

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР:

Мельник Л. Ю.,

д.е.н., професор, професор кафедри Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ЗАСТУПНИКИ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА:

Федоренко В. Г.,

д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Даций О. І.,

д.е.н., професор, заслужений працівник освіти України

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ СЕКРЕТАР:

Кучеренко Г. Б.

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:

Бистряков І. К., д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

Васильєва Н. К., д.е.н., професор, завідувач кафедри Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Вініченко І. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Гудзинський О. Д., д.е.н., професор, професор кафедри Національного університету біотехнологій і природокористування

Іванюта В. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Кадієвський В. А., д.е.н., професор, професор кафедри завідувач кафедри Державної академії статистики, обліку і аудиту

Коренюк П. І., д.е.н., доцент, професор кафедри Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Крисанов Д. Ф., д.е.н., професор, провідний науковий співробітник відділу ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України

Малік М. Й., д.е.н., професор, завідувач відділу ННЦ «Інститут аграрної економіки НААН України»

Плаксієнко В. Я., д.е.н., професор, завідувач кафедри Полтавської державної аграрної академії

Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавського університету економіки та торгівлі

Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України

Ульянченко О. В., член.кор. НААН України, д.е.н., професор, професор кафедри Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва

Чупіс А. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Сумського національного аграрно-економічного університету

Свідоцтво КВ № 17595-6445ПП від 28.03.2011 року

ISSN 2306-6792

Передплатний індекс: 21847

Засновники:

**Дніпропетровський державний
аграрно-економічний університет,
ТОВ "ДКС Центр"**

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Адреса редакції:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, (044) 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

www.agrosvit.info

E-mail: economy_2008@ukr.net

Відділ реклами: Чурсіна А. М.

Коректор: Строганова Г. М.

Комп'ютерна верстка: Полулященко А. В.

Технічне забезпечення: Дідук Б. Б.



Журнал засновано у січні 2001 року. Виходить 2 рази на місяць.

№ 9 травень 2015 р.

У НОМЕРІ:

Витвицька О. Д., Демешкант Н. А.

Особливості інноваційного розвитку економіки і завдання аграрної науки та освіти 3

Мороз О. В., Карачина Н. П., Семцов В. М.,

Мандзюк Н. Ф.

Інституційні основи опортуністичних моделей поведінки в аграрній сфері України 8

Боярська М. О.

Вдосконалення технології прийняття управлінських рішень на промисловому підприємстві 14

Русак О. П.

Координація цілей аграрних підприємств як основа їх стратегічного розвитку 18

Сливінська О. Б.

Методичні підходи до аналізу економічної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності зерновиробництва ... 22

Мороз О. О., Стасенко Д. В.

Основні напрями розвитку та конкуренції регіонального ринку борошна 27

Турило А. М., Короленко Р. В.

Система оцінки людського капіталу працівника підприємства 31

Устенко І. А., Мардар М. Р., Памбук С. А.

Маркетингові дослідження ринку продукції з сурімі 37

Адамовська В. С., Кривоконь А. О.

Ефективне адміністрування як запорука конкурентоспроможності українського бізнесу 44

Прокопенко В. Ю.

Моделювання впливу фінансово-кредитних інструментів на розвиток ринку нерухомості України 48

Гордієнко А. П.

Сучасні методи оцінювання рівня витрат незавершеного виробництва як основа ефективного управління підприємством 54

Олешко В. В.

Місія та цілі стратегії сталого розвитку підприємств хімічної галузі 60

Хаянок Т. М.

Формування кадрового потенціалу сільськогосподарського підприємства 65

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України № 1-05/2 від 27.05.2009 р., наказ ВАК України № 340 від 21.04.2011 р. «Про внесення змін до переліку наукових фахових видань України»)

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку

Вченою радою Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету 30 квітня 2015 р.

Підписано до друку 12.05.15 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 9,5. Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний. Замовлення № 1205/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»

© АгроСвіт, 2015

CONTENTS:

Vytvytska O., Demeshkant N.	
SPECIFICS OF ECONOMICS INNOVATION DEVELOPMENT AND TASKS OF AGRICULTURAL EDUCATION AND SCIENCE	3
Moroz O., Karachyna N., Semtov V., Mandzyuk N.	
INSTITUTIONAL BASIS OPPORTUNISTIC BEHAVIORS IN AGRICULTURE UKRAINE	8
Boiarska M.	
IMPROVING THE TECHNOLOGY OF MANAGERIAL DECISION MAKING IN AN INDUSTRIAL PLANT	14
Rusak O.	
COORDINATION AN AIMS OF AGRARIAN ENTERPRISES AS BASIS THEM STRATEGIC DEVELOPMENT	18
Slyvinska O.	
METHODOICAL APPROACHES TO ANALYZING ECONOMIC EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE AND INVESTING ACTIVITY IN PRODUCTION OF GRAIN	22
Moroz O., Stasenko D.	
BASIC TRENDS IN DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF AND REGIONAL FLOUR MARKET	27
Turylo A., Korolenko R.	
ASSESSMENT SYSTEM OF HUMAN CAPITAL EMPLOYEES OF ENTERPRISES	31
Ustenko I., Mardar M., Pambuk S.	
MARKETING RESEARCH	37
Adamovska V., Kryvokon A.	
EFFECTIVE ADMINISTRATION AS THE KEY TO COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BUSINESS	44
Prokopenko V.	
MODELLING THE IMPACT OF FINANCIAL AND CREDIT INSTRUMENTS ON THE DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE MARKET UKRAINE	48
Gordienko L.	
METHODS OF ASSESSMENT OF COSTS WIP AS THE BASIS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT NOW	54
Oleshko V.	
MISSION AND WHOLE STRATEGIES OF STEADY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF CHEMICAL INDUSTRY	60
Khayanok T.	
FORMATION OF HUMAN RESOURCE CAPACITY AGRICULTURAL ENTERPRISE	65

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

ВИМОГИ ДО СТРУКТУРИ ТА ОФОРМЛЕННЯ МАТЕРІАЛУ

- У статті з лівого боку має стояти індекс УДК (реєстр – «ВСЕ ПРОПИСНЫЕ»).
- Ініціали та прізвище автора. Через кому після ПІБ зазначається науковий ступінь, вчене звання, посада, науковий заклад (мовою статті та англійською мовою).
- Назва статті (реєстр – «Как в предложениях») мовою статті та англійською мовою.
- Анотація мовою статті та англійською мовою.
- Ключові слова (5—8 слів) мовою статті та англійською мовою.
- Текст статті.

У статті, згідно постанови Президії Вищої атестаційної комісії України «Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України» від 15 січня 2003 р. № 7-05/1, повинні міститись (із виділенням у тексті) такі елементи: постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання); виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі; список використаних джерел (оформлюється за новими вимогами, які опубліковані у Бюлетні ВАК України, № 3, 2008).

Згідно нових правил, які враховують вимоги міжнародних систем цитування, автори статей повинні давати список літератури в двох варіантах: один на мові оригіналу і окремим блоком той же список літератури (**References**) в романському алфавіті (**harvard reference system**), повторюючи в ньому всі джерела літератури, незалежно від того, чи є серед них іноземні

- Обсяг рукопису — 15—25 тис. знаків, включаючи рисунки, таблиці.
- Стаття повинна бути виконана у форматі А-4 текстового редактора Microsoft Word for Windows (шрифт – Times New Roman) у вигляді файлу з розширенням .doc або .rtf для Microsoft Word (версія 97-2003). Файли статті обов'язково повинні бути збережені в форматі .doc або .rtf.
- Ілюстративний матеріал повинен бути поданий чітко і якісно у чорно-білому вигляді. Посилання на ілюстрації в тексті статті обов'язкові. Рисунки, виконані у MS Word, потрібно згрупувати; вони повинні бути єдиним графічним об'єктом. Для рисунків, зроблених в програмі Excel, потрібно додатково до статті відправити файл Excel (2003).
- Формули виконуються за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation і нумеруються з правого боку.

Редакція залишає за собою право на незначне редагування і скорочення, а також літературне виправлення статті (зі збереженням головних висновків та стилю автора). Надані матеріали не повертаються.

УДК 001.895:330:63:37

О. Д. Витвицька,

д. е. н., професор, завідувач кафедри інноваційної діяльності в АПК,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

Н. А. Демешкант,

д. пед. н., доцент, професор кафедри інноваційної діяльності в АПК,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ І ЗАВДАННЯ АГРАРНОЇ НАУКИ ТА ОСВІТИ

О. Vytvytska,

Doctor of Economic Sciences, Professor, head of the Department of Innovation Activity in Agriculture,
National University of Life and Environment Sciences of Ukraine

N. Demeshkant,

Doctor of Pedagogical Sciences, Professor of the Department of Innovation Activity in Agriculture,
National University of Life and Environment Sciences of Ukraine

SPECIFICS OF ECONOMICS INNOVATION DEVELOPMENT AND TASKS OF AGRICULTURAL EDUCATION AND SCIENCE

У статті проаналізовано підходи до процесу створення надійної та ефективної інноваційної моделі. Розкрито роль інноваційних процесів у стимулюванні освітянських реформ. Значну увагу приділено характеристикам виробничих циклів. Обґрунтовано висновки щодо недостатнього розуміння керівниками та спеціалістами вітчизняних підприємств значення інновацій та сучасних методів управління інноваційними процесами в економічному розвитку держави. Встановлено тенденції низького попиту на наукові розробки та інновації в аграрній сфері. Доведено потребу впровадження в навчальний процес курсу інноваційного управління як складової стратегічного управління. Наведено практику НУБіП України щодо формування професійно значущих умінь науково-педагогічних працівників та розвитку їх інноваційного потенціалу шляхом розробки і впровадження програми семінару підвищення кваліфікації на тему "Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності".

The article analyzes the approaches to the process of establishing a credible and effective innovation model. The role of innovation processes in stimulation of educational reforms has been covered. Much attention is given to the characteristics of production cycles. It has been proved that managers and specialists of national enterprises lack understanding of the importance of innovation and modern methods of innovation processes in economic development. Trends of low demand for research, development and innovation in agriculture were defined. The need to introduce innovation management course as part of strategic management into the educational process has been proved. The article demonstrates the experience of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine in honing the important professional skills in teaching staff and raising their innovation potential by developing and implementing the training workshop program "Innovation focus on educational activities".

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, освіта і наука, науково-педагогічні працівники.

Key words: innovations, innovative activity, education and science, academic staff.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливою складовою для розробки стратегії економічного розвитку країни є створення надійної та ефективної інноваційної системи, яка включає періодичні процеси послідовного заміщення цілісних комплексів технологічно сполучених виробництв — технологічних циклів, відтво-

рення вітчизняного науково-технічного потенціалу, більш ефективного його використання для розвитку виробництва. Розуміння процесу створення організацією нової продукції, нових методів і організаційних форм має велике значення, але ще важливішою є проблема розуміння того, як організація створює нові знання і що робить можливим

його створення. В цьому контексті першочергова роль належить дослідницьким ВНЗ, завданням яких є створення, акумулювання та сприяння імплементації інноваційних знань у виробничу сферу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемами впровадження інноваційних процесів у стимулювання освітянських змін в Україні займаються наукові установи Національної академії наук України, Національної академії педагогічних наук, галузеві науково-дослідні інститути і вищі навчальні заклади. Значні розробки з цієї тематики мають вітчизняні вчені: В. Алфімов, Т. Боголіб, В. Геєць, В. Луговий, Є. Павлютенков. Серед зарубіжних авторів, праці яких присвячені вивченню даної теми, необхідно відзначити М. Вебера, С. Фрімена, Д. Белла, П. Друкера та ін. Проте інноваційні та модернізаційні процеси в освіті виявили наявність істотних суперечностей між потребами часу та реальним упровадженням інноваційних підходів, що представляє актуальний напрям дослідження.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження основних напрямів розвитку інноваційних процесів у стимулюванні освітянських змін, котрі потребують поглибленого, обґрунтованого та ретельного аналізу складових інноваційних процесів, визначення їх змісту та співвідношення. Окреслення ролі дослідницьких університетів у імплементації наукових розробок у виробничий процес.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Аналізуючи інноваційне середовище в аграрному секторі України, можна стверджувати, що між державою, наукою і бізнесом поки не склалися партнерські ділові відносини, що є основною перешкодою для переходу до інноваційної моделі розвитку сільського господарства. Вони приводять, з одного боку, до неповного використання вітчизняною економікою інноваційного потенціалу, а з іншого боку, до недостатнього фінансування аграрної освіти, науки бізнесом. В той же час досвід передових у агропромисловому виробництві країн показує, що встановлення партнерських стосунків між освітою, наукою і бізнесом за підтримки держави може бути досягнуто лише в рамках побудови нової інноваційної моделі української економіки, при якому бізнес, орієнтуючись на державну підтримку перспективи свого розвитку, доповнює, а подекуди й заміщує фінансову підтримку держави науці своєю участю в інноваційних проектах, стартапах, діяльності у приватних дослідницьких центрах, інжинірингових структурах та ін. Для цього необхідна реорганізація як наукового комплексу, так і самого бізнесу, що дозволить установити ділове партнерство між перспективною економі-

кою і добре оснащеною, стабільно фінансованою вітчизняною наукою.

У процесі здійснення інноваційних процесів, у першу чергу, реалізуються знання та природні здібності людей у трьох основних площинах: науково-інноваційній діяльності, управлінні, освіті.

Сучасний освітній простір ґрунтується на індивідуалізації і диференціації, варіативності й альтернативності освітніх систем і вищих навчальних закладів її прогностичності й адаптованості до умов, що змінюються, до індивідуальних інтересів і здібностей студентів та слухачів, вимагає нових оцінок можливості стандартизації і цілісної системи освіти та компонентів, що входять до неї. Тобто формуються орієнтири і стандарти, що визначають стратегію і тактику управління вищою освітою на всіх рівнях: суспільства в цілому, навчального закладу і викладацької діяльності.

Характеризуючи зв'язок освітніх хвильових циклів з відповідними фазами технологічних укладів слід зважати на ту реальну ситуацію, що виникла в нашій країні на сучасному етапі. В більшості галузей виробництва домінує третій та четвертий технологічні цикли на відміну від розвинених країн, де панує п'ятий уклад та простежується шостий. Для третього укладу характерно автономне використання робочих, транспортних та енергетичних машин у процесі виробництва, для четвертого — комплексне механізоване виробництво, що поєднує систему енергетичних, робочих та транспортних машин.

Технологія п'ятого циклу, що засновується на широкому використанні в технічних системах комп'ютерної техніки окреслилась з певним запізненням, яке посилюється проведенням всебічної приватизації, що зруйнувала єдність багатьох унікальних технічних систем. Але чим більше відставання в застосуванні нових технологій, тим реальніша перспектива хронічного відставання та втрати конкурентоспроможності на освоєних ринках. Така небезпека збільшується в умовах переходу, що намітився, у провідних країн до найсучаснішого — шостого технологічного циклу.

До розповсюдження шостого технологічного циклу фундаментальна наука, виробництво та споживання функціонували відокремлено. Шостий технологічний цикл неможливий без програмної інтеграції сполучених процесів, і в цьому змісті він є самим наукомістким. Відбувається перехід до нових принципів організації виробництва: безперервного інноваційного процесу, його логістичного супроводу, гнучкої автоматизації, індивідуалізації попиту згідно з новими типами суспільного споживання й способу життя [1].

Для вищих навчальних закладів в умовах організаційного співіснування у вітчизняній економіці одночасно чотирьох технологічних циклів виникає складна проблема оптимального структурювання освітньої підготовки та вибору темпів власної інноваційної перебудови у зв'язку з невиз-

наченістю ринкового попиту на фахівців різних спеціальностей і рівнів інтелектуальної підготовки.

Зміни у освіті спричинять зміни у науці. Перебудова її структури у бік пріоритету вузівської (а не академічної) як це існує у розвинених країнах, так як саме вузівська наука є найбільш динамічною та активною структурою. У ній поєднуються творче, нетрадиційне мислення, підприємницька активність молоді та досвід і знання академічних науковців. Про це свідчить кількість винаходів, використаних у реальній дослідницькій роботі ВУЗів.

Аналіз соціально-економічних проблем сучасної України та реальний досвід високорозвинених країн світу свідчить про неможливість успішного здійснення економічних реформ в аграрному секторі без формування корпусу дієздатних управлінців-професіоналів, яким повинна належати вирішальна роль у підвищенні ефективності державної економіки. Окрім того, здійснені нами дослідження практики управління інноваційною діяльністю на підприємствах показали, що керівники та спеціалісти вітчизняних підприємств не мають достатньо повної уяви про роль інновацій в економічному розвитку, не використовують сучасні методи управління інноваційними процесами. Встановлені тенденції розвитку наукової складової вищої освіти свідчать про її повільний процес та переконливо доводять іншу тенденцію — низький попит на наукові розробки та інновації в аграрній сфері.

В Україні, яка має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку, інноваційний потенціал використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює загрозу перетворення України у країну, яка експортує сировинні ресурси і для аграрного виробництва і інтелектуального виробництва. Третє тисячоліття характеризується новим напрямом управління високотехнічними комплексними новими технологіями, які вимагають від сучасного фахівця якісного рівня знань, який нівелює розрив між робітником і інженерно-технічним працівником.

Очевидне технологічне відставання українських сільськогосподарських підприємств від зарубіжних конкурентів пов'язано, зокрема, з їхньою низькою інноваційною активністю, слабким рівнем сприйнятливості до нововведень. Окрім того, аналіз соціально-економічних проблем сучасної України та реальний досвід високорозвинених країн світу свідчить про неможливість успішного здійснення суспільних реформ в країні без формування корпусу дієздатних професіоналів, яким повинна належати ключова роль у підвищенні ефективності національної економіки. З іншого боку, досвід співпраці з органами державної влади показує низький рівень компетентності спеціалістів державних служб, що проявляється в підготовці ними слабких, методологічно необґрунтованих нормативно-законодавчих та методичних до-

кументів, що в кінцевому підсумку гальмує чи навіть призупиняє процес результативного управління інноваційно-технологічним розвитком сільського господарства України. Фахівці державних установ, організацій, підприємств, як правило, є досвідченими практиками, мають справу із широким спектром складних управлінських проблем, самостійно приймають рішення у певній сфері суспільної діяльності, проте з різних об'єктивних причин певна частина з них не має ґрунтовної фундаментальної, соціально-економічної, психолого-педагогічної, спеціальної та науково-практичної підготовки, яка вкрай необхідна для розв'язання нагальних проблем. Інноваційний розвиток економіки вимагає фахівців-професіоналів для його реалізації у сфері управління інноваційним процесом на всіх рівнях господарської системи. Досвід сьогодення показує, що відсутність інноваційного мислення та інноваційної культури в суспільстві, а також брак сучасних креативних знань стримують розвиток від наміченого курсу. Особливе занепокоєння викликає неадекватність наявних знань керівників різних рівнів викликам глобальної економіки. З цією метою нагальною є потреба підготовки висококваліфікованих кадрів, а також виконання фундаментальних і прикладних досліджень та науково-технічних розробок на засадах взаємодії освіти, науки та інноваційної діяльності. Для успішної реалізації цих завдань університет потребує досвідченого високопрофесійного штату науковців, розвинену мережу наукових шкіл, чітко сформовану концепцію підготовки наукових кадрів та сучасну матеріально-технічну базу для проведення досліджень.

Для подолання зазначених вище проблем в умовах української дійсності слід упроваджувати в навчальний процес курс інноваційного управління як складової стратегічного управління, що включає, зокрема управління життєвим циклом продукту та асортименту продукції; в тому числі управління процесами заміни застарілих технологій і обладнання, формування інноваційної культури персоналу, управління якістю продукції, стратегію управління інтелектуальною власністю і т.д. Підвищення кваліфікації співробітників в сфері інноваційної діяльності повинно здійснюватись в межах неперервного процесу навчання протягом їхньої професійної кар'єри.

Об'єктивною причиною недостатнього використання принципів інноваційного управління в Україні можна пояснити наявністю високого рівня традиційних форм діяльності, що, в свою чергу, пов'язано з інформаційною непрозорістю ринку, відсутністю стимулів для переключення інвестицій у власне інноваційні проекти. В той же час, з позицій результативності, розвиток інноваційного управління і наявність інноваційного мислення мають принципове значення: висока культура та професіоналізм в управлінні інноваційними проектами дозволить заощадити ресурси та час для подальшого розвитку.

Специфіка освіти як господарської сфери визначається в задоволенні запитів населення в освітніх послугах та спеціалізації на відтворенні головної продуктивної сили суспільства — кваліфікованих робітників для всіх галузей матеріального і нематеріального виробництва. Освіта є галуззю зі складною багаторівневою системою підготовки кваліфікованих кадрів. З введенням в реальну практику принципу безперервної освіти (освіти протягом життя) рівні освіти будуть тільки розширюватися і, впроваджуватись у виробництво та науку для забезпечення інноваційного розвитку країни.

З метою формування необхідних професійно значущих якостей викладачів вищих аграрних закладів у НУБіП України розроблено і впроваджено програму семінару підвищення кваліфікації на тему "Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності". Основним завданням запропонованого спецкурсу є формування професійно значущих умінь науково-педагогічних працівників, розвитку інноваційного потенціалу педагогів вищих навчальних закладів. Реалізація даної програми сприяє формуванню чіткого уявлення педагогів про зміст та критерії інновацій; оволодінню методикою застосування інноваційних форм навчання та виховання; виробленню необхідних професійних практичних навичок, умінь використання конкретних інноваційних технологій, моделювання експериментальних систем; формуванню методичного інструментарію викладачів щодо вирішення проблемних та конфліктних ситуацій.

Програма складається із тематичних блоків: інноваційного та психолого-педагогічного, передбачає застосування лекційних, семінарських, тренінгових занять, круглих столів і зорієнтована на використання інтерактивних методів навчання, розрахована на реалізацію методів стимулювання і мотивації навчання: навчальної дискусії, рольових ігор, "мозкової атаки", роз'яснення значущості навчання тощо [2].

