей стране остается достаточно серьезным, тем более что Кабинет Министров утвердил основные направления защиты отечественной экономики от влияния мирового финансового кризиса слишком поздно. На данном этапе необходимы меры по принятию новых антикризисных нормативно-правовых документов, направленных на комплексное решение экономических проблем, в том числе и в туристической отрасли. Односторонняя ориентация антикризисных мер является очевидным доказательством системной неопределенности власти в этих вопросах. Меры направлены на стабилизацию только лишь банковской сферы, тогда как в особой поддержке сегодня нуждаются промышленный сектор, малый и средний бизнес, туризм,

где падение финансовых показателей достигло угрожающих размеров [5, с. 33].

4. Субъектам туристического рынка в сложившейся ситуации нужно выработать *антикризисную политику*, которая устроит конечного потребителя. То есть учесть, что контингент отдыхающих, привыкших к пятизвездочным гостиницам, может перейти на четырехзвездочные (если речь не идет о секторе VIP-туризма), а туристы с ряда дальнемагистральных направлений из-за неравного соотношения цен между билетом и собственно отдыхом могут переместиться в более близкие места отдыха: в Турцию, Кипр, Грецию, Египет.

5. *Использование маркетингового подхода.* Именно маркетинговый подход к решению основных проблем фирмы в период кризиса поможет смягчить удар, в то время как экономический подход, основанный на снижении затрат и всеобщей экономии, только незначительно уменьшит потери. В мировом финансовом кризисе есть и положительный для турбизнеса фактор. Он действительно усилит отрасль. Останутся лучшие, более конкурентоспособные. А инертные, безынициативные, стратегически слабые вынуждены будут уйти с рынка. Чтоб не оказаться среди последних, украинским туристическим предприятиям следует использовать такой рычаг, как маркетинг [10, с. 89].

Также существуют некоторые перспективы развития в отдельных видах туристических услуг в Украине, несмотря на финансовый кризис. Согласно прогнозам, украинские туристы будут выбирать более близкие, недорогие направления, предпочитая маршруты по Украине или соседним государствам с использованием более экономичных транспортных средств. Уменьшатся также длительность поездок, их частота, расходы во время путешествий, снизится число пакетных туров, в том числе на пляжные курорты. Одновременно вырастет число поездок, бронируемых самостоятельно, в основном с размещением у друзей или родственников. Наибольшим спросом будут пользоваться поездки в те страны, валютный курс которых окажется наиболее выигрышным для туристов.

Считается, что финансовый кризис вряд ли затронет индивидуальный туризм в Украине. Потребители с высоким уровнем дохода не откажутся от путешествий. В данном случае риск невелик из-за прямого бронирования и полетов на регулярных авиарейсах.

Также ожидаются положительные тенденции на рынке образовательного туризма в Украине. Возможность скомбинировать зарубежную поездку с образованием, изучением языка, повышением квалификации, потребители будут рассматривать как выгодную инвестицию для повышения собственного уровня, для успешного трудоустройства, продвижения по карьерной лестнице.

Выводы. Именно высокий уровень глобализации экономики, явившейся следствием скачкообразного повышения конкуренции на рынках туристических услуг, дефицита финансовых, сырьевых и других ресурсов, а также мировой экономический кризис вынуждают современные туристические фирмы участвовать в интеграционных процессах, требуют создания благоприятных условий для международного въездного и выездного туризма, формирования эффективной нормативно-правовой базы развития туризма, разработки здоровой политики, которая устроит конечного потребителя и использование маркетингового подхода в деятельности туристических фирм.

При всестороннем использовании предложенных путей выхода из кризисной ситуации, туристические предприятия Украины смогут успешно функционировать сегодня, закладывая фундамент завтрашнего процветания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Наказ Президента України від 10.08.1999 р. № 973 «Об основних напрямках розвитку туризму в Україні до 2010 року» // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2006. – С. 47–49.
2. Постанова Кабинету Міністрів від 29.04.2002 р. № 502 «О затвердженні державної програми розвитку туризму в Україні на 2002–2010 роки» // Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2006. – С. 121–123.
3. Козлова Т. Влияние экономического кризиса на деятельность туристических фирм / Т. Козлова // Экономика Украины: политико-экономический журнал. – 2008. – № 2. – С. 21–24.
4. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : [монографія] / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 537 с.
5. Лендел О. Д. Основні напрямки розвитку туристичної інфраструктури регіону / О. Д. Лендел // Актуальные проблемы экономики. – 2007. – № 4(22). – С. 30–33.
6. Слепокуров А. С. Геоэкологические и инновационные аспекты развития туризма в Крыму / А. С. Слепокуров. – Симферополь : СОНАТ, 2006. – 179 с.
7. Клейменов А. М. Инновационные процессы в развитии туризма / А. М. Клейменов, Б. И. Сер-

геев // Культура народов Причерноморья. – 2004. – № 52. – Т. 2. – С. 62–66.
8. Туризм в Україні. Статистичний збірник. – К. : Кондор, 2008. – 184 с.
9. Квартальнов В. А. Туризм : [учебн.] / В. А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
10. Папирян Г. А. Международные экономические отношения: Экономика туризма / Г. А. Папирян. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 208 с.

УДК 338.432:331.104(477.75)

Шапкин В. А.

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА В АГРАРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЯХ КРЫМА

При переході до ринкових відносин обгрунтована економічна роль людського фактора в трансформації аграрних форм господарювання. Приділено увагу взаємодії господарювання з людиною та оточуючою аграрною сферою.

Ключові слова: *людський фактор, аграрне виробництво, особисті крестьянскі господарства.*

При переходе к рыночным отношениям обоснована экономическая роль человеческого фактора в трансформации аграрных форм хозяйствования. Уделено внимание взаимодействию форм хозяйствования с человеком и окружающей аграрной средой.

Ключевые слова: *человеческий фактор, аграрное производство, личные крестьянские хозяйства.*

Under the transferring to the marketing relations the human factor economical role in farming agrarian forms transformation is substantiated. An attention has been paid to the interation of farming forms with a man and environment.

Key words: *human factor, agrarian industry, personal peasantsfarm.*

Постановка проблемы. С середины 80-х годов прошлого века в экономической литературе для выражения нового взгляда на роль человека в производстве все чаще стали использовать термин «человеческий фактор». При этом обычно подразумевается, что играющий полифункциональную роль человеческий (или иногда личностный) фактор как субъект отношений концентрирует внимание на активной роли человека в условиях транзитивной экономики при переходе к рынку.

Громоздкость сельскохозяйственных формирований усложняла управление и, как следствие, затрудняла использование человеческого фактора, а процессы разрушения экономической системы, вызвавшие затяжной кризис, привели к падению покупательного спроса и деградации ресурсного потенциала агропромышленного комплекса.

В процессе изучения социума экономическая теория исходит из того, что человек, всегда оставаясь главным фактором производства, является одновременно производителем и потребителем экономических благ. Он создает, приводит в действие и определяет способы использования технологии, которые, в свою очередь, предъявляют новые требования к физическим и интеллектуальным возможностям человека. Когда прогрессивные средства труда и технологии получают широкое распространение, они начинают предъявлять повышенные требования к работнику, «подтягивать» его до своего уровня. Ручные орудия труда предполагают один тип работника, машины – другой, станок с программным обеспечением и управление сложными автоматизированными системами – третий.

Характерная особенность личного фактора производства состоит в том, что человек – не просто элемент производства, а главная производительная сила общества. Одновременно работник является носителем рабочей силы (то есть фактором производства) и субъектом производственных отношений. Воздействуя на производство, изменяя его, он изменяет всю систему экономических отношений, модифицирует свое собственное экономическое поведение.

Начавшиеся в конце прошлого века преобразования экономической и политической жизни общества в первую очередь активизировали решение возникших аграрных проблем, проявившихся в практическом движении к разнообразию форм собственности и хозяйствования. В условиях рыночного реформирования аграрного производства произошли значительные изменения хозяйственных форм сельских товаропроизводителей. Взамен реорганизованных колхозов и совхозов стали развиваться личные крестьянские хозяйства, фермерские хозяйства, производственные кооперативы, товарищества, общества и др. Однако в настоящее время ситуация в аграрном секторе экономики, оставаясь

сложной, характеризуется спадом производства, ростом неплатежей и другими негативными процессами.