Як засвідчив досвід проведення семінарів, поглиблення знань викладацького персоналу щодо форм і технологій впровадження інновацій у виробництво і сервіс обумовлюють нові вимоги, що пред'являються до випускників вищих навчальних закладів освіти, серед яких пріоритет одержують вимоги системно організованих інтелектуальних, комунікативних, самоорганізуючих, моральних засад, що дозволяють успішно організовувати діяльність у широких соціальних, економічних, культурному контекстах. Шляхом участі у вищевказаних семінарах науково-педагогічні працівники переконуються у тому, що інтеграційні процеси повинні стати головним орієнтиром у практиці реструктуризації вищих навчальних закладів з наукою й виробництвом на території великих науково-виробничих корпорацій. Корпоративний принцип інтеграції науки, освіти й виробництва буде характеризувати перехід економічних ланок на інноваційну діяльність, тобто здатність ВНЗ до

постійного й безперервного функціонування в режимі інноваційного розвитку. Іншими словами, йдеться про формування потужних науково-навчально-інноваційних комплексів, одними з яскравих прикладів яких є університети дослідницького типу. Основним завданням яких є створення унікальних наукових відкриттів, акумулювання наукових розробок та їх впровадження у виробництво через науково-технічні та технологічні парки, науково-виробничі консорціуми, виробничі та бізнес-групи. Важливим елементом ефективного функціонування наукової сфери держави є проблемно-орієнтована оцінка науково-технічного потенціалу організацій цієї сфери, яка неможлива без діагностики ВНЗ, які займаються науковою, інноваційною та дослідно-експериментальною роботою, метою якої є визначення реальних можливостей закладів щодо накопичення і використання наявного наукового потенціалу. При цьому активність наукових колективів у самостійному пошуку напрямів діяльності, у т.ч. діяльності по комерціалізації існуючих технологічних розробок, створює основу для впровадження нових сучасних форм діяльності, розвитку науково-технічного підприємництва, однієї з головних умов становлення і розвитку інноваційної економіки.

Специфічною функцією сучасного природничо-аграрного університету є інноваційна діяльність, яка передбачає розроблення і впровадження з додержанням принципів захисту інтелектуальної власності сучасних технологій і біотехнологій, систем якості і стандартів екологічної безпеки, збереження біорізноманіття, енергозбереження, альтернативного енергозабезпечення в сільському, лісовому, садово-парковому і рибному господарстві та у сфері зберігання, транспортування і переробки сільськогосподарської, харчової і біотехнологічної продукції; розроблення, випробування, стандартизації й упровадження новітнього обладнання, техніки й агротехнологій, одержання біологічно повноцінної й екологічно чистої продукції, сировини і продовольства у виробничих секторах агро-, лісо-, водогосподарських і природних комплексів; упровадження міжнародних стандартів і дотримання біоетики у діагностиці, профілактиці, лікуванні і забезпеченні здоров'я тварин і рослин; визначення якості, безпеки і відповідності міжнародним вимогам стандартизації, сертифікації та ліцензування агровиробничих, продовольчих і біоресурсів агропромислового і природоохоронного комплексів; моніторинг, прогнозування і моделювання сталого розвитку наземних і водних екосистем із застосуванням сучасних технологій раціонального природокористування і відновлення сільських територій; інформаційно-консультаційне задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників і населення у процесі впровадження сучасних механізмів, систем управління у сфері розвитку соціально-економічних, земельних, правових відносин і формування державної політики в агропромисловій і природоохоронній галузях.

Окремо слід виділити діяльність НУБіП України як закладу дослідницького типу, що включає забезпечення інтеграції навчальної, науково-дослідної та науково-інноваційної діяльності як способу поліпшення рівня підготовки фахівців і прискорення впровадження досягнень науково-технічного прогресу в агропромислову та природоохоронну галузь шляхом участі в розробленні державних фундаментальних і прикладних програм та співпраці з суб'єктами господарювання; утворення університетських дослідницьких та інноваційних центрів (науково-дослідних інститутів, навчально-наукових, навчально-науково-виробничих і науково-інноваційних центрів тощо), діяльність яких спрямована на оперативне розв'язання фундаментальних проблем і прикладних наукових та науково-виробничих завдань. Розширення співпраці з Національною академією наук України, Українською академією аграрних наук та іншими галузевими академіями наук України, а також з іноземними науковими установами; розроблення пілотних проектів та утворення експериментальних підприємств із виробництва конкурентоспроможної продукції, розроблення новітніх технологій, матеріалів та машин, запровадження їх у сферах сільського, лісового і водного господарства та у переробній галузі відповідно до національних та міжнародних стандартів; інтеграцію науково-дослідної діяльності університету з провідними університетами світу (реалізація спільних науково-дослідних проектів, проведення конференцій, симпозіумів, виставок, наукових студентських олімпіад, отримання патентів, видання спільних наукових та навчально-методичних праць (підручників, монографій, посібників, рекомендацій тощо), створення освітянської, наукової та науково-методичної електронної бази даних, використання сучасних інформаційних та телекомунікаційних систем в агропромисловій та природоохоронній галузі); розроблення та впровадження у виробничу сферу новітніх технологій отримання високоякісної, безпечної для життя і конкурентоспроможної сільськогосподарської, лісової, рибної та продовольчої продукції. Забезпечення проведення державної та арбітражної незалежної експертизи якості і безпеки сільськогосподарської і продовольчої продукції та довілля відповідно до міжнародних і національних стандартів; підготовку магістрів за програмами, які передбачають їх спеціалізацію за найактуальнішими виробничими, дослідницькими, педагогічними та науково-інноваційними напрямками, що ґрунтуються на новітніх досягненнях науки і техніки та міжнародних стандартах технологій природокористування, а також на показниках якості та безпеки продукції і довілля, що сприятиме забезпеченню їх робочими місцями і поліпшенню діяльності, пов'язаної з підвищенням кваліфікації кадрів [3]. Важливим принципом функціонування НУБіП України як університету дослідницького типу є формування в ньому особливого інтелек-

туально наповненого інноваційного середовища, утвореного природним поєднанням трьох невід'ємних складових — освіти, науки й інновацій, що забезпечує успішне запровадження власних наукових розробок у виробництво, що виводить навчальний заклад на суттєво новий рівень. З метою реалізації інноваційної складової навколо університету створюється дослідницький парк як форма інтегрованого розвитку науки, освіти та бізнесу. Дослідницький парк буде пов'язаний з університетом науково-виробничою, навчальною і соціально-культурною зонами забезпечення інноваційного циклу, серед яких на першому місці природозберігаючі й енергоощадливі технології.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

У держави, аграрного бізнесу й науки сьогодні мають бути стратегічні інтереси. Держава повинна піклуватися про освіту, яка задає і професійну стратегію, і створює освічену людину, і розвиває науку. Наука відтворює інновації, а інновації — це майбутнє, що вимагає інтелектуальної особи. З цих позицій, вітчизняна аграрна освіта та наука, використовуючи принципи академічності та методичної практичності, які можна реалізувати через кооперацію вчених та освітян, повинні більш результативно формувати сучасні знання та навички. Досягти цього можливо на основі застосування новітньої освітньої технології — інтеграції потенціалу академічної науки та вищої школи.

Література:

1. Freeman C. As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution. — Oxford: Oxford University Press, 2001.
2. Витвицька О.Д. Інноваційна спрямованість педагогічної діяльності: навчально-методичний посібник для слухачів ННІ ПО/ О.Д. Витвицька, М.М. Кулаєць, Н.А. Демешкант, В.А. Скрипниченко. — К.: Аграр Медіа Груп, 2010. — 245 с.
3. Офіційний сайт Національного університету біоресурсів і природокористування України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nubip.edu.ua/>

References:

1. Freeman, C. (2001), As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution, Oxford University Press, Oxford, UK.
2. Vytvytska, O.D. Kulayets, M.M. Demeshkant, N.A. Skrypnichenko, V.A. (2010), Innovacijna sprjamovanist pedagogicnoji dijalnosti [Innovative focus educational activities], Agrar Media Group, Kyiv, Ukraine.
3. The official site of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine (2012), available at: Режим доступу: <http://nubip.edu.ua/>
Стаття надійшла до редакції 20.04.2015 р.

УДК 332/63:631.548

О. В. Мороз,

д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці,
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

Н. П. Карачина,

д. е. н., професор, професор кафедри менеджменту та моделювання в економіці,
Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

В. М. Семцов,

к. е. н., доцент кафедри фінанси і кредит Вінницького навчально-наукового інституту
економіки Тернопільського національного економічного університету, м. Вінниця

Н. Ф. Мандзюк,

аспірант, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ ОПОРТУНІСТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

О. Moroz,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management and Simulation in Economy,
Vinnytsia national technical university, Vinnytsa

N. Karachyna,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Professor of the Department of Management and Simulation in Economy,
Vinnytsia national technical university, Vinnytsa

V. Semtsov,

PhD (Economics), Associate Professor, Department of finance and credit Vinnytsa research institute
of Economics Ternopil National Economic University, Vinnytsa

N. Mandzyuk,

Postgraduate, Vinnytsia national technical university, Vinnytsa

INSTITUTIONAL BASIS OPPORTUNISTIC BEHAVIORS IN AGRICULTURE UKRAINE

У статті розглянуто основні проблемні питання розробки теоретико-методичних підходів щодо дослідження явища опортунізму в аграрному секторі економіки України. Ідентифіковано потенціал та перспективи використання методу аналізування процесів економічного опортунізму через призму теорії контрактів та агентських відносин. Проведено уточнення категорії "опортунізм", а також розглянуто основні його прояви в сучасній аграрній сфері. Визначено сутність, причини та принципи опортуністичної поведінки, що виникає між основними учасниками агентів ринку з врахуванням особливостей недосконалого типу конкуренції в Україні. Підкреслено роль інститутів в контексті забезпечення протидії опортунізму на сільських територіях. Виявлено основні проблеми державного регулювання розвитку сільських громад. Обґрунтовано концептуальні положення щодо необхідності використання інститутів як фактору, який здатний протидіяти опортуністичним моделям поведінки. Визначено, що саме опортуністичні моделі поведінки спричинили дисфункції ринкових реформ в Україні.

In the article the main problems of development of theoretical and methodological approaches to the study of the phenomenon of opportunism in the agricultural sector of Ukraine. Identified potential and prospects of the method of analysis of the processes of economic opportunism in the light of the theory of contract and agency relations. A specification for "opportunism" and considered its main manifestations in modern agriculture. The essence, causes and principles of opportunistic behavior that occurs between the main actors of the market agents to the specific type of imperfect competition in Ukraine. Emphasized the role of institutions in the context of combating opportunism in rural areas. The basic problem of state regulation of rural communities. Conceptual position on the need for institutions as a factor that is able to resist opportunistic behaviors. Determined that it is opportunistic behaviors caused dysfunction market reforms in Ukraine.

Ключові слова: опортунізм, інститут, аграрний сектор, контракт, підприємство, державне регулювання.

Key words: opportunism, institution, agricultural sector, contract, business, government regulation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальність даної теми досліджень обумовлена численними фактами про суперечливість соціально-економічних наслідків ринкових реформ у вітчизняному сільському господарстві, що було здійснено з початку 90-х рр.

XX ст. Так, з одного боку, в останні роки галузь характеризує прискорена капіталізація та інтенсифікація великого аграрного бізнесу із значними перспективи адаптації до світового ринку, з іншого — накопичення і загострення соціальних проблем в аграрному соціумі, як-

раво виражені галузеві диспропорції, інші несприятливі тенденції. При цьому у суспільстві переважає негативне оцінювання ролі існуючої регулятивної політики на фоні констатації виключно високого потенціалу галузі та, водночас, низького ступеня його реалізації. Все це дозволяє віднести питання опису дисфункцій розвитку галузі до одного з найважливіших у науково-теоретичному і прикладно-му контексті.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Галузеві кризові тенденції та проблеми достатньо широко вивчаються вітчизняними вченими-економістами. Так, достатньо детальний опис зазначеного наведено у працях М. Дем'яненка, І. Лукінова, М. Маліка, О. Онищенка, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Юрчишина, та ін., на основі досліджень яких формувалася концепція аграрних реформ. Інституційне аналізування суті існуючих проблем було зокрема здійснено в Україні такими вченими, як О. Мороз, О. Прутська, О. Шпикуляк, В. Мамчур, М. Дубініна, Т. Усюк та ін. Акценти таких дискусій, наведені факти та власне наше бачення переконують, що і ідеологія реформування, і її практична реалізація потребують науково обґрунтованого корегування.

Якщо розглядати вітчизняний досвід таких досліджень більш детально, то хотіли б загострити увагу на відсутності серйозного наукового вкладу у вирішення самої актуальної проблеми України — підвищення ефективності ринкового реформування як у загальному, так і галузевих, у т.ч. соціальних аспектах. Це є особливо важливим тому, що негативний досвід реформ можна пояснити перш за все або принаймні значною мірою впливом інституційних факторів — дане твердження широко представлено у роботах [1—3]. Все це потребує коректного тлумачення інституційної теорії.

При цьому в ряді робіт, на нашу думку, допускається досить вільне тлумачення ключових термінів даного концепту. Наприклад, у тому разі, коли до інституцій віднесено "установчі документи підприємств", "інструкції органів самоврядування" [4, с. 9], або ж "зелений туризм" та сертифікаційне управління якістю [5, с. 11], кількість елеваторів і овочесховищ [6, с. 10] чи законодавчих та нормативних документів [5, с. 17].

У даному разі мова йде не просто про підміну понять, але й унеможливлення використати потенціал теорії інституціоналізму при модернізаціях регулятивної системи.

Разом із тим, галузеві дослідження у зазначеному ракурсі фактично не розглядають фактор опортунізму, опортуністичної діяльності та відповідних моделей поведінки як стратегієутворюючих чи, більше того, детермінантних факторів формування особливостей ринкового середовища в аграрному секторі України і традиційної регулятивної політики. До поодиноких робіт у даному напрямку можна віднести публікацію [7], де зроблено спробу визначити дану категорію та здійснити опис моделі відповідної діяльності.

Уточнення категорії представляється важливим з огляду на досить різне її тлумачення у літературі. Так, у "Словнику ідеологічної боротьби", виданому у часи СРСР, зазначалося, що опортунізм — це "...теорія і практика пристосування і підпорядкування інтересів трудящих інтересам буржуазії, що ведуть до розколу робочого класу, до відмови від кінцевої мети робочого руху" (кін. цит.) [8]; вважаємо, що дане трактування не надає потрібного висвітлення і взагалі не може бути використаним в економічних дослідженнях. В інших роботах, наприклад [9], під терміном опортунізм (франц. *opportunism* — пристосовництво від лат. *opportunus* — зручний, вигідний, слушний) запропоновано розуміти поведінку, метою якої є отримання вигоди нечесним шляхом; в даному разі особливо хотіли б підкреслити аспект наявності окремого типу поведінки, під яким саме і розуміється опортунізм як економічне явище. Б. Корнейчук у подібному контексті опортунізм трактує як поведінку, що "...націлена на переслідування власного інтересу і не обмежена міркуваннями моралі, тобто з використанням обману, хитрості і підступності" [10, с. 245]. Аналогічної точки зору дотримуються П. Мілгром і Дж. Робертс, які вважають, що опортуністична поведінка — це "...егоїстична поведінка, що не стримується міркуваннями морального порядку" [11, с. 379]. В. Тамбовцев вважає [12], що під опортунізмом слід розуміти використання чужих ресурсів у своїх приватних цілях. Таким чином, опортунізм асоціюється всіма дослідниками як негативний соціально тип поведінки, проте який характеризується широким спектром характеристик — від морально-етичного до безпосередньо кримінального, і таке широке тлумачення об'єктивно призводить знову ж таки до підміни понять.

Загалом же і у світі, і в Україні теоретичне та практичне вирішення проблеми опортуністичної діяльності в аграрному секторі як конкретного соціально-економічного явища залишаються мало вивченими.

МЕТА І МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою даного дослідження є розробка теоретичних та методичних підходів до опису змісту та прояву опортуністичної діяльності в аграрному секторі економіки. В якості мало залучених до останнього часу спеціальних методів дослідження було використано метод аналізування економічних процесів через інструментарій теорій контрактів і агентських відносин.

Загалом гіпотеза досліджень будувалася на припущенні про наявність неврахованих факторів реформ, які не можуть бути адекватно описані в термінах традиційних економічних підходів. В даному разі має право на життя, як вважаємо, досі мало залучений термін "приховані економічні процеси", до яких повинен бути віднесений і тип опортуністичної поведінки як безпосередній інституційний фактор. Методологія досліджень — відповідно — передбачала, що такі фактори мають взаємозалежний інституційно-ринковий зміст, де саме поєднання цих критеріїв визначає як суть проблеми, так і її вивчення. Теоретичне підґрунття аналізу охоплювало насамперед сукупність аналогів і гібридів теорії інституціоналізму, класичної і неокласичної політекономії, а також теорій державного регулювання.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виходячи з вищенаведених визначень, на нашу думку, представляється найбільш обґрунтованим під категорією "опортунізм" розуміти особливий тип економічної поведінки, який має логічні негативні соціально-економічні наслідки. Хотіли б особливо підкреслити, що віднесення такого типу поведінки до опортуністичних базується на дуалізмі соціальних оцінок "очікування певної поведінки — реальної поведінки". Відповідно ступінь опортунізму визначається відмінностями між очікуваною поведінкою і реальною: чим більшими є відмінності, тим сильнішим є опортунізм.

Приклади зазначеного можуть охоплювати будь-які рівні суспільних ієрархій — від сімейних до національних і глобальних: очікування певного типу поведінки та констатація невідповідності до такої може мати фіксацію як по відношенню до члена сім'ї, так і суб'єктів транснаціонального рівня. При цьому характеристики очікуваної поведінки умовно фіксуються на певному суспільному, ментальному рівнях. Так, якщо суспільство або якась його частина не сприймає цінності капіталізму, то це має безпосередній вплив на картину очікувань від його впровадження. Якщо розглядати

безпосередньо приклад аграрних реформ в Україні, то ідентифікація опортунізму може здійснюватися за різницею між очікуванням щодо поведінки бізнесу з боку селян та реальними наслідками його діяльності, які породжують спектр сьогодні існуючих проблем. У більш широкому контексті весь процес побудови ринкової економіки може бути оціненим за наявним дисбалансом між очікуваннями суспільства на початку 90-х рр. XX ст. та реальними наслідками в даний час.

Хотіли б особливо підкреслити, що ми тяжіємо до точки зору про необхідність розмежування понять "опортуністична" та "протиправна" поведінки. Опортунізм — і це є принциповим — безпосередньо не порушує існуючого законодавства. Тобто проблема полягає не у правовому, а морально-етичному полі; з останнім асоціюємо водночас функціональність факторів інституційного впливу, тобто неекономічних факторів, вплив яких має прямі економічні наслідки, вартість, ціну, конкретні втрати чи вигоди суспільного виміру.

Сама загальна аналітична модель опису універсального економічного опортунізму передбачає особливий тип контрактних відносин, в результаті реалізації яких одна сторона (або сторони), в межах закону, шляхом використання мінімальних зусиль на фоні наявного ефекту асиметрії інформації порушує інтереси іншої сторони (або сторін). Таким чином, зазначений контракт у формальній чи неформальній формах передбачає дисбаланс інтересів на користь однієї сторони, що супроводжується істотним і негативним у суспільному вимірі соціально-економічним ефектом. У реальності такий дисбаланс полягає найчастіше у перерозподілі створюваної вартості на користь якоїсь однієї групи агентів за рахунок інших, але при цьому суспільство загалом втрачає набагато більше, аніж виграш хоча б однієї сторони. Таким чином, в основі універсальної економічної опортуністичної діяльності першочерговим є принцип порушення балансу інтересів різних груп агентів та створення конфлікту між ними. Останній має певне поле інтересів, їхній зміст, стан конфліктності, параметри конфліктності і т. ін.

Стосовно предмету даного дослідження, негативні соціально-економічні ефекти опортуністичної діяльності, які реально мають місце в сільському господарстві України, проявляються у наступному: 1) руйнації інфраструктури сіл; 2) деформації ринку праці на селі; 3) різкому відставанні рівня якості життя на селі; 4) обмеження продуктивності галузі; 5) руй-

Таблиця 1. Визначення основних груп агентів та опортунізму в аграрному соціумі

Основні групи агентів		Рівень економічної влади	Суспільні очікування (детермінанта ідеальної поведінки)	Детермінанта реальної поведінки	Сутність і причини опортунізму
Держава	Уряд та його регіональні уповноважені	Високий	Здійснення ефективної регулятивної суспільно схваленої політики	Здійснення макро-регуляторної політики за рахунок інтересів селян і сільських громад	Лобіювання інтересів великого бізнесу і неефективний менеджмент
	Місцеве самоврядування	Низький	Ефективний захист інтересів громад	Відсутність чіткої можливості та ініціатив до здійснення очікуваних функцій	Обмежені правові можливості і неефективний менеджмент
Бізнес	Великий	Високий	Створення повноцінної робочих місць, здійснення економічних та соціальних функцій відповідно до майнового статусу	Максимізація прибутковості за мінімізації соціальних функцій	Можливість реалізувати економічну владу без санкцій і бар'єрів
	Середній	Середній		Тяжіння до ренто-орієнтованого типу поведінки	Відсутність належних соціально-економічних умов та психологічний фактор
	Малий	Низький			
Аграрний соціум	Заможні прошарки	Низький	Здійснення додаткових соціально-економічних дій, обумовлених підвищенням матеріальним статусом, активна економічна роль	Тяжіння до ренто-орієнтованого типу поведінки	Психологічний фактор
	Середній клас	Низький			
	Бідні верстви	Низький	Зміна способу життя на економічно активний і суспільно схвалений	Пасивна, асоціальна поведінка рентного типу	
Громадські, конфесійні, політичні організації	Відсутня чітка диференціація	Низький	Здійснення суспільно схвалених соціальних функцій, економічно не детермінованих урядовими і бізнесовими інститутами	Тяжіння до політизації громадської діяльності за рентним типом поведінки	Відсутність належних інституційних традицій

Джерело: авторські дослідження.

нуванні морально-етичних основ аграрного соціуму загалом. Таким чином ефекти опортунізму насамперед реалізується у матриці критеріїв між ринковою і соціальною результативністю.