Начавшееся аграрное реформирование связано с трансформацией системы ведения аграрного производства, формированием многоукладного сельского хозяйства, многообразия форм собственности на землю и другие средства производства, технико-технологическим переоснащением, развитием интеграционных процессов и кооперативного движения, созданием эффективной рыночной инфраструктуры.

Анализ публикаций. В условиях административно-командной системы индустриального общества вплоть до создания информационных технологий физический капитал прочно удерживал власть. Но при переходе к рыночным отношениям трансформируется само понимание труда, а для человека информация и знания приобретают совершенно новую роль, становясь главным ресурсом постиндустриального общества. Выделение аграрного, промышленного и сервисного секторов экономики теряет прежний смысл, ибо везде и всюду доминирующим становится умственный труд, смысл и назначение которого существенно трансформируются.

Однако в научных исследованиях большинства видных отечественных и зарубежных учёных, в частности Онищенко А. [1], Юрчишина В. [2], Емельянова А. [3], Турченко М. [4], аргументирующих преимущества и недостатки различных аграрных формирований в условиях транзитивной экономики, уделяется, на наш взгляд, недостаточное внимание социально-экономической роли человеческого фактора в трансформации аграрного производства при переходе к рыночным отношениям, являющегося в условиях постиндустриального общества системообразующим фактором производства.

Увеличивающийся научный интерес к информатизации экономики вследствие глобального роста информационных и телекоммуникационных технологий, с одной стороны, а также необходимость развития научных знаний в области теории, методологии и практики информационного подхода изучения экономики и общества, – с другой, определяют актуальность исследования.

Цель статьи – обоснование основополагающих социально-экономических аспектов человеческого фактора в условиях перехода к рыночным отношениям при решении аграрных проблем Крыма.

Информационная основа методов исследования – материалы Крымского республиканского центрального статистического управления, научно-методические разработки отечественных и зарубежных учёных-экономистов, а также ранее представленные исследования автора данной статьи [5].

Изложение основного материала. Общественно-экономический прогресс аграрного производства является мощным средством быстрого роста экономики, решения многих социальных задач и имеет свои критерии, которые строго взаимосвязаны между собой. Наиболее общий критерий, который лежит в основе пирамиды, – уровень развития производительных сил. По мере развития производительных сил углубляется общественное разделение и кооперация труда. В свою очередь, разделение и аграрная кооперация труда ускоряют развитие производства, а также качественное изменение рабочей силы. Всё вместе обуславливает увеличение производительности труда, рост прибавочного продукта (рис. 1) [6, с. 86].

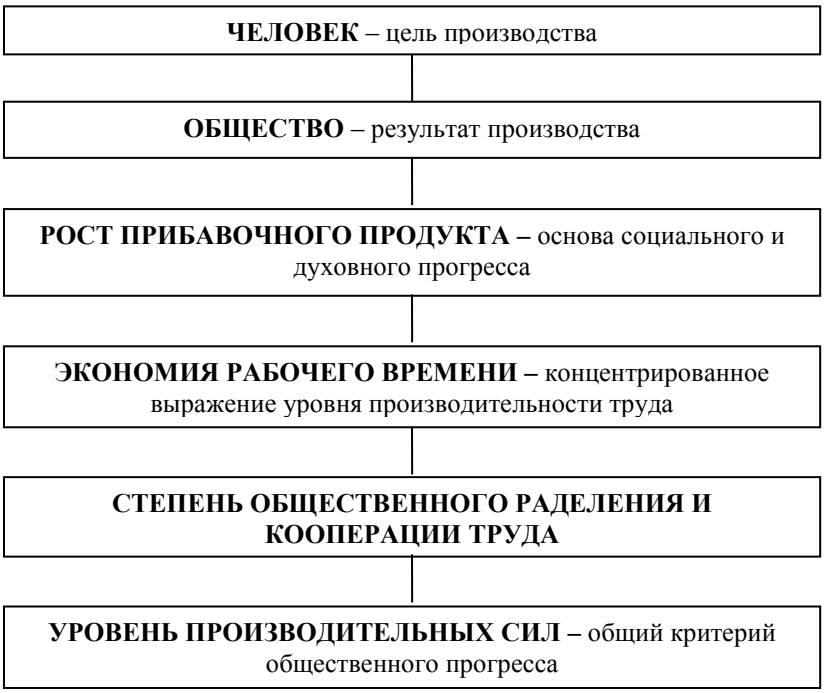

Рис. 1. Критерии общественно экономического прогресса.