Дана позиція може бути проілюстрована наступними аргументами. Так, як показали результати проведеного дослідження, принципова структуризація груп агентів, що є реципієнтами до аграрного сектору, може розглядатися в контексті поля конфліктності інтересів, очікувань з боку суспільства та інших груп агентів. Це дозволяє визначити симптоми, принципи опортуністичної діяльності кожної групи агентів, а також, відповідно, ідеальну модель поведінки та принципову схему переходу від опортуністичної до бажаної моделі. Так, вважаємо, що ключовими агентами є держава (з диференціацією як окремого агента місцевого самоврядування), структурованого за розмірами бізнесу, соціально стратифікованого селянства та неурядових організацій (табл. 1). Якщо останні перебувають лише у стадії інституціонального формування, то позиції і соціально-економічні характеристики всіх інших є достатньо зрозумілими на даний час.

Звертаємо увагу на важливий змістовний ролі фактору рівня економічної влади окремих груп агентів. Так, для аграрного соціуму неприйнятною залишається ситуація низького

рівня такої влади основних за чисельність груп агентів, що представляють українське селянство. Це обумовлює по суті найбільш типову і загальну за функціональним впливом модель опортунізму, яка полягає у можливості проводити політику максимізації прибутковості великого бізнесу за мінімізації здійснення ним соціальних функцій за умов сприятливого типу недосконалої конкуренції та регулятивної політики.

З іншого боку, хотіли б підкреслити, що негативну модель економічного домінування великого бізнесу не є єдиною причиною існуючої ситуації. Окрім традиційно деструктивної в цілому, як вважаємо, національної аграрної регулятивної політики галузі, не менш важливим стало поширення рентоорієнтованого типу поведінки — щодо економічної активності та загалом способу життя — практично всіх груп селян. У нашому розумінні рента представляє собою актив, який не потребує спеціальних зусиль для забезпечення отримання дивідендів від його використання/володіння. До класичних прикладів ренти при описі моделі опортунізму в аграрному соціумі України можна віднести найбільш поширену серед селян схему передачі земельних паїв у користування великому і середньому бізнесу. Ситуація, коли селяни отримують фіксований дохід (хоч і відносно незначний) від такої передачі земельних паїв, а не шукають альтернатив використовувати

Таблиця 2. Усереднені показники репрезентативної сільської громади

Показники	Реальний стан	Ідеальний (потенційно можливий за сприятливих умов) стан
1. Чисельність населення, осіб	560	X
2. Частка населення непенсійного віку, %	близько 60,0	85,0
3. Рівень зафіксованого безробіття, %	близько 25,0	5,0
4. Кількість фермерів на 1000 жителів	близько 1,0	2,5
5. Кількість офіційно зафіксованих приватних підприємств на 1000 жителів	близько 1,4	до 30,0
6. Кількість бюджетних робочих місць, % до загальної чисельності	3,5	4,0
7. Кількість робочих місць, створених в результаті діяльності агрохолдингів і середніх за розміром с.-г. підприємств, % до загальної чисельності	5,0	5,0
8. Кількість робочих місць, створених в результаті діяльності малого бізнесу, % до загальної чисельності	17,0	45,0

Джерело: авторські розрахунки за даними статистичного щорічника по Вінницькій області.

їх самотужки можливо більш прибутково, є яскравим прикладом опортунізму. Як свідчить практика, пересічна родина у сільському населеному пункті Центральної України, маючи декілька земельних паїв, наближається або й перевищує за землезабезпеченістю показники середньої ферми Західної Європи (близько 20 га). Причини зазначеного традиційно зводяться у науковій літературі до наявності несприятливих законодавчих та соціально-економічних умов ведення малого бізнесу на селі. Однак ступінь лібералізації економічних відносин в Україні набагато, як вважаємо, перевищує аналоги у великій кількості інших країн (наприклад, КНР), де рентоорієнтована поведінка є скоріше виключенням. Ця сфера питань безпосередньо належить до факторів інституційної природи (в табл. 1 наведено назву "психологічні фактори"). Ця акцентуація означає, що селянство не слід розглядати як групу агентів, що — умовно кажучи — є об'єктом експлуатації і соціально-економічної сегрегації. В реальності претензії до типу поведінки українського селянства є не меншими аніж до психології і поведінки бізнесу чи держави. Відповідно інституційні зміни вимагатимуть і можуть бути реалізовані за взаємоузгодженого процесу зміни поведінки всіх груп агентів.

Слід особливо підкреслити, що формалізація опортуністичних відносин (так само як і інших) передбачає належність до певного типу контрактних відносин. Так само і переходу від опортуністичної до ідеальної або більш конструктивної моделі економічних відносин передуватиме зміна сутності контрактів між основними групами агентів.

Емпіричне відображення економічної ціни опортунізму може бути ілюстрованим на прикладі цифр, наведених у таблиці 2.

У даному разі представлено усереднення певної групи показників репрезентативного села Вінницької області на даний час. Наше ба-

чення ґрунтується на припущенні про те, що реальний розвиток українського села буде визначатися передусім за рахунок малого бізнесу. Таке бачення обумовлене останніми тенденціями на прикладі сіл Жмеринського і Вінницького районів Вінницької області за 2007—2014 рр., які яскраво продемонстрували відсутність істотного впливу діяльності агрохолдингів чи державних програм на стан сільських громад. Слід зауважити, що прогнозовані показники новостворених робочих місць стосуються постійних; в реальності до цього слід додати у 2—3 рази більшу кількість сезонних робочих місць. Особливо слід зазначити, що аналізування тренду розвитку ситуації за останні десятиліття дозволяє стверджувати, що перспективи розвитку сільських громад обумовлені насамперед ступенем активізації широко диверсифікованого малого бізнесу та капіталізації на основі фінансових потоків, що формуються саме в місцевих економіках. Використання цієї обставини у процесі корегування регулятивної політики представляється ключовим.

ВИСНОВКИ

Особливий характер ринкового реформування аграрного сектора України обумовлений унікальним співвідношенням впливу як економічних, так і неекономічних факторів. Пояснення та ідентифікація таких факторів полягає у методологічному полі інституційної теорії. Загальна наша позиція передбачає, що принциповим дисфункцією ринкових реформ стало формування як масового явища опортуністичної моделі поведінки з боку практично всіх агентів аграрної сфери. Запропоновано концептуальне визначення даного поняття у системі координат оцінювання різниці між очікуванням певної поведінки та її реальністю. Ефект такої діяльності має конкретний економічний вираз і потребує належного наукового обґрунтування.

Перспективи подальших досліджень полягають у визначенні методичних основ аналізування опортунізму та створенні переконливої моделі інституційних змін, яка б мала належну прикладну інтерпретацію.

Література:

1. Мороз О.О. Інституціональна система аграрної економіки України: монографія / О.О. Мороз. — Вінниця: УНІВЕРСУМ — Вінниця, 2006. — 438 с.
2. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку: монографія / О.Г. Шпикуляк. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 480 с.
3. Дубініна М.В. Інституціонально-структурні зміни в аграрному секторі економіки України: управлінський аспект: монографія / М.В. Дубініна. — Миколаїв, 2013. — 352 с.
4. Усюк Т.В. Інституційні засади розвитку сільського підприємництва: автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.03 / Т.В. Усюк; Житомир. агрокол. у-т. — Житомир, 2014 — 21 с.
5. Дубініна М.В. Управління інституційно-структурною трансформацією аграрного сектору економіки України: автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.03 / М.В. Дубініна; Микол. нац. агр. у-т. — Миколаїв, 2013. — 41 с.
6. Мамчур В.А. Формування і розвиток інституцій аграрного ринку: автореф. дис... к-та екон. наук: 08.00.03 / В.А. Мамчур; ННЦ "Інститут аграрної економіки" НААНУ. — Київ, 2014 — 21 с.
7. Мороз О.В. Опортуністична діяльність в аграрному секторі України як конфліктоутворюючий фактор [Електронний ресурс] / О.В. Мороз, В.М. Семцов, Г.С. Кукель // Ефективна економіка. — 2014. — № 10. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>
8. Современная идеологическая борьба: Словарь / Под общ. ред. Н. В. Шишлина; сост. С. И. Беглов. — М.: Политиздат, 1988. — 431 с.
9. Словник іншомовних слів / За ред. члена-кореспондента АН УРСР О.С. Мельничука. — К.: Головна редакція "Українська радянська енциклопедія", 1977. — 776 с.
10. Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б.В. Корнейчук. — М.: Гардарики, 2007. — 255 с.
11. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Милгром П., Робертс Дж.; Пер. с англ. под редакцией И.И. Елисеевой, В.А. Тамбовцева. — Спб.: Экономическая школа, 2001. — Т. 2. — 422 с.
12. Тамбовцев В.А. Теории государственного регулирования экономики: учеб. пособие / В.А. Тамбовцев. — М.: Инфра-М, 2009. — 158 с.

— (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова).

References:

1. Moroz, O.O. (2006), Instytutstionalna sistema ahrarnoi ekonomiky Ukrainy [Institutional System of Agricultural Economics Ukraine], Universum, Vinnytsia, Ukraine.
 2. Shpykuliak, O.H. (2009), Instytutstii ahrarnoho rynku [Agricultural Market Institutions], IAE, Kyiv, Ukraine.
 3. Dubinina, M.V. (2013), Instytutstionalno-strukturni zminy v ahrarnomu sektori ekonomiky Ukrainy: upravlins'kyj aspekt [Institutional and structural changes in the agricultural sector of Ukraine: administrative aspect], Mykolaiv, Ukraine.
 4. Usiuk, T.V. (2009), "Institutional Framework of Rural Entrepreneurship", Ph.D. Thesis, Economy, Zhytomyr. ahrokol. u-t., Zhytomyr, Ukraine.
 5. Dubinina, M.V. (2013), "Office of Institutional and structural transformation of the agricultural sector of Ukraine", Ph.D. Thesis, Economy, Mykol. nats. ahr. u-t., Mykolaiv, Ukraine.
 6. Mamchur, V.A. (2014), "The formation and development of agricultural market institutions", Ph.D. Thesis, Economy, Instytut ahrarnoi ekonomiky, Kyiv, Ukraine.
 7. Moroz, O.V. Semstov, V.M. and Kukel, H.S. (2014), "The opportunist activity in the agricultural sector of Ukraine as a conflict-creating factor", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 10, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua> (Accessed 3 Nov 2014).
 8. Shyshlyn, N. V. (1988), Sovremennaya ydeolohycheskaia borba: Slovar [Modern ideological struggle: Dictionary], Polytyzdat, Moscow, Russia.
 9. Melnychuk, O. S. (1977), Slovnyk inshomovnykh sliv [The dictionary of foreign words], Ukrain'ska radians'ka entsyklopediia, Kyiv, Ukraine.
 10. Kornejchuk, B.V. (2007), Institutsional'naya ehkonomika: uchebnoe posobie dlya vuzov [Institutional Economy: Study certainly appreciate for Colleges], Gardariki, Moscow, Russia.
 11. Milgrom, P. (2001), Ekonomika, organizatsiya i menedzhment [Economy, Organization and Management], Spb.: Ekonomicheskaya shkola, Moscow, Russia.
 12. Tambovtsev, V. L. (2009), Teorii gosudarstvennogo regulirovaniya ehkonomiki: ucheb. posobie [Government regulation theory: a tutorial], Infra-M, Moscow, Russia.
- Стаття надійшла до редакції 20.04.2015 р.

УДК 338.24:330.341.1

М. О. Боярська,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

М. Boiarska,
PhD in Economics, Management and Business Department, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

IMPROVING THE TECHNOLOGY OF MANAGERIAL DECISION MAKING IN AN INDUSTRIAL PLANT

У статті розглянуто технологію розробки, прийняття й реалізації управлінських рішень на промисловому підприємстві. Сформульовано пропозиції щодо вдосконалення управлінських завдань в рамках менеджменту. Запропоновано анкетування керівних посад на підприємстві задля підвищення кваліфікації персоналу, формування й навчання резерву керівних кадрів і здійснення контролю за професійно-психологічною адаптацією знову прийнятого персоналу.

Також запропоновано впровадити процесний підхід, за допомогою діаграм Ісікави й Парето, для подальшого економічного аналізу підприємства, для виявлення причини зниження ефективності роботи необхідно використовувати методи статистичного контролю. Розроблено модель процесу управління зі збалансованою системою управління, яка дозволить здійснювати перехід від хаотичного управління до збалансованої системи груповою поведінкою, сприяти створенню сприятливого клімату в колективі, формуванню спрацьованості й ефективності прийняття управлінських рішень менеджерами як вищої, так і середньої ланки, у тому числі за рахунок наявності зворотного зв'язка.

The article describes the technology development, adoption and implementation of managerial decisions in an industrial plant. Suggestions for improving management of tasks within the management. The proposed survey of senior positions at the company for staff development, the formation and training of reserve management and monitoring of professional-psychological adaptation of newly hired staff.

The article also proposed to implement a process approach, by using Ishikawa diagrams and Pareto, for further economic analysis of the enterprise, to identify reasons for the decrease in efficiency is necessary to use methods of statistical control. The model of process management with a balanced management system that will allow to make the transition from chaotic to control a balanced system of group behaviour, to help create a favorable climate in the team, the formation of the harmony and efficiency of management decision-making by managers and middle managers, including due to the presence of feedback.

Ключові слова: управління, управлінське рішення, промислове підприємство, процесний підхід, персонал.

Key words: management, management decision, industrial plant, process approach, staff.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Прийняття рішень є найважливішою функцією управління, успішне здійснення якої забезпечує досягнення промисловим підприємством його цілей. Через невміння якісно і раціонально здійснювати цей процес, через відсутність на підприємствах механізму його здійс-

нення, якісної технології, страждає більшість промислових підприємств України, державних установ та органів влади.

Необхідно відмітити, що успіх промислового підприємства багато в чому залежить від цього, а тим більше в Україні, де більшість підприємств проходять перші етапи свого розвит-

ку тому дуже важливо, яку технологію прийняття управлінського рішення вони опрацюють. Саме тому, що процес прийняття управлінських рішень є невід'ємною частиною управлінського циклу у функціонуванні будь-якого промислового підприємства, запропонована тема статті є актуальною.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розробкою проблеми технології прийняття управлінських рішень займалися Большаков А.С., Михайлов В.И., Єгоричев Д.Н., Лукичева Л.И., Євдокименко В.К., Шегда А.В., О'Шоннесі Дж., Пітерс Дж., Уотерман А. та багато інших вітчизняних та закордонних вчених. Однак певні аспекти були недостатньо вивчені. Більш детального вивчення вимагає проблема комплексного використання методів пізнання, урахування новітніх досягнень в сфері економіки та науково-технічного прогресу.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження та аналіз технології підготовки та прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах та шляхи її вдосконалення.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні основні задачі:

- розробити анкету для експертної оцінки ефективності діяльності керівника промислового підприємства;
- провести аналіз технології прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах;
- розробити процес управління груповою поведінкою;

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Технологія розробки, прийняття й реалізації рішень і процедур, здійснення логічних, аналітичних, інформаційно-пошукових, обчислювальних та інших операцій має передбачати їх чітку послідовність. У процесі розробки управлінських процедур, встановлюється порядок здійснення окремих операцій, пов'язаних зі збиранням, рухом, зберіганням, обробкою, аналізом інформації, забезпеченням нею структурних підрозділів і окремих робочих місць, а також визначаються інші дії, зумовлені потребою розв'язання господарських завдань.

Опираючись на результати аналізу технології прийняття управлінських рішень на підприємствах Харківського регіону, можна сформулювати наступні пропозиції по вдосконален-

ню управлінських завдань в рамках менеджменту.

Необхідно відмітити, що у сучасному економічному середовищі дуже важливо звертати увагу на те, хто саме приймає управлінські рішення на підприємстві. Однак авторитарний стиль управління має деякі обмеження в цій області.

Тому необхідно постійно звертати особливу увагу на професійну підготовку персоналу і ділові якості фахівців, що буде запорукою успішних економічних результатів. Необхідно також на підприємстві навчати як продавців, так і менеджерів середньої ланки навичкам ведення ділових переговорів з покупцями та поставальниками та управлінню конфліктними ситуаціями всередині підприємства [1].

У сучасних умовах для ефективного функціонування підприємства потрібен персонал особливого типу, орієнтований на максимальні досягнення в праці, ініціативний і заповзятливий, що бере на себе відповідальність не тільки за свою долю, але і за долю загальної справи, який знає свої права і обов'язки, розраховує передовсім на власні сили. Саме такий працівник прагне до підвищення своєї кваліфікації, оскільки пов'язує з нею свої можливості в праці.

Крім того, необхідно проводити роботу з підвищення кваліфікації персоналу, формування й навчання резерву керівних кадрів і здійснення контролю за професійно-психологічною адаптацією знову прийнятого персоналу. Пропонуємо для цього впровадити анкетування керівних посад на підприємстві, наведене в таблиці 1. Запропонована анкета містить 30 факторів, оцінюваних по сьомибальній шкалі.

У зв'язку з тим, що на багатьох підприємствах ще не впроваджена єдина мережна комп'ютеризація, необхідно об'єднати локальні мережі, зробивши їх доступними для діяльності менеджерів середньої ланки, які одержать доступ до необхідних даних, що полегшить їхню діяльність і заощадить робочий час. Завдяки цьому фахівці одержать доступ до інформації про збут і кількість продукції, фінансові результати підприємства, що допоможе оцінити ефективність ухвалених рішень [2].

Особливо важливо застосувати груповий підхід, який використовується при високій невизначеності в роботі й потребує від учасників великого ступеня співробітництва та взаємодії при прийнятті управлінських рішень на промисловому підприємстві та їхньому контролю.

Таблиця 1. Анкета для експертної оцінки ефективності діяльності керівника промислового підприємства

Фактори	Бали	Фактори
Наявність стратегічного мислення		Відсутність стратегічного мислення
Наявність управлінських здатностей		Недолік управлінських здатностей
Чітке розуміння й прийняття організаційних цілей		Недостатнє розуміння цілей організації
Високий рівень соціальної відповідальності за розв'язувані завдання		Низький рівень усвідомлення соціальної відповідальності за розв'язувані завдання
Уміння приймати управлінські рішення		Невміння приймати управлінські рішення
Наявність креативності як творчого імпульсу		Відсутність креативності як творчого імпульсу
Наявність самоконтролю		Відсутність самоконтролю
Уміння правильно організувати діяльність підлеглих		Невміння організувати діяльність підлеглих
Прагнення до інновацій		Відсутність прагнення до інновацій
Високий рівень професіоналізму		Недостатньо високий рівень професіоналізму
Прагнення до одержання нової інформації		Відсутність прагнення до одержання нової інформації
Застосування ефективних стратегій у рішенні управлінських завдань		Застосування недостатньо ефективних стратегій у рішенні управлінських завдань
Здатність йти на ризик		Нездатність йти на ризик
Прояв уваги до виконавців		Відсутність уваги до виконавців
Уміння позитивно мотивувати працівників		Невміння позитивно мотивувати працівників
Наявність навичок ділового спілкування		Відсутність навичок ділового спілкування
Уміння створити нормальний психологічний клімат у малих групах		Невміння створювати нормальний психологічний клімат у групах
Облік думок виконавців		Неуважність до думок виконавців
Вміння культурно поводитися		Невміння культурно поводитися
Вміння правильно здійснювати контроль за діями персоналу		Невміння правильно здійснювати контроль за діями персоналу
Уміння впливати на інших людей		Невміння впливати на інших людей
Наявність позитивних соціальних установок		Відсутність достатньої кількості позитивних соціальних установок
Правильне відношення до критики на свою адресу		Неправильне відношення до критики на свою адресу
Прагнення до особистісного росту		Відсутність прагнення займатися своїм особистісним ростом
Застосування ефективних стилів керівництва людьми		Застосування неефективних стилів керівництва людьми
Послідовність у досягненні цілей		Непослідовність у досягненні цілей
Гуманне відношення до працівників		Байдуже відношення до працівників
Наявність співпереживання		Відсутність співпереживання
Вміння управляти групою		Невміння управляти групою
Вміння мати авторитет і владу		Відсутність авторитету й невміння користуватися владою

Виділено наступні рівні ефективності управлінської діяльності:

30—48 балів — керівник не відповідає вимогам управлінської діяльності;

49—60 балів — керівник має мало підстав бути корисним даної організації;

61—90 балів — ефективність роботи керівника занадто мала;

91—120 балів — керівник недостатньо ефективний;

121—150 балів — ефективність керівника ще недостатня;

151—179 балів — є всі можливості підвищити свою ефективність;

180—210 балів — ефективний керівник.

Також на промислових підприємствах необхідно розробити заходи в рамках аналізу ефективності їхньої діяльності.

Так, пропонується впровадити процесний підхід, за допомогою діаграм Ісікави й Парето, для подальшого економічного аналізу підприємства, для виявлення причини зниження ефективності роботи необхідно використовувати методи статистичного контролю [2].

З метою підвищення ефективності управління на промислових підприємствах, розроблена модель процесу управління зі збалансованою системою управління, що дозволить здійснювати перехід від хаотичного управління до збалансованої системи груповою поведінкою, сприяти створенню сприятливого клімату в колективі, формуванню спрацьованості й ефективності прийняття управлінських рішень менеджерами як вищої, так і середньої ланки, у тому числі за рахунок наявності зворотного зв'язка (рис. 1).

Метою використання моделі процесу управління груповою поведінкою є спільне управління на промисловому підприємстві. Відповідальним підрозділом за процес варто призначити кадрову службу підприємства. У моделі застосовуються 4 блоки: аналіз поточного стану, розробка досконалого рішення, реалізація управлінських рішень, моніторинг та оцінка, виконання яких здійснюється саме в цій послідовності, не порушуючи ознак домінування.