Так осуществляется восхождение человеческого общества от низших к высшим формам, когда человек, являясь средством производства, становится его целью, в обстановке создания условий для его всестороннего развития.

Место человека в аграрном производстве меняется по мере усложнения технологий. Собственно человеческое – это как раз то, что еще не превратилось в стандарт, что находится вне всякой технологичности и из чего вырастают качественные изменения способа производства. Как элемент технологического процесса, человек принципиально не отличается от машины – это лишь более сложный регулятор, механизм, управляющий другими механизмами.

Воспроизводство работников сельского хозяйства является природной основой для обеспечения эффективного функционирования всех укладов сельской экономики независимо от общественно-политического устройства, форм и методов хозяйствования, управления и других факторов, изобретённых человечеством.

Крестьянин – основной субъект аграрного производства, а развитие человека в форме накопления человеческого капитала является важным и неограниченным направлением использования постиндустриальных процессов. В силу этого человеческий фактор является тем исходным звеном, которое формирует основную движущую силу становления, развития и эффективного хозяйствования всех социально-экономических укладов в сельской местности. Расширение прав и возможностей крестьянина на началах частной собственности позволяет ему реализовать себя как личность, но при этом требуется качественно новый механизм его социализации [7].

Уже сегодня гарантом получения прибыли является информация. Знания превращаются в основу принципиально новых властных отношений. Это происходит в силу особого характера, можно даже сказать, преимуществ знаний, таких как бесконечность, общедоступность, демократичность, необходимость и т. д.

В конце концов, знания подчинят силу и богатство и станут определяющим фактором функционирования власти. По своему характеру новая власть будет компетентной, мыслящей, в постоянном творческом поиске, личностной, обслуживающей человеческую деятельность, а не подчиняющей ее, и т. д. Реальное участие в социальной жизни предполагает осознанную потребность в информации. Однако профессионализм в аграрном секторе по-прежнему не связывается достаточно отчетливо с владением информационными технологиями.

По мнению В. Хужина, стержнем аграрной политики должна быть многоукладная экономика, поэтому усилия государства следует направить на её укрепление. Далее он отмечает, что на данном этапе вполне оправданы следующие подходы. Во-первых, ориентация на сочетание сельскохозяйственных предприятий со средними и мелкими предприятиями, крестьянскими (фермерскими) хо-

зяйствами и хозяйствами населения. Во-вторых, широкое развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации, агропромышленной интеграции, переход к кооперативным формам хозяйствования [8, с. 7].

В настоящее время в условиях перехода к многоукладной аграрной экономике для выхода аграрных отношений из исторического тупика предлагается возродить крестьянскую индивидуальную (семейную) собственность на имущество, где центральное место занимает коренное изменение земельных отношений [9, с. 238].

При реформировании аграрного производства в конце прошлого века произошёл обвальный спад производства в крупных сельскохозяйственных предприятиях: резко сократились производство валовой продукции и посевных площадей. На селе наступил период, когда для сельского населения личное подворье стало основным, а во многих случаях – единственным местом приложения труда и главным источником доходов. Экономические показатели аграрных формирований Крыма представлены в табл. 1, составленной на основании данных [10; 11].

Как видно из табл. 1, в Крыму за период реформирования с 1990 по 2007 год снизилась площадь плодородных сельскохозяйственных угодий на 293,3 тыс. гектара (на 16,6%). При этом произошло структурное перераспределение земельных угодий из коллективного сектора в частный, площадь которого увеличилась за вышеуказанный период в 17 раз, однако производство валовой продукции увеличилось лишь на 36%, то есть отстало от земельной компоненты более чем в 47 раз. Не было получено ожидаемого результата от распаевания земельных участков между владельцами хозяйств населения и фермерскими хозяйствами. Вместо неэффективного коллективного собственника в результате реформирования был получен неэффективный частный собственник.

Таблица 1.

Экономические показатели аграрных формирований Крыма.