У випадку, якщо результати ухвалених рішень на виході останнього блоку не досягнуть

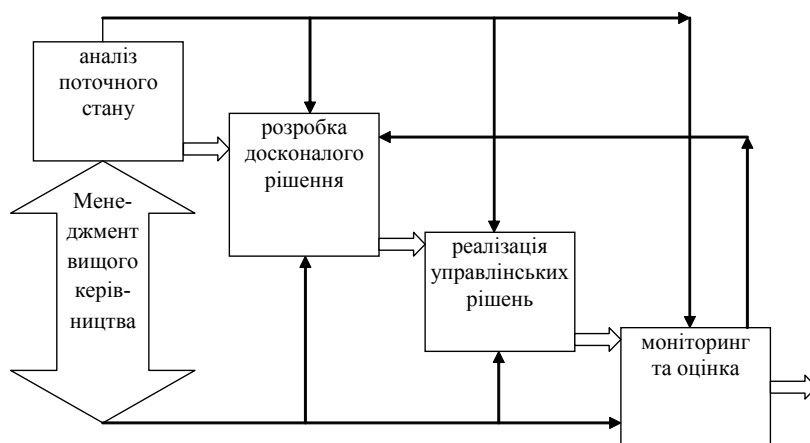


Рис. 1. Процес управління груповою поведінкою

Джерело: розроблено на підставі [3].

поставлених цілей, то за допомогою зворотного зв'язка по входу, що існує в даній моделі, інформація передається на другий блок, з урахуванням всіх досягнень і прорахунків. Наступним кроком — спостерігається розробка нової програми по спільному прийняттю рішень на підприємстві. Таким чином, в основі розробленої моделі лежить одна із ключових ознак — постійне поліпшення в області прийняття й реалізації управлінських рішень [4].

ВИСНОВКИ

Аналіз технології прийняття управлінських рішень на промислових підприємствах, дозволив сформулювати основні рекомендаційні висновки.

Необхідно відмітити, що між правильно ухваленим управлінським рішенням та його впровадженням у діяльність підприємства, з одного боку, і економічним результатом підприємства, з іншого, існують причинні відносини. Реалізація правильно ухваленого управлінського рішення впливає як на якість роботи підприємства, його економічні результати, так і на оцінку праці персоналу підприємства та їхній моральний стан. Задоволення персоналу, їхня мотивація, залучення до активної діяльності всередині підприємства, прямо впливають на якість роботи. У цьому випадку демократичний стиль, при його правильному застосуванні, підвищить ступінь задоволеності персоналу. Таким чином, більша задоволеність буде завжди вести до підвищення продуктивності праці. Адже демократичний керівник віддає перевагу таким механізмам впливу, які апелюють до потреб більше високого рівня: потреби в приналежності, більшій меті, автономії, самовираженні. Отже, необхідно впровадити на досліджуваному підприємстві демократичний стиль

управління, який дозволить залучати підлеглих до активної участі в прийнятті рішень і користуватися широкою волею у виконанні поставлених завдань.

Це буде сприяти прийняттю правильних управлінських рішень на промислових підприємствах, дозволить виявити інструментарій підвищення ефективності управління на підприємствах.

Література:

1. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент: теория и практика — СПб: "Питер", 2000. — 416 с.
2. Егорычев Д.Н., Лукичева Л. И. Управленческие решения. — М.: Омега-Л, 2008. — 383 с.
3. Евдокименко В.К. Бизнес-процессы, процессное управление и эффективность [Электронный ресурс] / В. Евдокименко. — Режим доступа до журналу: <http://www.altrc.ru>
4. Шегда А.В. Экономика предприятия: учебник / За ред. А.В. Шегда. — К.: Знання, 2006. — 614 с.

References:

1. Bol'shakov, A.S. and Mihajlov, V.I. (2000), *Sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika* [Modern management: theory and practice], Piter, SPb, Russia, pp. 416.
2. Egorychev, D.N. and Lukicheva, L.I. (2008), *Upravlencheskie resheniya* [Management decisions], Omega-L, Moscow, Russia, pp. 383.
3. Evdokimenko, V. K. (2004), "Business processes, process management and efficiency", available at <http://www.altrc.ru>. (Accessed 19 April 2015).
4. Shehda, A. V. (2006), *Ekonomika pidpriemstva* [Enterprise economy], Znannia, Kyiv, Ukraine, pp. 614.

Стаття надійшла до редакції 20.04.2015 р.

УДК 631.11:631.1.016

О. П. Русак,

к. е. н., доцент кафедри аналізу і статистики ім. І.В. Поповича,

Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир

КООРДИНАЦІЯ ЦІЛЕЙ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЇХ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

O. Rusak,

candidate of economic sciences, an associate professor of department

of analysis and statistics is the name of I.V. Popovycha, Zhytomyr national agroekological university, city Zhytomyr

COORDINATION AN AIMS OF AGRARIAN ENTERPRISES AS BASIS THEM STRATEGIC DEVELOPMENT

У статті розглядаються характерні ознаки реформацій аграрної економічної системи. Виявлено комплекс загроз стабільності розвитку аграрного підприємництва та досягнення їх довготермінової конкурентоспроможності. Проаналізовано індекси обсягів сільськогосподарського виробництва, які вказують на негативну тенденцію розвитку даної галузі. Досліджено європейський орієнтир на нові можливості відродження сільськогосподарства. Виявлено вагомий спектр основних цілей, які б об'єднували інтереси аграріїв в умовах невизначеності, з метою підтримки стратегічного їх розвитку. Запропоновано інноваційну парадигму управління якістю досягнення встановлених цілей, яка активізує зусилля високоєфективного ведення бізнесу.

The typical signs of reformations of the agrarian economic system are examined in the article. The range of threats for stable development of agrarian business as well as achieving a long-term competitiveness is found out. The indexes of agricultural production which specify on a negative progress in an industry trend are analyzed. European trend is examined for new possibilities of agriculture renaissance in Ukraine. It is found out the valid spectrum of primary purposes which would unify interests of agrarian businesses in the conditions of uncertainty, to support their strategic development. An innovative paradigm of quality management, which activates efforts for high-efficiency business, is offered to achieve definite aims.

Ключові слова: аграрні підприємства, ринок, економіка, ефективність, реформи, координація цілей, управління якістю, стратегічний розвиток.

Key words: agrarian enterprises, market, economy, efficiency, reforms, co-ordination of aims, quality management, strategic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Реформація аграрної економічної системи, що вже понад двадцятиріччя протікає в сільському господарстві, супроводжується неоднозначними тенденціями щодо ефективності господарської діяльності аграрних підприємств як в цілому по Україні, так і в окремих регіонах. Важливість посиленої уваги до їх стратегічного розвитку викликана європейським орієнтиром на нові можливості відродження сільського господарстващо в майбутньому може сприяти створенню додаткових порівняльних переваг на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. У цьому контексті важливим є науковий підхід до координації цілей ефективної діяльності аграрних підприємств як основи їх стратегічного розвитку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Комплекс теоретико-методологічних проблем та практичних основ стратегічного розвитку

аграрних підприємств ґрунтовно досліджено такими видатними науковцями, як Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяком, М.Й. Маліком, П.Т. Саблуком, М.М. Федоровим, В.А. Борисовою, А.О. Сітковською тощо [1—5]. Водночас нові вимоги євроінтеграційної політики нашої країни потребують удосконаленого механізму підвищення ефективності їх функціонування на основі координації цілей, які б забезпечили безперервність та безперебійність виконання вказаного процесу.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення основних цілей стратегічного розвитку аграрних підприємств та розробка інноваційної парадигми управління якістю їх досягнення. Об'єктом дослідження є процес координації цілей аграрних підприємств як основи їх стратегічного розвитку. Предметом дослідження стали закономірності й особливості формування аграрного підприємництва в умовах ринкової трансформації економіки.

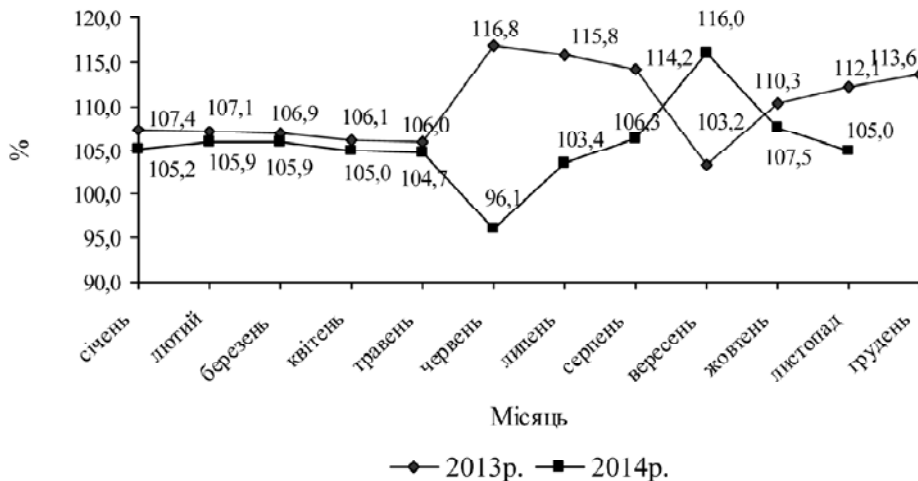


Рис. 1. Індекси обсягів сільськогосподарського виробництва

Джерело: www.ukrstat.gov.ua

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Глибокі структурні деформації в аграрно-му підприємницькому середовищі, що спостерігаються протягом останніх років, здебільшого сформували передумови нестабільного його розвитку, поглиблюючи та закріплюючи тим самим деформації у загальній структурі вітчизняної економіки. Значною перешкодою підвищення сільськогосподарського виробництва стало домінування цінових чинників, обумовлених девальвацією національної валюти. За таких умов сформувався цілий комплекс загроз стабільності розвитку аграрного підприємництва та досягнення їх довготермінової конкурентоспроможності. Як наслідок, динаміка обсягу сільськогосподарського виробництва висвітлює негативну тенденцію розвитку пріоритетної галузі (рис.1). Зокрема впродовж 2014 року, який був насичений подіями політичного характеру, у червні спостерігався різкий спад обсягів виробництва — більше 20%, дещо менший у грудні — 9%.

Замкнуте коло періодичного та низькоякісного зростання показників у окремих галузях сільського господарства забезпечує тимчасові економічні вигоди, однак не надає відповідних гарантій у стратегічній перспективі. Саме тому необхідно активізувати процес реалізації внутрішнього ресурсу розвитку аграрного підприємництва, що дозволить максимізувати ефективність зовнішнього. Крім цього, ефективність господарської діяльності аграрних підприємств, що функціонують в умовах

дестабілізаційної ринкової економіки, суттєво залежить від їх можливостей вільного доступу до ринків збуту, наявності прозорих механізмів формування цін, встановлення паритетних відносин з організаціями оптової та роздрібною торгівлі, а також підприємствами, які переробляють сільськогосподарську сировину [1, с. 131]. Регіональні вітчизняні аграрії, мають ряд проблем, пов'язаних із низьким рівнем розвитку інфраструктури, наяв-

ністю недостатньої кількості її складових, що свідчить про фрагментарність рішень щодо створення окремих інфраструктурних об'єктів та відсутність комплексних регіональних програм щодо стратегічного їх розвитку з відповідним організаційним та інвестиційним забезпеченням.

Для того, щоб подолати виклики між соціальними, ринковими та екологічними пріоритетами функціонування суб'єктів аграрної сфери необхідно першочергово вдосконалювати політику їх розвитку із чітким обґрунтуванням головного інструментарію виконання завдань. Крім того, політика розвитку аграрних підприємств має акумулювати та координувати вагомий спектр головних цілей, які б об'єднували їх інтереси в умовах невизначеності, з метою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та підтримки стратегічного розвитку (рис. 2).

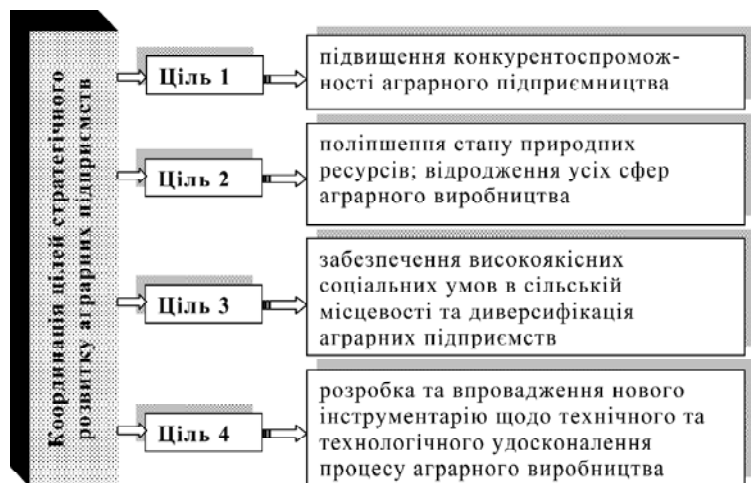


Рис. 2. Координація цілей стратегічного розвитку аграрних підприємств

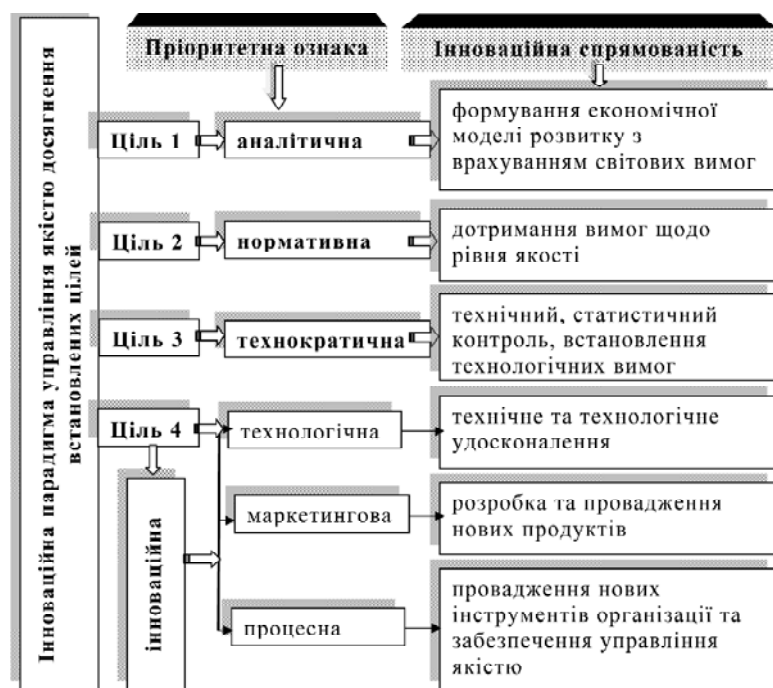


Рис. 3. Інноваційна парадигма управління якістю досягнення встановлених цілей

Джерело: розробка автора.

Оптимізація ринкових процесів та висока динамічність зовнішнього та внутрішнього середовища зумовлюють зміни в характеристиках конкурентоспроможності аграрних підприємств. В умовах, коли аграрна сфера зазнає дискримінації з боку переробної і торгової галузей, впливу високої наявності підвищених ризиків через невизначеність валютного ринку — підприємства з метою зміцнення позицій в жорсткій конкурентній боротьбі в повній мірі мають використовувати об'єктивні переваги, якими володіють. До таких слід віднести зручне географічне положення, сприятливі кліматичні умови та родючі чорноземи. Традиційно екстенсивний шлях розвитку виробництва без значних інвестицій повинен стати своєрідним орієнтиром на ефективний процес виробництва органічної продукції сільського господарства, яка б повною мірою забезпечувала внутрішній і зовнішній ринки багатьма її видами.

Як свідчить світова практика, ціна на екологічно чисту продукцію є вищою, ніж на продукти виготовлені за інтенсивними технологіями, що пов'язано з більшими виробничими витратами при органічному виробництві. На ринку збільшення ціни на товар веде до зменшення попиту на нього. Отже, аграрні підприємства не зацікавлені у вирощуванні органічної сільськогосподарської продукції. Розвиток виробництва останньої на ефективних засадах можливе за умови державної підтримки аграр-

них підприємств — виробників органічної продукції за допомогою: державного замовлення, надання субсидій і дотацій, пільговий режим кредитування та оподаткування, державне регулювання цін на продукцію, отриману в екологічно чистих умовах, соціальна реклама тощо. Так, для стимулювання товаровиробників при виробництві екологічно чистої продукції пропонується економічний механізм, який складається з трьох блоків [2, с. 9—10].

До першого блоку входять: пільгове оподаткування; пільгове кредитування; підвищення закупівельної ціни; централізовані капітальні вкладення; пільгові ціни на послуги і засоби виробництва; державне страхування. Пільги повинні надаватися підприємствам, що виготовляють конкурентоспроможну, екологічно чисту продукцію, реалізують природоохоронні, ресурсозберігаючі технології та надають еко-

логічні послуги. До другого блоку належать такі інструменти: зниження цін на екологічно забруднену продукцію; система штрафів; підвищення плати за землю, що не відповідає екологічним вимогам. До третього блоку входять: екологічні стандарти на сільськогосподарську продукцію; контроль продукції її екологічності; екологічний моніторинг; екологічна сертифікація. Останній блок сприяв би появі конкурентоспроможних вітчизняних торговельних марок сертифікованих продуктів харчування, їх успішному просуванню на внутрішньому і зовнішніх ринках [3].

Актуалізує процес підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств питання, пов'язане із вибором місця і ролі агропродовольчої сфери у світовій економічній системі. Умови сучасності вказують на те, що у сільському господарстві задіяно лише третину продуктивних сил природи і суспільства. Це може стати своєрідним фундаментом для створення можливості побудувати багаторівневу господарську модель, яка б обґрунтовувала перспективу включення країни у транснаціональні цикли відтворення, формування яких прискорюватиметься світовою глобалізацією та інтеграцією.

Однак така перспектива може стати довготривалою і практично недосягнутою, якщо негайно не будуть прийняті міри щодо знаходження балансу між веденням ефек-

тивної господарської діяльності і створенням високоякісних умов життя на селі, що сприятиме підвищенню рівня соціально-економічного розвитку сільських територій. Сучасна освіта, медичне страхування, налагодження інформаційної бази даних та комунікацій — невід'ємні складові сучасного лояльного ставлення до аграрної сфери як місця проживання та працевлаштування. Тривалий період спостерігається цілком зворотна тенденція, і це негативно відображається на кінцевих показниках діяльності підприємств та унеможливує їх диверсифікаційний розвиток. Крім того, все більш помітним стає відтік іноземних інвестицій із аграрної сфери, де присутній високий ступінь ризику, що в свою чергу гальмує розвиток технічної, технологічної та організаційної бази сільськогосподарського виробництва та в черговий раз породжує слабку спроможність до інновацій.

Досягнення усіх зазначених цілей повинно ґрунтуватися на пріоритетних ознаках з обов'язковою інноваційною спрямованістю (рис. 3).

Так, зокрема процес підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств повинен відбуватися у постійному взаємозв'язку із глибокими аналітичними дослідженнями з обов'язковим орієнтиром на побудову економічної моделі розвитку з врахуванням світових вимог. Фундаментальною основою процесу поліпшення стану природних ресурсів має стати удосконалена нормативно-законодавча база, яка б слугувала гарантом дотримання вимог щодо рівня якості тощо.

ВИСНОВКИ

ТА ПОДАЛЬШІ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перспективний розвиток аграрних підприємств потребує невідкладного приведення внутрішньогосподарських систем управління у відповідність з вимогами оточуючого ринкового середовища. Функціонування в умовах постійного ризику вимагає застосування новітніх технологій, володіння інструментами сучасного менеджменту та маркетингу, знання положень законодавчих та інших регуляторних документів, які динамічно змінюються тощо. Запропонована інноваційна парадигма управління якістю досягнення таких цілей активізує зусилля щодо високоефективного ведення бізнесу. Однак в майбутньому така модель потребуватиме удосконалення механізму її впровадження в контексті євроінтеграційних вимог.

Література:

1. Запша Г.М. Ефективність господарської діяльності аграрних підприємств в умовах трансформації відносин власності: регіональний аспект / Г.М. Запша // Інноваційна економіка: науково-вироб. журнал. — Випуск 11. — Тернопіль. — 2013. — С. 127—133.

2. Борисова В.А. Економічні проблеми виробництва та споживання екологічно чистої продукції / В. А. Борисова // Економіка АПК. — 2001. — № 10. — С. 8—11.

3. Сітковська А.О. Фактори зростання конкурентоспроможності підприємств в аграрному секторі економіки [Електронний ресурс] / А.О. Сітковська // Ефективна економіка. — 2012. — № 10. — Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua

4. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель Веселяк, М.Й. Малік [та ін.]; НААН, ННЦ "Ін-т аграр. економіки"; за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. — К.: ННЦ ІАЕ, 2012. — 180 с.

5. Лупенко Ю.О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.М. Федоров // Економіка АПК. — 2014. — № 7. — С. 26—38.

References:

1. Zapsha, G.M. (2013), "Efficiency of economic activity of agrarian enterprises in the conditions of transformation of relations of property: regional aspect", *Innovative economy*, vol. 49, pp. 127—133.

2. Borisova, V.A. (2001), "Economic problems of production and consumption ecologically of clean products", *Economy of AIC*, vol. 10, pp. 8—11.

3. Sitkovska, A.O. "Factors of growth of competitiveness of enterprises in the agrarian sector of economy", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 10, available at: www.economy.nauka.com.ua (Accessed 09, Oct 2012).

4. Lupenko, Y.O. Mesel' Veselyak, V.Y. and Malik, M.J. (2012), *Strategichni napryami rozvitku sil'skogo gospodarstva Ukraini na period do 2020 roku* [Strategic sending of development of agriculture of Ukraine to the period before 2020 year], The national scientific center "Institute of agrarian economy", Kyiv, Ukraine.

5. Lupenko, Y.O. Sabluk, P.T., Mesel' Veselyak, V.Y. (2014), "Results and problems of reformation the agriculture in Ukraine", *Economy of AIC*, vol. 7, pp. 26—38.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.

УДК 330.3

О. Б. Сливінська,

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України "Бережанський агротехнічний інститут"

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

O. Slyvinska,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Accounting and Audit, Separated Subdivision of National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine "Berezhany Agrotechnical Institute")

METHODICAL APPROACHES TO ANALYZING ECONOMIC EFFECTIVENESS OF INNOVATIVE AND INVESTING ACTIVITY IN PRODUCTION OF GRAIN

Досліджено особливості методичних підходів до аналізу економічної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності зерновиробництва, які сприятимуть обґрунтуванню найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм та проектів.

The peculiarities of the methodical approaches to analyzing the economic effectiveness of innovative and investing activity in the production of grain have been investigated, which can promote the substantiation of the most effective courses of innovative activities, innovative programs and projects.

Ключові слова: інноваційна продукція, інноваційно-інвестиційна діяльність, економічна ефективність зерновиробництва.

Key words: innovative products, innovative and investing activity, economic effectiveness in the production of grain.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Світовий ринок пропонує для вирішення українському суспільству системні рішення, які є необхідними для економічних проривів в інноваційній сфері. Характерними рисами сьогодення є динамічність економічного середовища, постійна зміна зовнішніх чинників, що визначають політику галузі (підприємства), зміна конкурентних цін на продукцію, коливання курсів валют, інфляційне знецінення засобів господарюючого суб'єкта, поява конкурентів, що надають продукцію ідентичну або таку, яка перевершує за якістю. Для підтримки конкурентоспроможності зерновиробництва і частини його ринку збуту, підприємствам постійно необхідно проводити реконструкцію виробничих потужностей, оновлювати наявну матеріально-технічну базу, нарощувати обсяги виробничих потужностей, освоювати нові види господарської діяльності. Зацікавленість дослідженням сучасних інноваційних процесів в економіці країни, визначається значенням технологічного розвитку як чинника конкурентоспроможності підприємств зокрема, і України в цілому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні проблеми регулювання інноваційної діяльності у вітчизняній науці висвітлюва-

ли такі вчені, як В. Александрова, М. Бабієнко, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Федулова та ін. Основні питання розвитку інвестування інновацій досліджували такі науковці, як Б. Губський, О. Витвицька, М. Кисіль, Т. Майорова, В. Федоренко та ін. Проте більшість праць вітчизняних фахівців орієнтовані на процеси формування інноваційної політики України, а не на практику управління інвестиціями в інноваційну діяльність.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — дослідити особливості методичних підходів до аналізу економічної ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності зерновиробництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Комплекс конкретних технічних, виробничих, організаційних, маркетингових, інформаційних технологій становить інноваційний процес, який і припускає їх розвиток, а конкуренція виступає потужною силою інноваційної діяльності. Інновацію необхідно розглядати в широкому значенні, враховуючи ідеологію рішень, освоєння ресурсу ідей в економічній, науковій та виробничих сферах, просування інноваційної ідеї у сфері прийняття державних рішень та організації практичної

реалізації. Діяльність в окремих напрямках інноваційної ідеї, управління інноваційними проектами на суспільно-державному рівні сприятиме позитивним системним і структурним перетворенням у суспільстві.

При оцінці інноваційної продукції може бути використана наступна система показників:

- рівень новизни (радикальний, комбінований, локальний);
- рівень цінності для науки (радикальний, комбінований, локальний);
- рівень цінності для виробництва (радикальний, комбінований, локальний);
- ступінь відповідності останнім вітчизняним досягненням (вище, на рівні, нижче);
- ступінь відповідності останнім закордонним досягненням (вище, на рівні, нижче);
- рівень попиту на інноваційну продукцію (високий, середній, відсутній);

Ефективність в стандартному виді характеризує ступінь відповідності затрачених зусиль кінцевому результату. Ефективність — це рівень його якості, основний критерій якого вимірюється на основі використання визначених показників [1; 5].

Для характеристики ефективності освоєння інновацій доцільно використовувати систему показників у відповідності з критеріями і видами ефективності: продуктової (технологічної), економічної, соціальної.

Для оцінки рівня інноваційної продукції (технологій) доцільно визначати: динаміку обсягів реалізації; рівень диференціації продукції; рівень конкурентоспроможності продукції; рівень сертифікованої (стандартизованої) продукції; частку продукції, що відповідає міжнародним стандартам якості; частку експортної продукції.

Методичні підходи до оцінки ефективності різних видів інновацій досить відрізняються. Часто можна зустріти ототожнення понять ефективність інновацій та ефективність інвестиційних проектів. При виборі джерел фінансування інновацій особливу увагу необхідно приділяти виду інновацій.

Оцінювати продуктову (технологічну) ефективність інноваційної діяльності можна за такими напрямками:

1. Оцінка економічної ефективності інновацій у виробництві (забезпечені конкурентоспроможності, прибутку і фінансової стабільності).
2. Оцінка ефективності інноваційної діяльності стосовно забезпечення неперервності інноваційного процесу й досягнення кінцевої мети одержання новинок (продукту, технологій), які відповідають вимогам ринку.
3. Оцінка ефективності інноваційного лагу (здатність одержувати необхідні результати за визначений його проміжок).

Ефективність розвитку зернової галузі так само як і загальна ефективність виробництва має різні виміри, кожен з яких має специфічні зміст, форму і вираження. Для оцінки роботи зернового господарства, окрім показників продуктивності праці, собівартості, рентабельності та ін., застосовується показник урожайності, що використовується для визначення ефективності використання землі, відображає результативність системи економічних та агротехнічних заходів і безпосередньо впливає на величину інших. Слід враховувати також не лише кількісні, але і якісні показники. При оцінці ефективності функціонування та територіальної організації зернового господарства у складі зернового виробництва.

Показник продуктової ефективності характеризує ступінь та успішність участі підприємств регіональної зернової галузі у територіальному поділі праці (формула 1—3):

— коефіцієнт локалізації галузі (K_a) —

$$K_a = \frac{q_p}{q_k} \quad (1),$$

де q_p — частка зернової галузі у загальному виробництві регіону;

q_k — частка цієї галузі у загальному виробництві країни.

— коефіцієнт товарності (K_m) —

$$K_m = \frac{B_g}{B_n} \quad (2),$$

де B_g — вартість продукції зернової галузі, що вивозиться з регіону;

B_n — загальна вартість продукції зернової галузі, яка виробляється в регіоні.

— індекс ефективності спеціалізації (C_e) —

$$C_e = \frac{E_p}{E_k} \quad (3),$$

де E_p — обсяг виробництва продукції зернової галузі на одиницю витрат у регіоні;

E_k — аналогічний показник по країні.

Для економічної ефективності можна використовувати мультиплікативну модель оцінки впливу витрат на освоєння інновацій на зміну витрат

на одиницю обсягу реалізованої продукції $\left(\frac{Z}{BP}\right)$ визначають за такими показниками:

Z_{in} , Z — витрати на освоєння нововведень і загальні витрати відповідно, грн.; BP_{in} , BP — виручка від реалізації інноваційної продукції й загальна виручка від реалізації продукції відповідно, грн.

Мультиплікативна модель має вид:

$$\frac{Z}{BP} = \frac{Z_{in}}{BP_{in}} \cdot \frac{Z}{Z_{in}} \cdot \frac{BP_{in}}{BP} \quad (4),$$

де $\frac{Z_{in}}{BP_{in}}$ — витрати на освоєння інновацій на одиницю обсягу реалізованої продукції;

$\frac{Z}{Z_{in}}$ — коефіцієнт співвідношення загальних витрат до витрат на освоєння інновацій;

$\frac{BP_{in}}{BP}$ — частка виручки від реалізації інноваційної продукції у загальній сумі виручки від реалізації продукції [5].

Існує безліч напрямів і об'єктів, які можуть бути привабливими для будь-якого інвестора. На інвестиційних ринках є різноманітні інвестиційні інструменти, яким властиві різні характеристики, прибутковість, різні види ризиків. Зазвичай вкладені кошти не завжди приносять очікувані результати.

Вкладені кошти мають властивість втрачати свою купівельну спроможність з часом. Завдання інвесторів та інвестиційних управлінців — вибрати найпривабливіші та найефективніші об'єкти інвестування, тобто вкладання будь-якого капіталу в будь-яку діяльність, у фінансові та інвестиційні інструменти повинні приносити максимальний прибуток і збереження вартості цього капіталу (рис. 1).

Сучасній економічній теорії та практиці відомо чимало методів оцінки інвестиційних проектів, які умовно можна поділити на дві групи: статичні та динамічні. Статичні методи важливі для малих і середніх підприємств, бо стосуються інвестиційних проектів, що здійснюються в межах одного року. Динамічні методи, як правило, застосовуються для оцінки інвестиційних проектів, термін реалізації яких більший за один рік. Наскільки неупереджено та різносторонньо проведена оцінка ефективності реальних інвестицій, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання. Базові принципи й методичні підходи щодо оцінки ефективності інвестицій в інновації [6].

Перший принцип — оцінка повернення інвестованого капіталу на основі показника "чистий грошовий потік", сформованого за рахунок суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційного проекту.

Другий принцип — обов'язкове приведення до дійсної вартості як інвестованого капіталу, так і суми чистого грошового потоку. Процес інвестування здійснюється у кілька етапів. Тому, за винятком першого етапу, всі наступні суми, що інвестуються, повинні приводитись до дійсної вартості

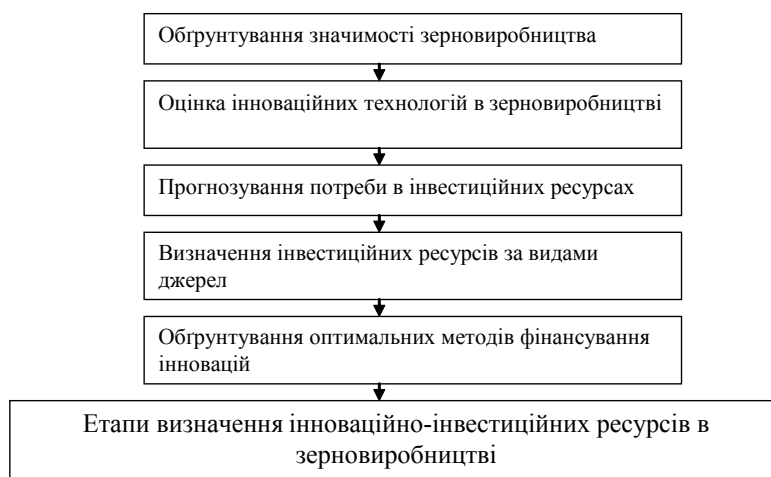


Рис. 1. Етапи визначення інноваційно-інвестиційних ресурсів в зерновиробництві

диференційовано з кожним етапом наступного інвестування. Сума чистого грошового потоку теж корегується.

Третій принцип — вибір диференційованої ставки відсотка (дисконтна ставка) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів. Обсяг доходу від інвестицій формується з обліком таких факторів: середньої реальної депозитної ставки; темпу інфляції (премії); премії за ризик; премії за низьку ліквідність та інших з урахуванням особливостей інвестиційних проектів. При порівнянні двох інноваційно-інвестиційних проектів з різними загальними періодами інвестування (ліквідністю інвестицій) більш висока ставка відсотка повинна братися за проектом з більшою тривалістю реалізації.

Четвертий принцип — варіація форм ставки відсотка, що використовується для дисконтування залежно від цілей оцінки. Можуть бути використані такі ставки відсотка: середня депозитна ставка, середня кредитна ставка, індивідуальна норма прибутковості інвестицій з урахуванням рівня інфляції (рівня ризику, рівня ліквідності інвестицій), норма прибутковості за іншими можливими видами інвестицій.

З урахуванням розглянутих принципів формуються методи оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проектів на основі показників прийнятих у закордонній практиці рекомендації ЮНІДО [4; 8].

Для оцінки інвестицій в акціонерний капітал найчастіше використовують два основних показника прибутковості проекту: "чиста приведена цінність" (ЧПЦ), що в перекладі на українську мову найчастіше використовують в світовій практиці показник NPV (Net Present Value), а також "внутрішня ставка доходу" (ВСД) — показник IRR

(Internal Rate of Return). Кредитори ж в першу чергу цікавляться "коефіцієнтом обслуговування боргу" (КОБ).

Показник "чиста приведена цінність" (ЧПЦ), який ще інколи називається "чиста потокова вартість", являє собою суму дисконтованих (приведених) фінансових підсумків (ФП) за усі роки проекту (ф-ла 5).

$$\text{ЧПЦ} = \sum_{t=0}^n \frac{(\text{ФП})_t}{(1+i)^t}, \quad \text{грош. один.} \quad (5),$$

де $(\text{ФП})_t$ — фінансовий підсумок (Cash Flow) у році t , грошових одиниць;

t — відповідний рік роботи проекту (0,1,2,3,...n);

n — строк функціонування проекту, років;

i — ставка дисконту, частка одиниці.

Фінансовий підсумок розраховується по формулі (6):

$$(\text{ФП})_t = B_t - C_t, \quad \text{валютних одиниць} \quad (6),$$

де B_t — загальні вигоди у рік t , валютних одиниць;

C_t — загальні витрати у рік t з урахуванням інвестицій, зроблених у цей рік, валютних одиниць.

Значення $t=0$ являє собою рік, який передуює першому року роботи проекту, і коли була зроблена первинна інвестиція.

ЧПЦ характеризує отримання інвестором прибутку від проекту з урахуванням дисконтування потоків готівки і його ризикованості. Теоретично, якщо ЧПЦ більше нуля, то у проект можна інвестувати, але реально інвестори будуть в ньому зацікавлені лише тоді, коли ЧПЦ буде мати велике позитивне значення.

Проте на розмір ЧПЦ дуже впливає ставка дисконту "і", що закладається в розрахунок. Чим більше ризиковий проект і чим вищий рівень інфляції, тим вищим повинно бути значення ставки дисконту. Спеціалісти Британського інвестиційного банку "Vega international capital" рекомендують при первісній оцінці проектів на Україні ставку дисконту вибирати в діапазоні 0,15—0,20 [8].

Іншим важливим показником оцінки прибутковості проекту є "внутрішня ставка доходу" (ВСД), який ще зветься "внутрішня норма окупності" і "внутрішня норма рентабельності". Це значення розраховується шляхом прирівнювання дисконтованих чистих вигод до нуля, тобто ВСД дорівнює такому "і", яке задовольняє умови:

$$0 = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} \quad (7).$$

Якщо для фінансової оцінки проекту використовувались стандартні комп'ютерні програми

електронних таблиць, значення ЧПЦ і ВСД можуть розраховуватись автоматично.

Визначивши цифрове значення ВСД, інвестор вирішує, чи досить воно високе, тобто чи достатньо прибуткова ця інвестиція з урахуванням припущених ризиків проекту. Якщо припущені ризики проекту невеликі, то досить імовірно, що інвестор буде згоден інвестувати навіть при відносно невисокому значенні ВСД. Та навпаки, якщо проект вбачається дуже ризикованим, інвестор може погодитися інвестувати в нього тільки тоді, коли значення ВСД досить високе.

Гриньов Ф.В. для визначення економічної ефективності інновацій рекомендує використовувати чотири показники: показник окупності, інтегральний ефект, індекс рентабельності, норма рентабельності [2].

Показник терміну окупності інвестицій в інноваційний проект (T_o):

$$T_o = \frac{I}{\Pi_{\text{ч}}} \quad (8),$$

де $\Pi_{\text{ч}}$ — чистий річний прибуток, одержаний у результаті функціонування об'єкта.

Інтегральний ефект — показник який визначається як різниця результатів діяльності та інноваційних витрат за розрахунковий період з врахуванням дисконтування результатів і витрат. Інтегральний ефект часто порівнюють з дисконтним доходом.

$$E_{\text{ін}} = \sum_{t=0}^{B_p} (R_t - B_t) a_t \quad (9),$$

де B_p — витрати розрахункового року; R_t — результат діяльності за t — й рік; B_t — інноваційні витрати за t — й рік; a_t — коефіцієнт дисконтування.

Індекс рентабельності характеризує дохід на одиницю витрат (грн./грн.).

$$K = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{(1+E_R)^t} \quad (10).$$

Метод розрахунку норми рентабельності інвестицій (IRE). Під нормою рентабельності інвестицій розуміють значення коефіцієнта дисконтування, при якому $NPV = 0$.

$$IRR = r, \quad \text{при якому } NPV = f(r) = 0. \quad (11).$$

Метод розрахунку коефіцієнта ефективності інвестицій. Для цього коефіцієнта характерні такі ознаки:

— по-перше, дохід характеризується показником чистого прибутку (ЧП), що прямує до доходу (PV): $\text{ЧП} \rightarrow \text{PV}$;

— по-друге, не припускає дисконтування доходу.

Після завершення фінансової оцінки інвестицій, яка розкриває його комерційні стимули і фінансові результати, очікувані інвестором і власником проекту, потрібно обґрунтувати економічну цінність проекту для господарства регіону і країни.

Для характеристики цінності зернового виробництва потрібно визначити вимір витрат і доходу у так званих "цінах ефективності", які у реальних розрахунках виступають у вигляді показників "альтернативна вартість" або "вартість при використанні" продукції чи послуг. Обидва показники частково знаходяться під впливом обмежень з боку ресурсів, а також державної економічної політики. Різниця між витратами і доходами (чистий приріст доходів) буде точним відображенням здатності проекту приносити дохід, тобто чистий внесок у реальний національний дохід.

Прибуток від впровадження інновацій розраховується методом прямого рахунку або методом різниць (різниця між сумою прибутку після і до впровадження інновацій).

Проведення комплексного аналізу інноваційної діяльності на основі зазначених методичних підходів сприятиме обґрунтуванню найбільш ефективних напрямів інноваційної діяльності, інноваційних програм та проектів фірми.

ВИСНОВКИ

Ефективність інноваційної діяльності визначається наявним узгодженням системи інвестування, оподаткування, кредитування, які функціонують в інноваційній сфері. Механізм оподаткування та пільговий режим щодо вітчизняних підприємств повинен бути спрямований у першу чергу на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів, підтримку пріоритетного виробництва, забезпечення збалансованості ринкових механізмів та демонополізації виробництва. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності зерновиробництва характеризується рівнем конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості інноваційної продукції, враховуючи затрати праці, часу, матеріально-технічних ресурсів, вартість послуг, інноваційних технологій, які сприяють збільшенню виробництва та підвищення якості життя суспільства.

Література:

1. Витвицька О.Д., Сливінська О.Б. / Механізми інноваційно-інвестиційного розвитку зерновиробництва: монографія / О.Д. Витвицька, О.Б. Сливінська. — К.: Аграр Медіа Груп, 2013. — 247 с.
2. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: учебное пособие / В.Ф. Гринев. — К.: МАУП, 2000. — 148 с.

3. Edwards T. Innovation and organizational change: Developments towards an interactive process perspective / T. Edwards // Technology analysis and strategic management. — 2000. — № 12 (4).

4. Европа: Вчера, сегодня, завтра / [Ин-т Европы РАН; Редкол. РАН: Н.П. Шмелев (пред.) и др.]; отв. ред. Н.П. Шмелев. — М.: Экономика, 2002. — 823 с.

5. Інвестиційна та інноваційна діяльність: монографія / [О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.В. Тувакова, А.Я. Кузнецова]; за наук. ред. проф. д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. — Львів: ЛБІ НБУ, 2003. — 233 с.

6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посібн. / Т.В. Майорова. — К.: Вид-во ЦУЛ, 2003. — 376 с.

7. Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: колективна наук. монографія / [Бурденко І.М., Герасименко О.В., Кириченко О.А. та ін.]. — К.: НАУ, 2008. — 252 с.

8. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/>

References:

1. Vytvytska, O.D. Slyvinska, O.B. (2013), Mechanizmy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku zernovyrobnystva [Mechanisms of innovative and investing development of grain production]. Kyiv: Ahrar Media Hrup, 247p. [in Ukrainian].
2. Grynev, V.F. (2000), Innovatsionnyi menedzhment [Innovative management]. Kyiv: MAUP, 148 p. [in Russian].
3. Edwards, T. (2000), Innovation and organizational change: Developments towards an interactive process perspective. Technology analysis and strategic management, No. 12 (4) [in English].
4. Shmelev, N.P. (ed.). (2002), Evropa: vchera, segodnya, zavtra [Europe: yesterday, today, tomorrow]. Moskov: Ekonomika, 823 p. [in Russian].
5. Kuzmin, O.E. Kniaz, S.B. Kuznetsova, A.Ya. (2003), Investytsiina ta innovatsiina diialnist [Investing and innovative activity]. Lviv: LBINBU, 233 p. [in Ukrainian].
6. Maiorova, T.V. (2003), Investytsiina diialnist [Investing activity]. Kyiv: Vydavnytstvo TsUL, 376 p. [in Ukrainian].
7. Burdenko, I.M. Herasymenko, O.V. Kyrychenko, O.A. (2008), Finansovo-ekonomichni mekhanizmy innovatsiino-investytsiinoho rozvytku Ukrainy [Finance and economic mechanisms of innovative and investing development of Ukraine]. Kyiv: NAU, 252 p. [in Ukrainian].
8. Retrieved from: <http://www.oecd.org/> [in English].

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.

УДК 664.71(477.44.)

О. О. Мороз,
д. е. н., професор, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця
Д. В. Стасенко,
аспірантка, Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

ОСНОВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТА КОНКУРЕНЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РИНКУ БОРОШНА

O. Moroz,
doctor of economic sciences, professor, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia
D. Stasenko,
PG student, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia

BASIC TRENDS IN DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF AND REGIONAL FLOUR MARKET

У статті розглядаються проблеми і важливі напрями розвитку борошномельної промисловості та конкуренції на регіональному ринку. Розглянуто конкурентну боротьбу між борошномельними підприємствами і її результати.

The article contemplates the challenges and significant trends in flour-milling industry and competition in the regional market. The competition between milling companies and its outcome have been also considered.

Ключові слова: виробництво, сільськогосподарська продукція, урожайність, ціна, конкурентоспроможність, регіон.

Key words: production, agricultural products, productivity, price, competitiveness, region.

ВСТУП

У нових економічних умовах перед борошномельною промисловістю Вінниччини виникло багато проблем на шляху її розвитку. Для окремого борошномельного підприємства в ринкових умовах господарювання основним є підвищення конкурентоспроможності якості продукції, асортименту, вартості, а також досягнення максимального прибутку і окупності витрат.