Показатели			Единицы измерения	Годы			% 2007 г. к 1990 г.
				1990	2000	2007	
Все категории хозяйств	стоимость валовой продукции*		млн. грн.	6572,9	2848,4	3577,1	54,4
	площадь сельскохозяйственных угодий		тыс. га	1771,6	1547,6	1478,3	83,4
	удельный вес	валовой продукции	%	100,0	100,0	100,0	–
		сельскохозяйственных угодий	%	100,0	100,0	100,0	–
Коллективный сектор**	стоимость валовой продукции		млн. грн.	5268,2	1394,1	1802,8	34,2
	площадь сельскохозяйственных угодий		тыс. га	1729,0	1341,4	754,0	43,6
	удельный вес	валовой продукции	%	80,1	49,0	50,4	–
		сельскохозяйственных угодий	%	97,6	86,7	51,0	–
Частный сектор***	стоимость валовой продукции		млн. грн.	1304,7	1454,3	1774,3	136,0
	площадь сельскохозяйственных угодий		тыс. га	42,6	206,2	724,3	> в 17 раз
	удельный вес	валовой продукции	%	19,9	51,0	49,6	–
		сельскохозяйственных угодий	%	2,4	13,3	49,0	–

*В сопоставимых ценах 2005 года.

**Сельскохозяйственные предприятия.

***Хозяйства населения и фермеров.

Целесообразность перехода к многоукладной экономике определяется многими факторами, поскольку она имеет существенное значение для налаживания рациональной рыночной структуры и сотрудничества разных форм собственности и хозяйствования. Цель создания многоукладного сектора заключается в динамичном развитии аграрного производства на основе реформирования отношений собственности и форм хозяйствования и использовании тех резервов, которые слабо или почти не использовались при монополии государственной собственности на землю и административно-командной системе управления.

Важной вехой в реконструкции отече-

ственного аграрного сектора стал Указ Президента Украины «О неотложных мерах по ускорению реформирования аграрного сектора экономики» № 1529 от 3 декабря 1999 г. Во-первых, этот Указ обязал государственные органы на местах оказать коллективным сельскохозяйственным предприятиям (КСП) организационную и консультативную помощь в осуществлении реорганизации, а во-вторых, предусмотрел ряд положений, направленных на упрощение соответствующего процесса, в частности, в деле формирования земельных участков структурами, создаваемыми на базе КСП [1].

Выводы.

1. В результате реформирования многоукладных аграрных формирований не были достигнуты поставленные цели, что и породило ряд негативных организационных и социально-экономических последствий. Кроме того, продолжается распад коллективных хозяйств и деградация сельскохозяйственных угодий.

Оставшись «один на один» с рыночной стихией, в условиях «шоковой терапии» и ускоренного реформирования хозяйственного механизма, большинство аграрных формирований не смогли адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды. Отказ государства от участия в процессе формирования ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий привел к резкому падению уровня их производства и обусловил возрастание ресурсных диспропорций, усугубляющих и без того их тяжелое финансовое положение.

Негативные последствия господствовавших в течение долгих десятилетий командно-казарменных методов руководства наиболее обобщённо выражаются в том, что оказались отторгнутыми друг от друга две незаменимые основы сельского хозяйства – человек и земля.

2. В сельской местности существует особая шкала экономических, нравственных и политических ценностей, а специфика сельскохозяйственного труда требует от производителей не только исполнительства, но и творчества, которое невозможно без свободы выбора. Перестройка агропромышленного комплекса призвана прежде всего способствовать формированию у работников аграрного сектора чувства инициативного, рачительного хозяина.

Однако реформирование аграрного производства следует рассматривать не как единовременный акт, а как процесс постепенного перехода от административно-командной системы к рыночной многоукладной экономике. Необходимо терпеливо и последовательно формировать подлинного хозяина деревни, в руках которого смогут возродиться земельные угодья. При этом старые хозяйственные аграрные формирования должны не разрушаться в результате спонтанного волевого решения, а идти по мере нарождения научно обоснованным эволюционным путём, трансформироваться в новые аграрные формирования.

3. Для теоретических разработок проблем малых форм хозяйствования требуется обобщение наработанных теоретических концепций, соответствующих хозяйственной практике переходного периода. Однако в условиях командно-административной системы концептуальные разработки проблем малых форм хозяйствования практически не стимулировали творческий, активный, предприимчивый труд, не способствовали росту эффективности и конкурентоспособности агропромышленного производства.