Розвиток конкуренції у борошномельному виробництві — це не тільки результат придбання економічної незалежності промисловими підприємствами, але й ріст кількості нових суб'єктів господарювання на ринку борошна: малих сільськогосподарських підприємств з переробки зерна, спільних підприємств, посередницьких фірм та підприємств-імпортерів борошна. Оскільки борошномельна промисловість та, зокрема, хлібопекарська, конди-

терська, макаронна продукція існувала й існуватиме завжди.

Україна — це регіон зі сприятливими кліматичними умовами для вирощування зерна, а борошномельна промисловість забезпечує продовольчий ринок населення. На наш погляд, слід більше уваги приділити детальному дослідженню стану борошномельної промисловості в окремих регіонах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У зарубіжній та вітчизняній науці проведені численні дослідження і опубліковані їх результати, присвячені проблемам розвитку продовольчого ринку та конкурентоспроможності окремих регіонів. Серед вітчизняних вчених-економістів теоретичним та практичним аспектам цієї проблеми присвячено праці Андрійчука В.Г., Бойка В.І., Вініченко І.І., Ільяшенко В.А., Пасхавера Б.Й., Лозинської Т.М., Месель-Веселяка В.Я., Саблука П.Т., Шпильчака О. М. та інших вчених.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження — визначити найбільш важливі напрями розвитку, підвищення ефективності та конкурентоспроможності борошномельної продукції на регіональному ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Регіональний ринок борошна є самостійним продуктовим ринком і знаходиться в прямій залежності від функціонування ринку зерна. Але поряд із загальними властивостями, характерними для зернового ринку, ринку борошна властиві свої особливості, які необхідно враховувати при його розвитку, що можливо бачити при розгляді основних складових регіонального ринку борошна: попиту, пропозиції, ціни і конкуренції. Так попит на борошно виступає як похідний в залежності від попиту на хліб, хлібобулочні, макаронні і кондитерські вироби, залежить від типу її споживачів і формується на ринку основного збуту хлібопекарських, макаронних і кондитерських підприємств, підприємств громадського харчування, роздрібної торгівлі.

На регіональному рівні змагаються виробники (постачальники) борошна, які розташовані у межах одного регіону. Виникнення конкурентної боротьби між промисловими підприємствами у межах одного обласного центру пов'язано з падінням споживчого попиту на борошно. Мета цієї конкуренції полягає у збереженні і розширенні кожним ок-

ремим борошномельним підприємством збутових ринків, межі яких були встановлені і централізовані в попередні роки. Результатом конкуренції може бути перерозподіл цих меж. Об'єктами конкурентної боротьби стають не тільки традиційні сектори споживання борошна — хлібозаводи, кондитерські фабрики, роздрібна мережа, макаронні фабрики, але й нові ринкові сегменти: пекарні та міні-пекарні, малі кондитерські підприємства і цехи з виробництва кондитерських виробів, приватні кафе, ресторани та ін.

Установлення нових господарських зв'язків потребує значних організаційних зусиль, матеріальних затрат як з боку продавців, так і з боку покупців продукції. Певний вплив має також психологічний фактор — консерватизм та інерція. З цієї точки зору постійні продавці борошна мають деякі конкурентні переваги в порівнянні з появою нових продавців. Але закони ринку, коли перш за все економічні інтереси, вимагають співробітництва не тільки з добре знайомими, але з найбільш вигідними партнерами.

Підприємства, які розташовані в одному регіоні, володіють приблизно рівними можливостями в отриманні сировинних, матеріальних і трудових ресурсів. Конкурентні властивості їх продукції — ціна, якість і асортимент, а також переваги у конкурентній боротьбі.

В останні роки в розвитку зернової галузі сформувався ринок продукції потужних виробників. Так, у ряді публікацій В.Г. Андрійчука підкреслюється, що великі агропромислові формування пригнічують розвиток середніх і малих підприємств і це загрожує появою двополюсної структури аграрного сектора: на одному полюсі — великі корпорації, що виробляють продукцію на експорт, на другому — дрібні господарства населення, що забезпечують продовольче забезпечення країни [1, с. 10].

Конкурентоспроможність господарств населення є низькою, адже вони функціонують в умовах слаборозвиненої матеріально-технічної бази, мають малі виробничі потужності. А це означає, що зерно є не дуже високої якості і в основному споживається особистими господарствами селян [3, с. 15].

Тому господарства населення не можна вважати конкурентною формою господарювання. Їх потрібно трансформувати в фермерські господарства і їх об'єднання (асоціації чи кооперативи). Характерною ознакою фермерських господарств є відповідальність

Таблиця 1. Урожайність зернових культур у сільськогосподарських підприємствах у 2013 році (з 1 га; ц)

	Зернові культури	У тому числі					
		пшениця	жито	ячмінь	Кукурудза на зерно	овес	просо
Вінницька область	56,3	42,4	30,4	32,1	81,5	22,0	22,2
м. Вінниця	-	-	-	-	-	-	-
райони							
Барський	52,0	37,8	18,7	30,9	69,1	21,4	-
Бершадський	56,5	47,3	31,8	32,8	71,7	25,0	-
Вінницький	50,9	40,8	9,9	29,1	75,5	27,6	10,8
Гайсинський	64,3	47,9	19,0	36,7	95,8	24,0	21,2
Жмеринський	56,3	42,2	-	28,1	79,1	25,2	-
Іллінецький	62,5	47,0	28,7	38,6	93,7	21,3	29,4
Калинівський	56,2	39,2	20,4	31,3	85,8	22,2	-
Козятинський	58,1	41,3	18,9	28,5	83,3	25,8	13,9
Крижопільський	54,4	47,2	-	35,8	78,0	26,6	19,2
Липовецький	60,5	39,2	27,4	28,9	99,1	29,2	29,0
Літинський	53,5	43,8	20,2	35,7	78,1	17,4	-
Могилів-Подільський	47,1	37,9	27,4	28,9	70,6	41,4	43,7
Мурованокуриловецький	47,0	41,8	38,1	31,2	67,8	30,2	21,1
Немирівський	60,4	44,6	29,7	35,8	85,7	26,6	8,0
Оратівський	62,0	37,8	28,7	32,9	93,6	18,0	-
Піщанський	49,8	37,5	37,7	28,7	69,7	-	-
Погребисьенський	54,3	35,8	40,0	27,3	90,9	35,0	-
Теплицький	57,8	47,4	24,5	32,4	79,4	18,0	27,4
Тиврівський	57,0	40,6	36,4	35,8	75,0	18,4	-
Томашпільський	53,4	40,6	-	32,1	74,5	-	-
Тростянецький	63,4	51,6	58,7	38,5	92,0	6,3	35,5
Тульчинський	57,1	41,9	32,2	32,8	81,2	8,4	16,3
Хмільницький	65,9	38,4	49,1	25,0	88,0	20,2	9,6
Чернівецький	53,1	39,5	35,7	31,5	68,8	23,5	-
Чечельницький	54,3	46,0	30,9	36,6	74,1	39,5	-
Шаргородський	42,4	39,5	25,6	32,7	62,9	21,2	8,0
Ямпільський	50,5	42,5	36,4	32,2	77,8	26,9	-

За даними Головного управління у Вінницькій області

селянина за результати своєї діяльності, чого не спостерігається у сільськогосподарських підприємствах. У сучасних умовах сільгоспвиробник вимушений продавати зерно за цінами, які дають змогу лише на просте відтворення. Досить складним для них є також придбання засобів виробництва за доступними цінами [2, с. 17].

Виробництво зерна є традиційною галуззю, яка визначає спеціалізацію сільськогосподарських підприємств Вінницької області. Одним з найважливіших якісних показників, які впливають на розвиток зернового господарства є урожайність сільськогосподарських культур. Урожайність зернових культур у сільськогосподарських підприємствах області у 2013 році становила 54,6 ц/га.

Борошномельна промисловість є потужною в переробній промисловості області, а їх

існуючі виробничі потужності задовольняють потреби населення області в борошні. У 2013 році вироблено 187104 т борошна; борошномельних продуктів: хлібобулочних виробів — 49300 т, макаронних виробів — 41040 т, тортів і кондитерських виробів — 31072 т.

Ціна на сучасному етапі розвитку конкуренції є головним фактором конкурентоспроможності борошна і визначає переважно цінові методи конкурентної боротьби на ринку, серед яких можна виділити: безпосередня знижка ціни на продукцію, надання різних знижок цін на продукцію, надання пільгових умов оплати, в тому числі відстрочення платежів, що в умовах інфляції рівнозначно зниженню ціни.

Прагнення вигідно конкурувати змушує товаровиробників знизити ціни на борошно навіть в умовах зростаючих витрат на вироб-

ництво (транспортні тарифи, вартість енергетичних ресурсів, води, робочої сили).

Ціна виробників на борошно у 2013 році (грн. за тонну) у Вінницькій області [4]:

— борошно пшеничне чи пшенично-житнє — 2583,10;

— борошно житнє — 1895,70;

— борошно кукурудзяне — 1827,70.

У 2013 році у порівнянні з 2012 роком ціни підвищилися на всі види борошна в середньому на 1,4 %.

Для борошномельної промисловості в цілому найбільш важливі напрямки розвитку і підвищення ефективності пов'язані з:

— реконструкцією і модернізацією борошномельних виробництв і створенням нових, оптимальних за розмірами з врахуванням обсягів місцевих сировинних ресурсів;

— удосконаленням організаційно-економічних взаємовідносин в межах створених господарських і управлінських структур;

— створенням розвинутої правової бази і економічних механізмів зі сталим функціонуванням системи кредитування, оподаткування та ціноутворення галузі;

— проведенням структурних перетворень на борошномельних виробництвах;

— розвитком агропромислової інтеграції, кооперації, підприємництва, ініціативи і самостійності борошномельних підприємств різноманітних форм господарювання та власності.

При цьому всі напрями тісно взаємодіють один з одним, реалізація одного з них позитивно діє на інші.

Основними напрямками підвищення конкурентоспроможності борошномельного підприємства за якістю і асортиментом виробляемого борошна є: використання для переробки більш якісної зернової сировини, збільшення частки у виробництві борошна високого гатунку, вироблення борошна з різноманітних видів зерна, виробництво різноманітних борошномельних сумішей, впровадження нових технологій переробки зерна.

ВИСНОВОК

Організаційно-економічний механізм функціонування регіонального ринку борошна характеризується складом його учасників і економічними відносинами, які складаються між постачальниками зерна, борошномельними підприємствами і споживачами борошна. Функціонування інтегрованих формувань дозволить об'єднати в єдину систему виробництво, зберігання, переробку і реалі-

зацію зерна та продуктів його переробки, більш завантажити виробничі потужності, виключити посередницькі структури з ланки "виробництво зерна — реалізація готової продукції", забезпечити конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Розвиток регіонального ринку борошна і борошномельної галузі пов'язано з вирішенням питання сполучення великих промислових підприємств з підприємствами "малої переробки".

Всі напрями розвитку борошномельних підприємств будуть вирішуватися успішно в тому випадку, коли підприємствам буде здійснюватись фінансова, матеріальна і організаційна підтримка зі сторони регіональних органів влади, а також якщо ця реалізація буде здійснюватись не ізольовано, стосовно тільки борошномельної галузі, а всього зернопродуктового підкомплексу Вінницької області.

Література:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: вимір масштабів та оцінка переваг і загроз здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2006. — № 2. — С. 8—16.

2. Вініченко І.І. Еволюція підходів у дослідженні конкурентоспроможності / І.І. Вініченко // Агросвіт. — 2012. — № 8. — С. 3—6.

3. Мессель-Веселяк В.Я. Форми господарювання в сільському господарстві України: результати, проблеми вирішення // Економіка АПК. — 2012. — № 1. — С. 13—23.

4. Статистичний щорічник Вінниччини за 2013 рік. — Вінниця: Головне управління статистики. — 2013.

References:

1. Andriychuk, V.G. (2006), "Capitalization in agriculture: measuring scales, evaluation of benefits and threats", *Ekonomika APK*, vol. 2, pp. 8—16.

2. Vinichenko, I.I. (2012), "Evolution of approaches to study of competitiveness", *Agrosvit*, vol. 8, pp. 3—6.

3. Messel-Veseliak, V.Ia. (2012), "Forms of management in agriculture of Ukraine: outcomes and settlement problems" *Ekonomika APK*, vol. 1, pp. 13—23.

4. Holovne upravlinnia statystyky (2013), *Statystychnyj schorichnyk Vinnychchyny za 2013 rik* [Statistical Yearbook of Vinnitsa region by 2013], Vinnytsia, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.

УДК 336.773:330.142

А. М. Турило,

д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання

та інноваційного розвитку ДВНЗ "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг

Р. В. Королєнко,

асистент кафедри фінансів суб'єктів господарювання

та інноваційного розвитку ДВНЗ "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРАЦІВНИКА ПІДПРИЄМСТВА

A. Turylo,

Ph.D., Professor, Krivoy Rog National University

R. Korolenko,

assistant, Krivoy Rog National University

ASSESSMENT SYSTEM OF HUMAN CAPITAL EMPLOYEES OF ENTERPRISES

У статті обґрунтовано актуальність дослідження людського капіталу працівника підприємства, проаналізовано роботи науковців з питань формування та систематизації методів оцінки людського капіталу підприємства. Відзначено, що відсутність єдиних методичних підходів до оцінки людського капіталу працівника підприємства та визначення ефективності його використання знижує якість прийняття рішень при реалізації стратегії управління персоналом та призводить до погіршення результатів праці на підприємствах. На підставі узагальнення традиційних методів оцінки персоналу та методичного базису формування, розвитку та ефективності використання людського капіталу підприємства запропоновано та удосконалено методичні основи комплексної оцінки людського капіталу працівника підприємства. Її застосування утворює підґрунтя для визначення можливостей підприємства щодо розвитку його персоналу та забезпечення прийняття рішень щодо підвищення ефективності управління людським капіталом працівника підприємства.

In the article the relevance of the study of the human capital of employees, scientists analyzed the work on the formation and systematization of methods for assessing human capital of the company. It is noted that the lack of unified methodological approaches to assessing human resources employees and determination of efficiency reduces the quality of decision making in the implementation of human resource strategies and leads to poor results in their enterprises. Based on the synthesis of traditional methods of personnel evaluation and methodological basis of formation, development and effective use of human capital company proposed and improved methodological foundations comprehensive assessment of human capital officer of the company. Its application forms the basis for the definition of business opportunities for the development of its staff and ensure that decisions to improve the effectiveness of human capital management employees.

Ключові слова: людський капітал, людський капітал працівника підприємства, персонал, методи оцінки, система оцінки.

Key words: human capital, human capital of employees, personnel, evaluation methods, evaluation system.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ І ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Головне багатство як суспільства в цілому, так і окремого підприємства зокрема, складають люди (персонал), потенціал яких в сучасних умовах реалізується у формі людського капіталу, використання і оцінка якого з метою ефективного управління, є першорядним завданням для більшості підприємств.

На сучасному етапі економічних перетворень, людський капітал є головною цінністю суспільства, визначальним фактором сталого розвитку та економічного зростання, оскільки конкурентні переваги багато в чому досягаються не за рахунок природних ресурсів, а за рахунок знань, інформації, інновацій, джерелом яких виступає людина.

Для визначення ефективності використання людського капіталу, необхідна його оцінка, насамперед, на мікрорівні. Оцінка дає можливість кількісно виміряти вплив якості людського капіталу на результати діяльності підприємства. Від того, наскільки точно і якісно проведена оцінка людського капіталу, залежатиме ефективність всієї системи управління підприємства. Однак слід визнати, що характеристики людського капіталу такі, що коректно оцінити їх у повному обсязі важко. Тому необхідною умовою застосування оцінки є наявність збалансованої системи оцінки людського капіталу підприємства.

Таким чином, наукова проблема дослідження полягає в вирішенні протиріччя між потребою підприємств у вмінні правильно оцінювати вартість людського капіталу, з одного боку, і у відсутності відповідної комплексної, адап-

тованої до умов вітчизняної економіки теорії та методології, з іншого.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ, У ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Дана стаття заснована на синтезі численних зарубіжних і вітчизняних робіт з теорії та практики формування та оцінки людського капіталу.

Істотний внесок у розвиток теорії людського капіталу внесли Беккер Г., Боуен У., Вейсброд Б., Дженісон Е., Долан Е., Мінцер Д., та ін. Методологія оцінки людського капіталу отримала розвиток у роботах Шульца Т., Петті В., Фара У., Кендрика Дж., Туроу А., Чісуїка Б., Фітц-енца Я., Дятлова С.А., Критського М.М., Антонюк В.П., Гавкалової Н.А., Гриньової В.М., Ушенко Н.В. та ін.

Визнаючи високу значимість досліджень перерахованих вчених в рамках окресленої проблематики, слід відзначити, що оцінка людського капіталу підприємств перебуває в процесі становлення, а основні методи визначення вартості зазначеної категорії запозичені із західної практики і не адаптовані до умов вітчизняної економіки.

ЦІЛІ СТАТТІ

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методичних засад оцінки людського капіталу працівника підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

У. Петті вперше спробував виміряти вартість (цінність) людей, що населяли тоді Англію. У XVIII столітті А. Сміт підкреслював велике економічне значення освіти і відносив його до одного з факторів, що сприяють збільшенню багатства країни. У цьому питанні згоден з ним і інший представник англійської класичної політекономії Д. Рікардо. Наприкінці XIX — початку XX століть у світовій економічній науці виник ряд напрямків і шкіл, які характеризувалися широким спектром наукових поглядів на природу людини та її продуктивні здібності. Представники класичного напрямку (О.І. Вальрас, У.Д. Маклеод, Д. МакКуллох, У. Фарр) розглядали здібності людини як капітал. Біля витоків формування і розробки теорії людського капіталу в її сучасному вигляді стояли відомі американські та англійські економісти: М. Блауг, Б. Вейсброд, Е. Де-

нісон, Дж. Кендрік, Дж. Мінцер, А. Туроу, Ф. Уелч.

Аж до 60-х років XX століття творчі здібності працівника ще не грали визначальної ролі в економічному розвитку. Проблема людських ресурсів розглядалася з точки зору витрат на працю і вважалося, що регулювання ринку праці може бути здійснено через зміну систем оплати і певного переліку соціальних пільг. Спроба оцінити продуктивні здібності людини привела до виникнення теорії людського капіталу, що пов'язано з іменами таких відомих економістів, як Т. Шульц та Г. Беккер. Вони оцінювали вплив людського капіталу на економічний розвиток країни, зокрема на такий важливий макроекономічний показник, як національний дохід. У подальшому зазначена теорія отримала розвиток у працях Р.Лукаса, який для вирішення цього завдання використовував відому модель виробничої функції Кобба-Дугласа. При цьому досліджувалась залежність валового внутрішнього продукту від накопиченого фізичного та людського капіталу. Усі ці дослідження виконувались на макрорівні. На рівні підприємства може бути проведено більш деталізований аналіз економічних результатів праці кожного працівника, причому з урахуванням виконуваних ним функцій та індивідуального людського капіталу працівника.

При оцінці персоналу підприємства у даний час використовується велика кількість різноманітних показників. При цьому оцінюється як людський потенціал (капітал) працівника, так і економічні результати від його праці. Досить часто ці поняття необгрунтовано змішуються, поєднуються в єдиному інтегральному показнику оцінки персоналу.

Відмітимо, що сучасний стан виробництва пов'язаний зі структурними змінами, які охопили більшість вітчизняних підприємств, і проблема оцінки персоналу та ефективного його управління набуває особливої актуальності на новому рівні. Розуміння і вибір людського капіталу в якості головного індикатора оцінки і розвитку персоналу впливає з сутності людського капіталу підприємства як багатокомпонентного чинника економічного розвитку. Ядром людського капіталу підприємства є працівник — освічений, творчий, кваліфікований та ініціативний, що володіє високим рівнем професіоналізму. Таким чином, основою формування людського капіталу підприємства, як первинної ланки економічної системи держави, є людський капітал працівника. По суті людський капітал підприємства об'єднує і фо-

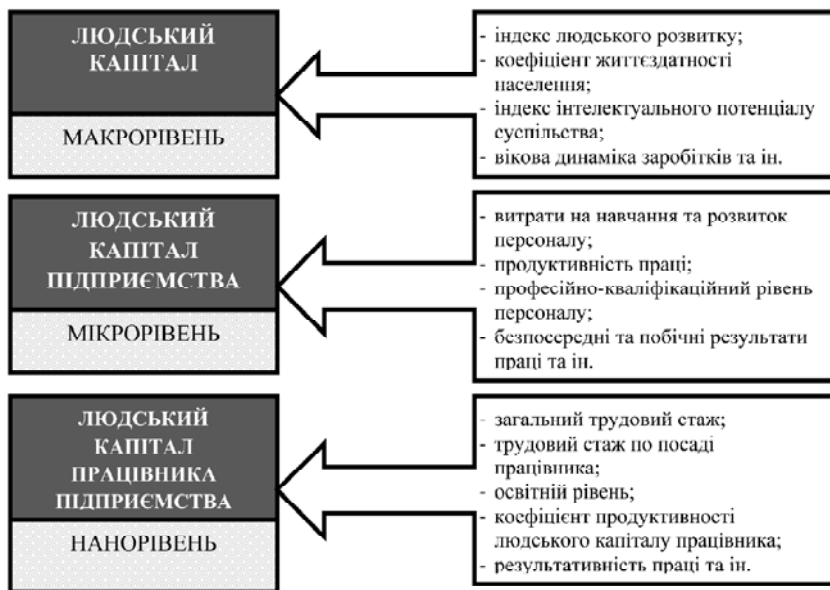


Рис. 1. Класифікація показників людського капіталу за рівнем дослідження

кусує в собі природні здібності і набуті якості всіх працівників, а тому його доцільно розглядати як сукупність людських капіталів працівників (часткових людських капіталів). На відміну від людського капіталу підприємства частковий людський капітал є персоніфікованою категорією.

Як окрему економічну категорію "людський капітал працівника підприємства" запропоновано визначати через якісні і кількісні ознаки, які характеризують природні і набуті здібності конкретного працівника. При цьому необхідно враховувати, що: 1) людський капітал працівника підприємства (частковий людський капітал) є складовою людського капіталу підприємства; 2) його використання в економічній діяльності сприяє отриманню певного економічного ефекту (додаткового доходу, економічній вигоді).