В связи с этим особую актуальность приобретают исследования, посвященные совершенствованию форм хозяйствования на основе реформирования экономических отношений, разработке научно обоснованных концепций и моделей форм хозяйствования, внедрение которых позволит обеспечить устойчивое развитие сельского хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Онищенко А. Завершение начального этапа формирования новой организационной структуры аграрного сектора / А. Онищенко // Экономика Украины. – 2001. – № 7. – С. 59–68.
2. Юрчишин В. Хозяйства населения: проблемы будущего / В. Юрчишин // Экономика Украины. – 2003. – № 9. – С. 67–72.
3. Емельянов А. Взаимодействие форм хозяйствования в аграрной экономике / А. Емельянов // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 120–132.
4. Турченко М. К вопросу об отработке моделей хозяйствования / М. Турченко // Экономика Украины. – 1997. – № 2. – С. 75–78.
5. Шапкин В. А. Социальная специфика аграрных отношений рыночного многоукладного производства / В. А. Шапкин // Учёные записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 12. Экономические науки. – Симферополь: НИЦ КИПУ, 2008. – С. 254–256.
6. Воробьёв Е. М. Экономическая теория в вопросах и ответах / Е. М. Воробьёв. – Харьков, 2002. – 640 с.
7. Харлов В. Н. От капиталистических форм земледелия к социалистическому сельскохозяйственному производству / В. Н. Харлов. – М. : Госиздат, 1920. – С. 19–25.
8. Хужин В. Аграрная реформа: опыт и проблемы / В. Хужин // Международный сельскохозяй-

ственный журнал. – 2001. – № 1. – С. 6–11.
9. Пути аграрного возрождения / [Башмачников В. Ф., Бородай Ю. М., Ершова И. И., Никольский С. А.]. – М., 1991. – 255 с.
10. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим. – Сімферополь, 2008. – 618 с.
11. Сільське господарство Крима. – Сімферополь, 2008. – 216 с.

УДК 65.012.34:338.432

Щуриков Н. А.

РОЛЬ СКЛАДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Розглянуті основні показники розвитку складської інфраструктури в логістичній діяльності аграрних підприємств. Обґрунтовані пріоритетні напрями розвитку складської інфраструктури в сучасних умовах.

Ключові слова: *складське господарство, сільськогосподарські підприємства, витрати, прибуток, логістичні процеси.*

Рассмотрены основные показатели развития складской инфраструктуры в логистической деятельности аграрных предприятий. Обоснованы приоритетные направления развития складской инфраструктуры в современных условиях.

Ключевые слова: *складское хозяйство, сельскохозяйственные предприятия, затраты, прибыль, логистические процессы.*

The basic indexes development of ware-house infrastructure are considered in logistic activity of agrarian enterprises. Priority directions development of ware-house infrastructure are grounded in modern terms.

Key words: *ware-house economy, agricultural enterprises, expenses, income, logistic processes.*

Постановка проблемы. Складское хозяйство и складирование все более широко рассматриваются как весомый элемент логистической системы. Они имеют тесные связи с другими важными составляющими логистического процесса. Важно не только изготовить аграрную продукцию, но и обеспечить ее эффективное хранение и поставки. В системе логистики это чрезвычайно важно, поскольку складское хозяйство существует на каждом этапе логистичного процесса и в сфере аграрного производства охватывает процессы от закупки посадочного (семенного) материала к конечному потреблению сельскохозяйственной продукции как коллективными, так и индивидуальными потребителями.

Анализ литературы. Проблемы развития логистики и ее составляющих глубоко исследованы в работах Крикавского Е. В. [1], Окландера М. А. [2], Пономаревой Ю. В. [3] и др. ученых. Вопросы логистического обеспечения сельскохозяйственного производства рассмотрены Березиным А. В. [4], Макаренко П. Н., Саблуком П. Т. и др. известными экономистами-аграрниками. Однако проблемы организации и управления складского хозяйства изучены недостаточно.

Целью исследования является определение места, структуры и организационных форм складского хозяйства в системе логистических процессов аграрной сферы. В качестве методов исследования этих проблем используются монографический, сравнительно-экономический, статистический, математического моделирования.