Отже, здійснимо розмежування категорії "людський капітал" за рівнем дослідження і визначимось в його показниках за для компонування ефективної системи оцінки людського капіталу працівника підприємства (рис. 1).

Однак слід відмітити, що зазначені показники нанорівня досить складно знайти в офіційній статистиці, вони містяться у відповідних формах звітності підприємства з праці і мають галузеві особливості.

Спроби систематизувати методи оцінки людського капіталу можна спостерігати у деяких вчених. Так, Кудлай А.В. [1], пропонує якісну, кількісну та змішану оцінку людського капіталу. При цьому методи якісної оцінки поділяються на традиційні та нетрадиційні, кіль-

кісна оцінка розглядається як елемент економічної оцінки людського капіталу, а змішана як сукупність етапів аналізу відповідних показників. Запропонована система містить комплекс обґрунтованих методів для здійснення оцінки, але показники дублюються і не містять чітко визначеного функціонального призначення.

Автором Н.В. Цимбаленко [2], розроблено методику оцінки особистісного людського капіталу працівників підприємства, що містить в собі сім етапів і направлена на вибір стратегічних напрямів підвищення рівня людського капіталу за результатами оцінки. Зазначена методика ґрунтується

на розрахунку інтегрального показника людського капіталу працівників, але повністю побудована на експертних методах, які дають суб'єктивні результати.

У роботі Т. О. Петухової [3], запропоновано групування показників оцінки людського капіталу на три блоки: показники, що характеризують персоніфікований людський капітал, показники, які відображають стан інтегрованого людського капіталу, показники, які відображають внесок підприємства в розвиток людського капіталу. Наведений перелік як абсолютних, так і відносних показників є досить громіздким і хаотичним, адже не всі їх можна розрахувати, співставити та співвіднести здатності забезпечувати ефективне функціонування господарської діяльності підприємства.

Автор Тимошенко К.В. [4] пропонує комплексний підхід до оцінки вартості людського капіталу з визначенням ряду основоположних методик:

- метод розрахунку прямих витрат на персонал;
- метод оцінки вартості перспективної конкурентності людського капіталу;
- оцінка вартості людського капіталу на основі повсякденної реальної діяльності;
- оцінка вартості людського капіталу на основі ділових ігор, семінарів, професійних курсів, підвищення кваліфікації.

Адже автор хоча і вказує на складність застосування зазначених методик і відсутність досвіду оцінки людського капіталу на українських підприємствах, але не пропонує оптимізовану і адаптовану комплексну модель оцінки людського капіталу на мікрорівні.

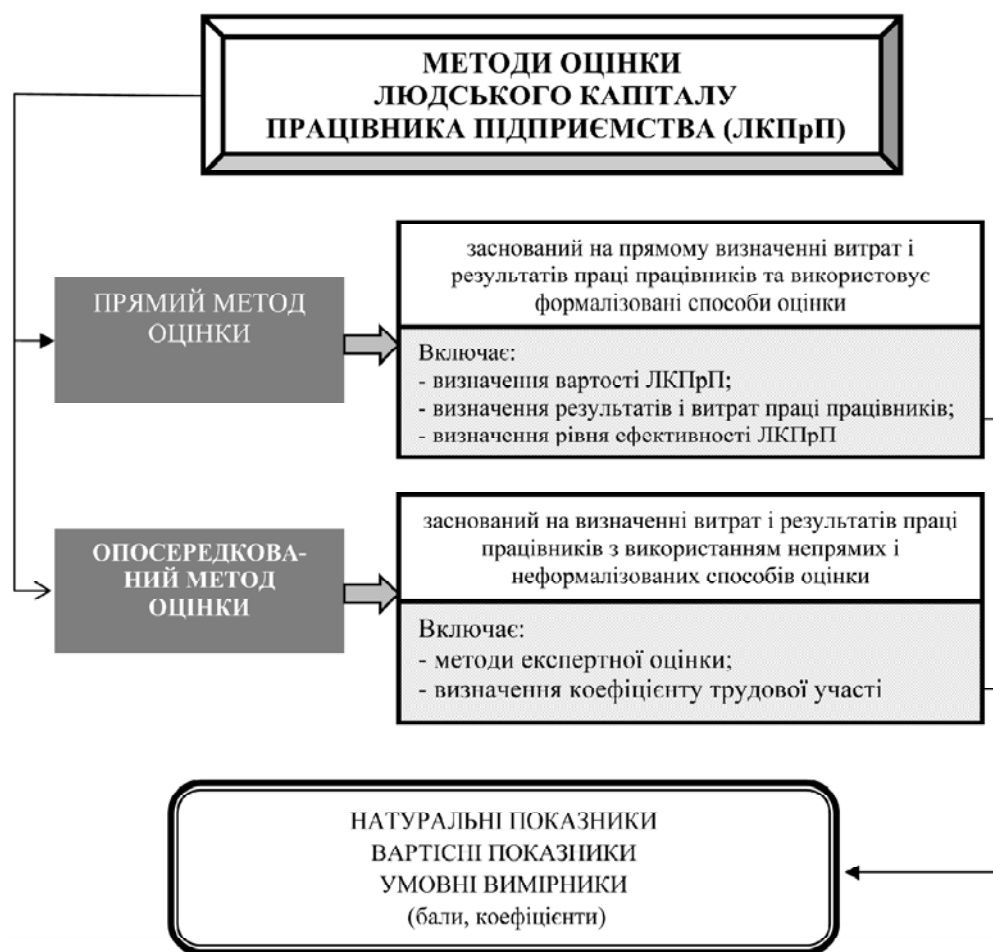


Рис. 2. Методи оцінки людського капіталу працівника підприємства

Отже, на основі вищевикладеного аналізу можна стверджувати, що назріла нагальна потреба створення методологічних основ оцінки людського капіталу підприємства. Жоден існуючий на сьогодні метод оцінки не є гранично достовірним, ефективним і універсальним. Вибір новітніх оціночних методів не завжди підвищує ефективність і достовірність оцінки, а застосування деяких методів стає недоцільним в контексті обраної підприємством стратегії.

Взагалі, економічна оцінка як соціально-економічна категорія володіє об'єктивною сутністю і суб'єктивною формою, що і призводить до виникнення протиріч. Вважаємо, що потрібні принципово нові підходи до побудови системи оцінки людського капіталу працівника підприємства (ЛКПрП) в умовах кризових явищ економічної системи та визначеного напрямку інноваційного розвитку суспільства.

Розглянемо сутність запропонованої нами системи оцінки ЛКПрП, її внутрішню будову, взаємозв'язок елементів і особливості реалізації. На основі дослідження літературних джерел, визначимо найбільш доцільні і науково обгрунтовані методи оцінки ЛКПрП (рис. 2):

1. Прямий метод оцінки.
2. Опосередкований метод оцінки.

Суть прямого методу виходить з його назви. Він застосовується в тих випадках, коли можливо прямо оцінити і кількісно виміряти ту чи іншу економічну категорію.

Прямий метод оцінки ЛКПрП, що заснований на прямому визначенні витрат і результатів праці працівників включає в себе:

1. Визначення величини людського капіталу працівника підприємства у вартісному вимірі.
2. Оцінку результатів праці працівника (безпосередні та побічні результати).
3. Визначення ефективності використання ЛКПрП.

Але не всі структурні компоненти людського капіталу піддаються кількісній оцінці. В тих випадках, коли відсутня можливість використати прямий метод, доцільно застосовувати опосередкований метод оцінки, який включає в себе експертні методи оцінювання (визначення професійно-кваліфікованого рівня працівника, оцінку ділових якостей працівника, оцінку складності виконуваних працівником компетенцій та інш).

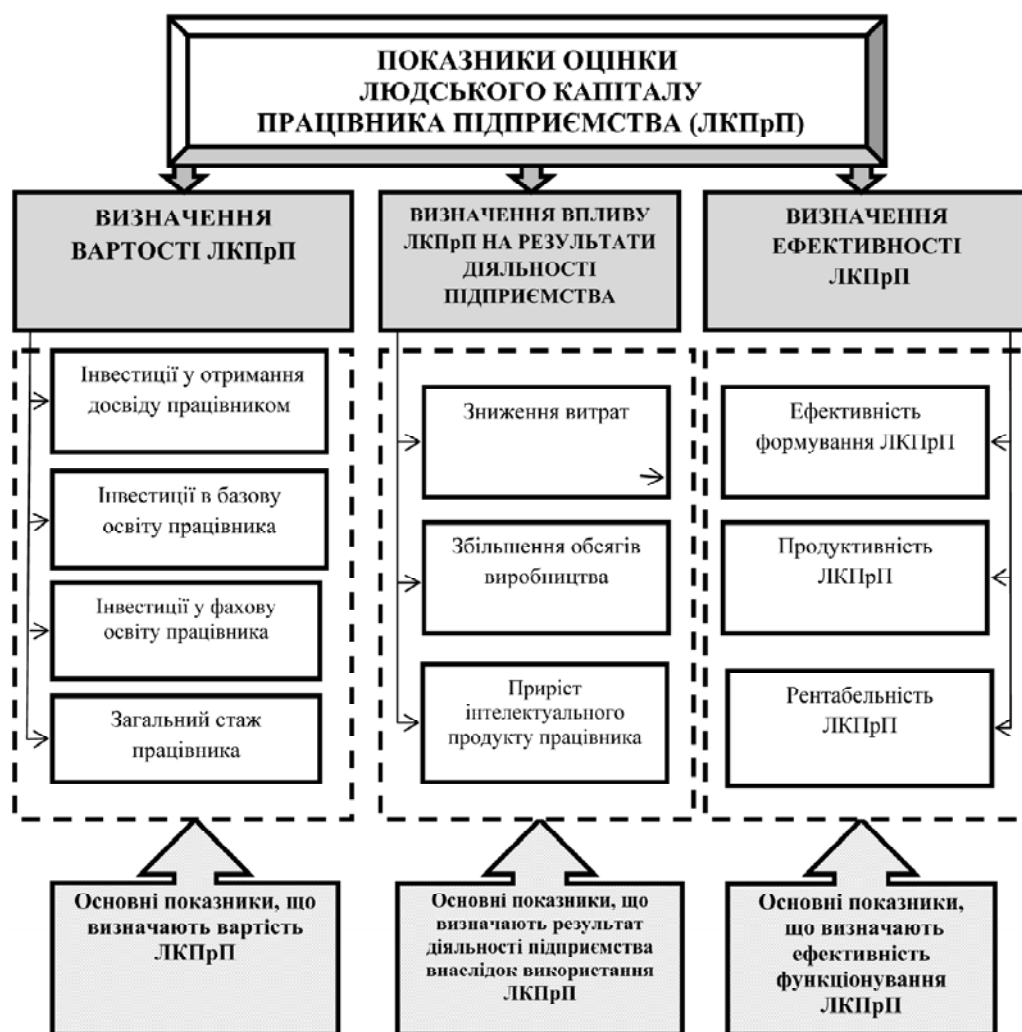


Рис. 3. Система показників оцінки ЛКПрП

В основі розробленої авторської системи оцінки АКПрП запропоновано наступні показники, в якості ефективного інструмента оцінки (рис. 3):

1. Показники, що визначають вартість АКПрП.
2. Показники, що визначають результат діяльності підприємства внаслідок залучення АКПрП.
3. Показники, що визначають ефективність функціонування АКПрП.

Аналіз найбільш відомих зарубіжних і вітчизняних літературних джерел щодо методів розрахунку АКПрП показав, що серед них інвестиційний підхід є найбільш поширеним, точним і адекватним сутності даної категорії. Також слід зазначити, що усі вихідні дані для визначення величини АКПрП є об'єктивними та можуть бути отримані безпосередньо на підприємстві. Запропонований показник визначення вартості АКПрП дозволяє врахувати вплив фактору часу та індивідуальні відмінності у

стажі роботи і тривалості навчання працівників.

Підхід до розрахунку величини вартості АКПрП, на наш погляд, повинен базуватись на тому, що ця величина повинна корелювати з такими показниками як рівень освіти, рівень продуктивності праці, здібності людини тощо.

Слід зазначити, що знання, кваліфікація працівника, індивідуальні особливості характеру, досвід роботи працівника мають суттєвий вплив на результати праці. Економічні результати праці характеризують показники того, що підприємство отримує на виході з виробничо-фінансового циклу.

На наш погляд, економічні результати праці персоналу повинні вимірюватись виключно в єдиній вартісній одиниці, яка широко використовується при оцінці діяльності підприємства в цілому. Це дозволить уникнути необхідності визначення суб'єктивних бальних оцінок та коефіцієнтів вагомості. Крім того, вартісні показники можуть порівнюватись один між одним, що надає додаткову інформацію для оцінки.

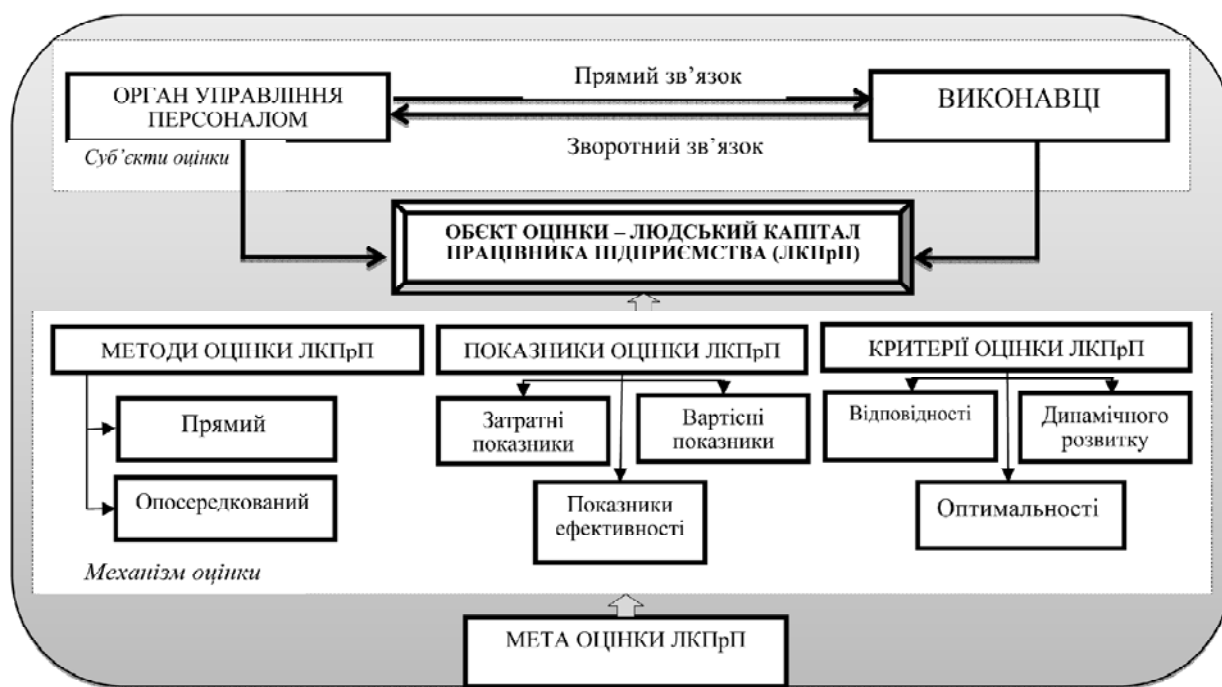


Рис. 4. Схема формування системи оцінки ЛКПрП

На нашу думку, при оцінці людського капіталу потрібно враховувати такі вартісні показники економічних результатів, як: економія витрат, обсяги виробництва та реалізації продукції, збільшення прибутку, тощо.

Тож, вартісну оцінку людського капіталу працівника підприємства можна зробити, якщо знайти пов'язаний із працею робітників фінансовий показник, який тісно корелює із зазначеними показниками. Пропонуємо визначати коефіцієнт ефективності використання ЛКПрП, на величину якого впливає як величина економічних результатів праці, так і величина ЛКПрП.

Отже, на основі зазначених структурних елементів оцінки ЛКПрП визначаємо систему оцінки ЛКПрП (рис. 4).

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонована в нашій роботі система показників оцінки людського капіталу працівника підприємства дозволяє сформулювати методичний інструментарій щодо ґрунтовної оцінки ЛКПрП, забезпечити більш ефективний рівень управління в цілому людським капіталом на підприємстві і сприяє реалізації загальної стратегії його інноваційного розвитку.

Література:

1. Кудлай А.В. Методичні підходи до побудови збалансованої системи оцінки людського капіталу / А.В. Кудлай // Вісник національного технічного університету. — Х., 2002. — № 8. — С. 98—103.

2. Цимбаленко Н.В. Методика оцінки людського капіталу підприємства / Н.В. Цимбаленко // Вісник Хмельницького національного університету. — Хмельницький. — 2010. — № 5. Т. 2 (159) — С. 138—141.

3. Петухова Т. О. Оцінка людського капіталу підприємств залізничного транспорту: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Т.О. Петухова; Укр. держ. акад. заліз. трансп. — Х., 2011. — 21 с.

4. Тимошенко К.В. Аналіз методик оцінки людського капіталу на підприємстві / К.В. Тимошенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2013. — № 44. — С. 192—197.

References:

1. Kudlai, A.V. (2002), "Methodological approaches to building a balanced assessment system of human capital", Visnik Nacional'nogo tehnicnogo universitetu, vol. 8, pp. 98—103.

2. Cimbalenko, N.V. (2010), "Methods of assessing the human capital of the company", Visnik Khmel'nitskogo Nacional'nogo universitetu, vol. 5, pp. 138 — 141.

3. Pietukhova, T. O. (2011), "Assessment of human capital of railway undertakings", Ph.D. Thesis, Economics and management (by economic activity), Ukrainian State Academy of Railway Transport, Kharkov, Ukraine.

4. Timoshenko, K.V. (2013), "Analysis methods of evaluation of human capital in the enterprise", Visnik ekonomiky transportu i promyslovosti, vol. 44, pp. 192—197.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.

УДК 339.138-047.37: [338.439.5:664.95]

І. А. Устенко,

к. т. н., доцент кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі,
Одеська національна академія харчових технологій

М. Р. Мардар,

д. т. н., професор кафедри маркетингу, підприємництва і торгівлі,
Одеська національна академія харчових технологій

С. А. Памбук,

к. т. н., доцент кафедри товарознавства та експертизи товарів,
Одеська національна академія харчових технологій

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ З СУРІМІ

I. Ustenko,

Candidate of Technical Science, Associate Professor Department of Marketing,
Business and Trade, Odessa National Academy of Food Technologies

M. Mardar,

Doctor of Technical Sciences, Professor Department of Marketing, Business and Trade,
Odessa National Academy of Food Technologies

S. Pambuk,

Candidate of Technical Science, Associate Professor Department of Commodity and expertise of goods,
Odessa National Academy of Food Technologies

MARKETING RESEARCH

Стаття присвячена маркетинговим дослідженням особливостей споживчих побажань на ринку риби та морепродуктів Одеського регіону. В статті проаналізовано специфіку смаків покупців, їх переваги щодо продукції з сурімі, а саме: крабових паличок, які є корисним білковим продуктом.

Проведено аналіз ринку продукції із сурімі, на основі якого визначено світові лідери продукції — це виробництва, які розташовані у США, Японії, Росії. Розглянуто динаміку виробництва продукції із сурімі в Україні, показано, що до 2013 р. в динаміці показника спостерігається постійний приріст на рівні 10 — 18 %. У 2014 р. по відношенню до 2013 р. обсяг виробництва українських крабових паличок скоротився практично на 20 %, склавши 53,3 тис. тонн. Основними імпортерами продукції із сурімі в Україну є Норвегія, Китай, Японія, США. Найбільший відсоток своєї продукції Україна експортує у Казахстан та Молдову.

Визначено ключові фактори, що впливають на вибір продукту. Встановлено основні критерії, якими керується споживач під час вибору товару. Проаналізовано доцільність просування крабових паличок на ринку риби та морепродуктів.

The article is dedicated to market research in consumer preferences for features fish and seafood market in Odessa region. The article analyzes the specific tastes of customers, their preferences for surimi products, such as crab stick, which is a useful protein products.

The analysis of surimi products market on which world leaders identified products — production is located in the United States, Japan and Russia. The dynamics of production of surimi in Ukraine, it is shown that by 2013 the dynamics observed steady growth rate of 10 — 18%. In 2014 relative to 2013 output Ukrainian crab stick fell almost 20 % to 23,9 thousand tons. The main importers of surimi products in Ukraine are Norway, China, Japan and the United States. The largest percentage of their products Ukraine exports to Kazakhstan and Moldova.

The key factors influencing the choice of product. The basic criteria that guide the user during the selection of goods. Analyzed the feasibility of promoting crab sticks on the market fish and seafood.

Ключові слова: сурімі, крабові палички, маркетингові дослідження, анкетування, споживчі уподобання, сегментування.

Key words: surimi crab sticks, marketing research, surveys, consumer preferences, segmentation.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Однією з проблем, з якою в період ринкових перетворень зіткнулися рибопереробні підприєм-

ства, є відсутній брак інформації про ситуацію на ринках збуту. Рентабельне ведення виробництва в сучасних умовах потребує постійної і всебічної

інформованості про бажання та звички споживачів, інтенсивність конкуренції, її тип, масштаби діяльності конкурентів, структуру пропозиції і попиту. На сьогодні стає дедалі складніше знаходити незаповнені "ніші", а маркетингові дослідження ринку крабових паличок набувають особливої актуальності. Рибна галузь України володіє високим науковим потенціалом. За об'єсами експедиційного рибного промислу Україна входить у першу десятку світового рейтингу і являється повноправним членом всіх міжнародних організацій з питань океанографії та морських промислів [1].

Однак на ринку морепродуктів України частка вітчизняного вилову становить незначну частину, показуючи все більше щорічне зниження. Це, в першу чергу, пов'язано зі старінням рибпромислового флоту, а також з відсутністю фінансування галузі. Власна сировинна база з кожним роком все більше згасає [1].