Изложение основного материала. В организации логистического процесса имеют место определенные расходы, которые производителям всегда есть потребность минимизировать. При условиях, которые сегодня сложились в Украине, складские затраты на хранение сельскохозяйственной продукции могут равняться стоимости готовой продукции. В связи с этим важным заданием логистики складирования следует считать поиск компромисса между потребностями рынка и возможностями производителя аграрной продукции.

В практике ведения хозяйства иногда складывается ситуация, когда производитель продукции теряет одного потребителя из-за отсутствия товара на складе, что можно считать безопасным. Но если ситуация складывается так, что значительное количество производителей теряет свои прибыли через нарушение в логистической цепочке, то это становится угрозой экономической стабильности производителей сельскохозяйственной продукции и сырья [4].

Существует несколько альтернативных

вариантов решения отмеченной ситуации. Среди них самым распространенным является формирование слишком больших материальных и товарных запасов, что обеспечит сохранение значительного количества потенциальных потребителей сельскохозяйственной продукции. Вместе с тем при хранении многих видов скоропортящейся продукции срок ее использования может закончиться, что приведет к потере значительных прибылей производителями. Поэтому наиболее целесообразным представляется другой вариант – создание цепочки складской логистической системы через формирование оптимальных запасов сельскохозяйственной продукции и сырья, что позволит не терять ни одного потенциального потребителя, а также минимизировать расходы, направленные на поддержку запасов аграрной продукции. Достижение такого компромисса способствует также и постепенному выравниванию интенсивности товарных потоков в соответствии со спросом.

Реализация этих важных функций складского хозяйства требует обоснования определенных форм и методов его ведения. При этом возможно использование складов отраслевого подчинения и складов частных. При решении вопроса относительно складирования аграрной продукции и наличия альтернативы выбора складов и хранилищ стоит учитывать ряд факторов:

- общие расходы на складирование;
- оплата услуг посредников;
- технологические условия складирования, их соответствие видам сельскохозяйственной продукции;
- объемы перевозок и складирования;
- расстояние перевозок от производителей к местам хранения;
- наличие посредников и тому подобное.

Стоит заметить, что значительное количество функционирующих в настоящее время складов и хранилищ отраслевого подчинения (в первую очередь – это склады сельскохозяйственных предприятий и системы заготовительно-перерабатывающего комплекса потребительской кооперации Украины), построенные еще во времена плановой социалистической экономики, не всегда отвечают современным требованиям. Они имеют устаревшее оборудование, что не позволяет осуществлять эффективное хранение скоропортящейся сельскохозяйственной продукции. Это вынуждает производителей сельскохозяйственной продукции все чаще обращаться к частным хранилищам, что увеличивает расходы на складирование [1; 2].

Учитывая большую стоимость строительства собственной складской сети отдельными производителями сельскохозяйственной продукции, предлагаем создавать в логистической цепочке ее продвижения предприятия складского хозяйства, хранилище, холодильники, распределительные центры за счет паевых взносов нескольких производителей такой продукции и последующего общего использования созданных объектов.

Преимущества создания межхозяйственных центров хранения сельскохозяйственной продукции заключаются в передаче непосредственными производителями функций складирования продукции специализированным хозяйствам. При этом уменьшаются эксплуатационные расходы, риск распределяется между совладельцами, есть возможность одновременного хранения значительных объемов продукции разнообразного ассортимента, произведенной на значительной территории. Происходит также усиление интеграционных связей между аграрными хозяйствами, обеспечение межсезонных потребностей внутреннего рынка Украины в сельскохозяйственной продукции.

Объекты складского хозяйства смогут предоставлять комплекс услуг не только относительно хранения продукции, но и формирования необходимого ассортимента для потенциальных потребителей, страхования продукции. Мировая практика убеждает, что за последние десятилетия соотношения частных и общественных объектов складского хозяйства изменяются в интересах именно таких структур, которые являются общей собственностью производителей продукции.

Создаваемые предприятия складского хозяйства смогут самостоятельно строить связи с сетью подобных структур, транспортными хозяйствами, другими посредниками, что лишает их необходимости удерживать собственную транспортную сеть, эксплуатация которой на протяжении года в условиях аграрного производства Украины осуществляется крайне неравномерно.

Важно, что складские структуры смогут формировать собственные страховые запасы сельскохозяйственной продукции для обеспечения потребностей предприятий-переработчиков в сфере пищевой и легкой промышленности, регионального рынка в целом. Учитывая особенности экономического развития отдельных регионов, состояние аграрного производства у них, условия создания общих структур складского хозяйства могут отличаться, поэтому в каждом конкретном случае

они индивидуально согласовываются основателями. Экономические взаимоотношения между основателями должны быть четко определенными и зафиксированными в соответствующих договорных обязательствах, а развитие и функционирование складских предприятий должно способствовать усилению конкуренции как на региональном, так и на национальном продовольственном рынке [3].

Создание сети межхозяйственных объектов складского хозяйства играет большую роль как фактор, существенно влияющий на выравнивание интенсивности материалопотоков сельскохозяйственной продукции и сырья, формирование спроса и предложения на нее, обеспечение стабильной и эффективной деятельности как предприятий-производителей, так и переработчиков аграрной продукции. Считаем, что понимание данной проблемы должно найти поддержку и со стороны правительства, поскольку ее решения влияют на укрепление продовольственной безопасности как составной экономической безопасности государства.

Обеспечение прибыльности сегодня формирует зону, которая постепенно перемещается из сферы непосредственного производства в сферу предоставления услуг. На национальном продовольственном рынке, по нашему убеждению, количество и качество услуг, предоставляемых производителям аграрной продукции, крайне неудовлетворительно. Потребителям сегодня недостаточно уже лишь получить продукцию. Гипотетически ожидается ее получение в определенной «сервисной» оболочке в виде именно разнообразных услуг, логистических, финансовых и т. п. Следовательно, комплексный подход к решению проблем развития складского хозяйства нуждается в использовании логистических подходов не только к организации складской деятельности как процесса, но и к комплексу логистических услуг для клиентов, обращающихся к субъектам складского хозяйства.

Будущие перспективы развития логистики складирования должны охватывать организацию объектами складского хозяйства собственных маркетинговых исследований, внедрения системы менеджмента. Такой подход сегодня широко используется в мировой практике в разных сферах бизнеса. Подобные предприятия создают также комплексные программы, которые позволяют предприятиям складской сферы сократить расходы на грузово-разгрузочные работы, приобретение оборудования, оптимизировать методы проведения складских работ или отдельных технологических операций, предоставления услуг относительно обслуживания и капитального ремонта складского оборудования, поставок запасных частей к нему и т. п.

Выводы. Комплексное решение проблем развития складского хозяйства должно предусматривать следующие мероприятия:

- реализацию избыточных объемов продукции сельского хозяйства по поручению ее производителей;
- продажу отдельных видов продукции, находящейся на хранении, малыми партиями;
- реализацию отходов сельскохозяйственной продукции, пригодных для промышленной переработки;
- предоставление в аренду временно свободного оборудования и складских площадей;
- принятие грузов сельскохозяйственной продукции на ответственное хранение;
- организацию автоматизированного учета разнообразной сельскохозяйственной продукции и сырья на всех этапах ее складирования, перемещения в пределах хранилища, формирование партий для отправления потенциальным потребителям (отмеченное касается как самой продукции, так и соответствующей тары, в которой она хранится);
- страхование грузов и предоставление транспортно-экспедиционных услуг;
- стимулирование сбыта и тому подобное.

Следовательно, развитие логистики складирования предусматривает получение максимальных экономических выгод производителями сельскохозяйственной продукции и сырья не только за счет постоянного увеличения объемов хранения и реализации продукции, но и за счет проработки новых технологий и принятия адекватных управленческих решений, которые учитывают интересы потенциальных потребителей.

Кроме того, формирование общих объектов складского хозяйства позволит более четко координировать спрос и предложение аграрной продукции на региональных рынках, а принципы логистики обеспечат совместную работу всех участников логистического процесса в пределах интегрированных агропромышленных комплексов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крикавський Є. В. Логістика. Для економістів : [підручник] / Є. В. Крикавський. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. – 448 с.
2. Окландер М. А. Логістична система підприємс-

тва : [монографія] / М. А. Окландер. – Одеса : Астропринт, 2004. – 312 с.
3. Пономарьова Ю. В. Логістика: [навч. посіб.] / Ю. В. Пономарьова. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 192 с.
4. Березін О. В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку: [монографія] / О. В. Березін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.