Окремий сегмент на ринку морепродуктів завоюють імітовані рибні продукти, які виробляються на основі промитої фаршу із певних видів риб. До імітованих продуктів на основі суріми відносять: "Крабові палички", "Крабові рулетики", "Крабове м'ясо" та інші.

В Україні ринок продукції з суріми можна віднести до молодого та динамічного. Через те, що крабові палички виготовляють із білих видів риб: пікша, путасу, минтай, хек, окунь та інша біла риба, і основний компонент імітованих продуктів — сурімі — вітчизняні підприємства поки ще не виробляють, через це, український ринок залишається залежним від імпорту. За даними маркетологів, ринок не насичений цим товаром і в більшості представлений іноземними виробниками [2].

Нині на території України діють п'ять основних підприємств з виробництва продукції із суріми. І щоб розвивався український ринок крабових паличок необхідно знати свого потенційного покупця, його можливості, наміри, зрештою мати дані про наявність аналогічного товару на ринку, попит на нього. Подібна інформація добувається в процесі маркетингових досліджень.

Аналіз досліджень і публікацій. На ринку рибної продукції країни частка вітчизняної продукції становить до 35 %, а решта 65 % представлені імпортом. Це пояснюється тим, що улови у внутрішніх водоймах за роки незалежності впали в два — три рази, і звільнену нішу зайняв імпорт [3].

За інформацією Асоціації "Українських імпортерів риби і морепродуктів" [4] рибний ринок в Україні має потенціал для зростання за умови зрозумілою, прогнозованою і стабільною економічною ситуації в країні. За даними Державної служби статистики власний видобуток риби в Україні становить близько 200 тис. тонн щорічно. За інформацією, опублікованою Державною фіскальною службою України, загальний обсяг імпорту риби та морепродуктів в 2013-му році склав 415 тис. тонн. Отже, споживання риби і морепродуктів в Україні в 2013-му році склало близько 14 кг на одну

людину. За 10 місяців 2014 імпорт риби і морепродуктів склав 240 тис. тонн. Ґрунтуючись на цих даних, навіть з урахуванням листопада і грудня, кількість імпорту риби та рибної продукції в 2015 році не перевищить 300 тисяч тонн. Отже, зниження імпорту порівняно з 2013-м роком складе більше 25 %. Прогнозоване споживання риби і морепродуктів в Україні в 2015-му році складе близько 11 кг на одну людину [3].

Ослаблена валюта, складні умови платежу в рамках посилення схеми кредитування експортних угод, а також зростання цін вплинули на торгівлю морепродуктами в Україні в 2014 році. В лютому 2014 р. обсяг експортних поставок риби та морепродуктів в Україні скоротився на 60 % порівняно з показником за аналогічний період минулого року. Вилов риби та інших водних живих ресурсів за 2014 р. зменшився на 3,4 % порівняно з 2013 р. — до 200 тис. тонн [4]. Таким чином, на українському ринку риби та морепродуктів превалює продукція імпортного походження.

Але, на думку маркетологів, у найближчі роки зростання в сегменті саме крабових паличок українського виробництва може значно збільшитись, чому значною мірою сприяє знижена купівельна спроможність споживачів імпортованої продукції. Споживачі все частіше зупиняють свій вибір на українській продукції, основними характеристиками якої є не тільки привабливий зовнішній вигляд і приємний смак, але і якість, натуральність [5]. Тому зараз саме час звернути увагу на цей перспективний сегмент ринку продукції з суріми.

МЕТА І ЗАВДАННЯ СТАТТІ

Провести маркетингові дослідження споживчих побажань та переваг крабових паличок для обґрунтування доцільності розширення асортименту продукції з суріми та просування товару на українському ринку.

Для досягнення поставленої мети вирішувалися наступні задачі:

- дослідити ринкову ситуацію продукції з суріми для поповнення відповідною інформацією маркетингової інформаційної системи і частково — проблеми оцінки стану ринку;

- провести маркетингові дослідження споживчих мотивацій, переваг при виборі крабових паличок з метою обґрунтування доцільності розширення асортименту даної продукції;

- оцінити конкурентні позиції вітчизняних виробників продукції з суріми.

Об'єктом дослідження був ринок продукції з суріми та потенційні споживачі крабових паличок, їх споживчі переваги.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Саме маркетингові дослідження є передумовою прийняття відповідних правильних рішень. Сьогодні управління фірмою — це передусім управління інформацією. Підприємствам різних



Рис. 1. Структура споживання продукції із сурімі в Україні

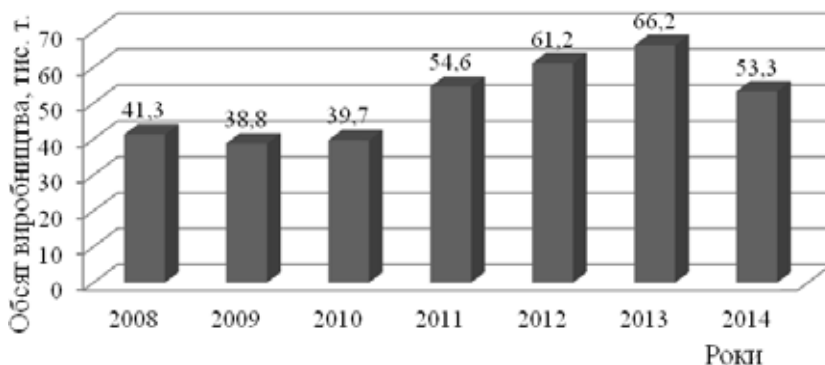


Рис. 2. Динаміка обсягу виробництва крабових паличок в Україні за 2008—2014 рр., тис. тонн

форм власності для "виживання", а також для подальшого розвитку та ефективної діяльності потрібно проводити маркетингові дослідження, оскільки прийняття управлінських рішень має ґрунтуватися на отриманій достовірній та повній маркетинговій інформації, а не на досвіді та емоціях [6].

На першому етапі були проведені дослідження ринкової ситуації продукції із сурімі для поповнення відповідною інформацією маркетингової інформаційної системи.

Структура споживання продукції із сурімі в Україні представлена на рисунку 1.

Як видно з наведених даних, в основному споживачі обирають для споживання "Крабові палички" (51 %), "Сніговий краб" (12 %), "Крабові рулетики" (10 %).

Світовий ринок продукції із сурімі розвивається з 90-х років дуже стрімко.

Сурімі, який служить основою для крабових паличок, засвоюється краще, ніж свинина або яловичина. Білки риби містять 20 амінокислот, з них 8 незамінні для людського організму. Наочним прикладом може служити Японія, де така поширена хвороба, як гіпертонія, практично відсутня. Причиною такого феномену вважається раціон японців, основу якого складають морепродукти, в тому числі і сурімі. Ще один аргумент на користь

якісних крабових паличок — це повністю готовий до вживання продукт, єдиний у своєму роді.

Світовими лідерами виробництва сурімі є США, Японія, Білорусія та Росія.

США займає перше місце з інновацій виробництва продукції із сурімі, основна виробнича потужність базується в Глазго компанії Sco-Fro (партнер індійської найбільшої компанії з виробництва сурімі Gadre Marine). За останні кілька років їй вдалося покращити ситуацію на роздрібному ринку сурімі завдяки її продукту під торговою маркою Sea Spray. В даний час вся увага компанії направлена на сектор охолоджених продуктів із сурімі. Також Sco-Fro в даний момент працює над створенням нового асортименту охолоджених продуктів з доданою вартістю, у новій яскравій упаковці і зі збільшеним терміном зберігання [3].

В Японії продукти з сурімі з доданою вартістю високої якості зберігають свій рівень прибутковості, тоді як обсяг низькодоходних продуктів з сурімі низької якості значно скоротився на ринку. Такий продукт, як крабові палички з сурімі, має великий потенціал на роздрібному ринку України, доходи від продажу поступають до бюджету в сумі за рік 23 млн грн. Ця лінійка продукції із сурімі представлена компанією Angulas Aguinaga, на ринку — торговими марками "Albatros", "Sirena", "Emborg", "Uhrenholt" [3].

Білоруська компанія "Санта Бремор" — спільне білорусько-німецьке підприємство, засноване в 1998 році. Довгострокове співробітництво з найбільшими постачальниками сировини з Норвегії, Голландії, Німеччини, Польщі, Росії, Латвії, Литви, країн Близького і Далекого Зарубіжжя дає можливість компанії "Санта Бремор" гарантувати якість своєї продукції та безперебійність її поставок. Здійснює пряму дистрибуцію ТМ "Санта Бремор" ("Матіас", "Морячок", "Економ Маркет", "Бремор", "Бреммі") через розгалужену мережу філій і дистриб'юторів по всій території України. Компанія "Санта-Україна" має десятирічний досвід роботи на українському ринку, завжди працює над підвищенням якості надаваних послуг для максимальної задоволеності клієнтів компанії [7].

На російському ринку крабові палички оцінюються приблизно в 28 млрд доларів на рік, що становить до 70 % товарообігу рибних напівфабрикатів і кулінарних виробів. До основних виробничих потужностей відносяться ООО "Вичюнай RUS", ТМ "Вичи" (VICI), "Есва" (Esva), "Колумбус",

московський комбінат АТ "Меридіан", московський завод компанії "Морська свіжість" (ТМ "Морський замок"), петербурзькі фірми "РОК-1", ТМ "Сільвер-М", мурманський рибокомбінат, багато дрібних виробників на Далекому Сході [4].

В Україні ринок продукції з сурімі можна віднести до молодого та динамічного ринку. Втім, японцям технологія приготування крабових паличок була відома з 1110 р. У Європі цей продукт почав свою подорож в середині 20 століття, в СРСР перший завод з виробництва крабових паличок був побудований в 80-х роках. Вперше дана продукція українського виробника з'явилася в 2001 році в місті Іллічівськ, Одеська обл., там був побудований перший в Україні завод з виробництва крабових паличок — ТОВ "Акваліт", завод випустив на ринок першу продукцію під ТМ "Водний мир" [8].

Динаміку обсягів виробництва крабових паличок в Україні за 2008 — 2014 рр. наведено на рисунку 2 [3].

Обсяг виробництва крабових паличок на території України в 2008 р. склав 41,3 тис. тонн. До 2013 р. в динаміці показника спостерігається постійний приріст на рівні 10 — 18 %. У 2014 р. по відношенню до 2013 р. обсяг виробництва українських крабових паличок скоротився практично на 20 %, склавши 53,3 тис. тонн.

Норвегія, Ісландія, Канада, Естонія, США — основні імпортери риби в Україну. У сегменті свіжої та замороженої риби доля Норвегії в українському імпорті досягає 92—94 %. Профіль та вподобання групи населення з високим рівнем доходу визначає основні тенденції на ринку. У 2014 р., незважаючи на 26 % зростання цін, імпорту свіжої та замороженої риби збільшився на 6 % у натуральному вираженні, призвівши до 33 % зростання сегменту в грошовому вимірі [8].

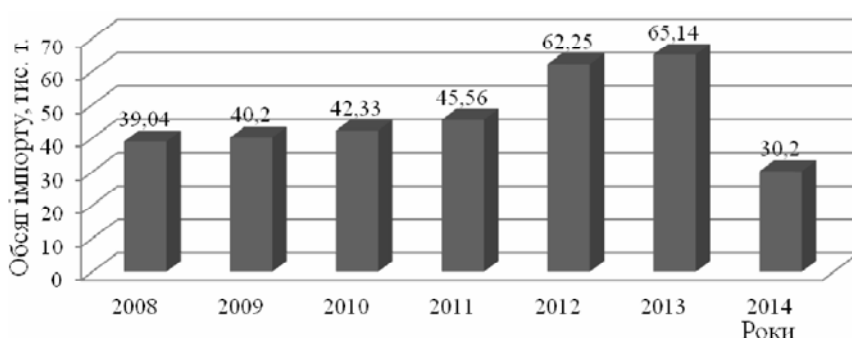


Рис. 3. Динаміка обсягу імпорту сурімі на територію України 2008—2014 рр., тис. тонн

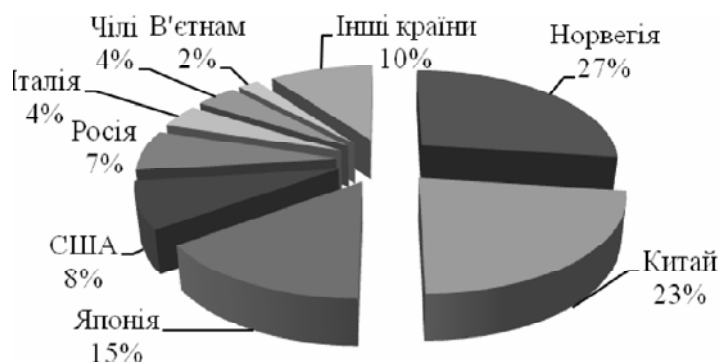


Рис. 4. Динаміка обсягу імпорту сурімі на територію України 2008—2014 рр., тис. тонн

Динаміку обсягу імпорту сурімі на територію України наведено на рисунку 3 [3].

Обсяг імпорту сурімі на територію України за 2008 — 2013 рр. характеризувався чітко вираженою динамікою зростання. З 2008 по 2011 рр. даний показник зростав на 3 % (2009 р.), на 5 % (2010 р.), на 7 % (2011 р.). У 2012 і 2013 рр. обсяг імпорту сурімі в порівнянні з попередніми роками почав стрімко зростати, і показав найкращий результат: зріс на 27 % та на 30 % відповідно. У 2014 р. обсяг імпорту скоротився на 54 %, а в порівнянні з 2008 р. знизився на 23 %.

Структура імпорту сурімі на територію України в 2014 р. наведена на рисунку 4 [9].

Найбільш значними імпортерами сурімі на територію України в 2014 р. є Норвегія та Китай, питома вага яких в загальному обсязі імпорту продукту склала 27 % і 23 % відповідно. Сукупна частка інших країн-імпортерів не перевищила 10 %. У

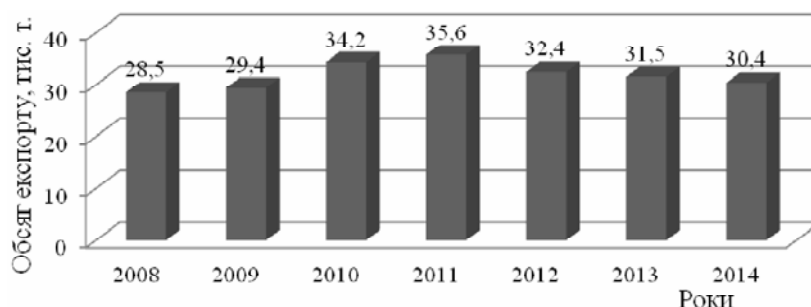


Рис. 5. Динаміка обсягу експорту крабових паличок за межі України 2008—2014 рр., тис. тонн

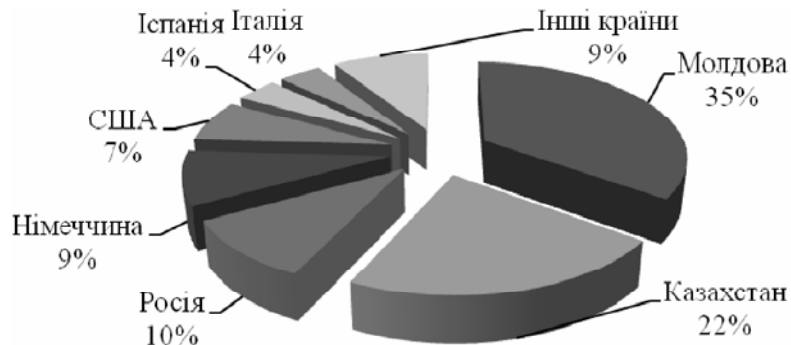


Рис. 6. Структура експорту крабових паличок за межі території України в 2014 р.

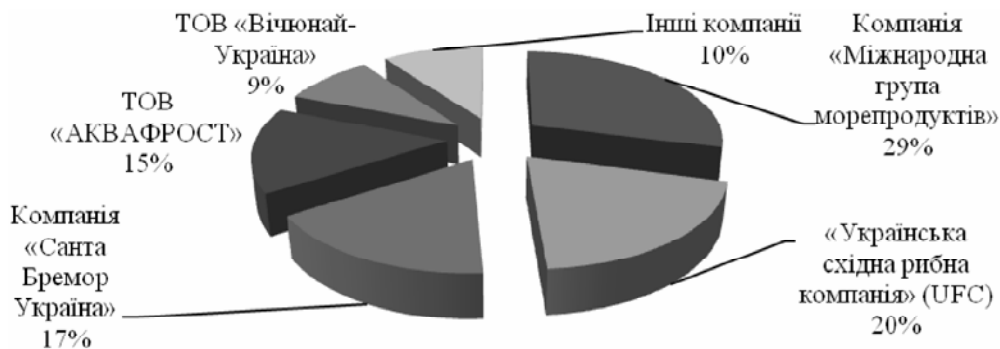


Рис. 7. Основні вітчизняні виробники продукції із сурімі

числі інших країн, що імпортують незначні обсяги сировини сурімі в нашу країну, можна назвати Іспанію, Чехію, Францію, Німеччину і ряд інших країн.

Динаміку обсягу експорту крабових паличок за межі України в 2008 — 2014 рр. наведено на рисунку 5 [9].

Експорт крабових паличок за межі України за 2008 — 2011 рр. поступово зростав і в 2011 р. склав 35,6 тис. тонн, спостерігається приріст на 20 % по відношенню до 2008 р. З 2012 по 2014 рр. відбувається скорочення обсягу експорту на 15 % по відношенню до 2011 р., і в 2014 році склав 30,4 тис. тонн.

Структура експорту крабових паличок за межі території України в 2014 р. наведена на рисунку 6 [9].

Найбільший обсяг експорту крабових паличок в 2014 р. був здійснений Україною до Молдови та Казахстану, що складало 35 % і 22 % від загального обсягу експорту. Трохи менше експортували продукцію у Росію та Німеччину (10 % та 9 % відповідно).

Нині на території України діють п'ять основних підприємств з виробництва продукції із сурімі, основні виробники наведені на рисунку 7.

Більшу ємкість займає компанія "Міжнародна група морепродуктів", найменшу — ТОВ "Вічюнай-Україна", але в більшості великих підприємствах присутні власники інших країн, що знижує продовольчу безпеку ринку риби та морепродуктів. Також на українському ринку присутні до 10 % малі підприємства, яким необхідні дотації від держави для розвитку внутрішнього ринку.

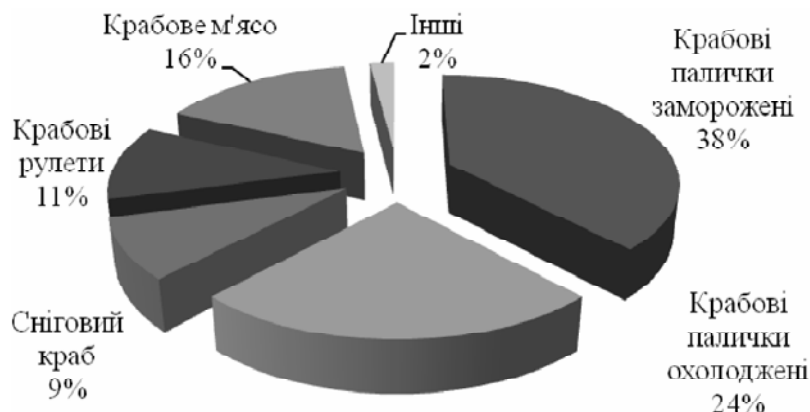


Рис. 8. Розподіл вподобань споживачів відносно продукції з сурімі

Серед напрямів дослідження ринку основними є дослідження споживачів. Для цього особливу увагу приділяють вивченню рис споживачів, їх потреб, преференцій, мотивації та поведінці в процесі прийняття рішення про купівлю товару. Це дозволить підприємствам проводити відповідні цінову, товарну та комунікаційну політики.

Дослідження проводились у грудні 2014 р. — лютому 2015 року в місті Одесі. В дослідженні брали участь 300 осіб різного віку, статі, матеріального і сімейного стану, а також рівня освіти.

Вивчення попиту потенційних споживачів на крабові палички та аналіз ставлення респондентів до продуктів з сурімі здійснювали шляхом анкетування [10]. Серед респондентів більшістю стали жінки (83 %), так як вони проявляли більший інтерес до опитування. Це обумовлено тим, що покупки здійснюють саме жінки. Серед споживачів 63 % одружені та 37 % неодружені. 66 % опитаних не мають дітей, інші 34 % мають. Розподіл респондентів залежно від рівня освіти: з вищою освітою — 56 %, незакінчена вища — 27 %, повна середня — 14 %, незакінчена середня — 3%. Серед опитаних 52 % мають постійне місце роботи, 43 % на момент опитування навчались, та 5 % без постійного місця роботи.

Серед респондентів 14 % осіб до 20 років, 26 % — віком від 21 до 30 років, 33 % — віком від 31 до 40 років, 11 % — віком від 41 до 50 років і 6 % — старше 51 року. Основною віковою категорією респондентів споживання продукції з сурімі була категорія 21 — 30 років.

Після проведення аналізу заповнених анкет було встановлено, що продукцію з сурімі полюбують усі верстви населення від молоді до дорослих людей. Серед наведеного переліку продукції найбажанішими є крабові палички заморожені (38 %) та охолоджені (24 %) (рис. 8).

Основна частота вживання продукту серед населення становить декілька разів на місяць, і лише 17 % опитаних дозволяють собі придбати продукцію з сурімі стабільно 1 раз на тиждень (рис. 9). Це передусім обумовлено високою ціною на внутрішньому ринку продукції та відсутністю знань у населення про склад таких морепродуктів і як їх правильно обрати за маркуванням на етикетці.

Під час придбання крабових паличок увага споживачів розподіляється наступним чином. 29 % аналізують маркування на етикетці продукту, 52 % враховують торгову марку та лише 5 % звертають увагу на новизну, ціну та кольоровість споживчої тари, 4 % респондентів навели свої мотивації при виборі продукції з сурімі — смак, калорійність, країна походження товару, маса (рис. 10). Саме тому для кращого аналізу якості продукту виробникам не-

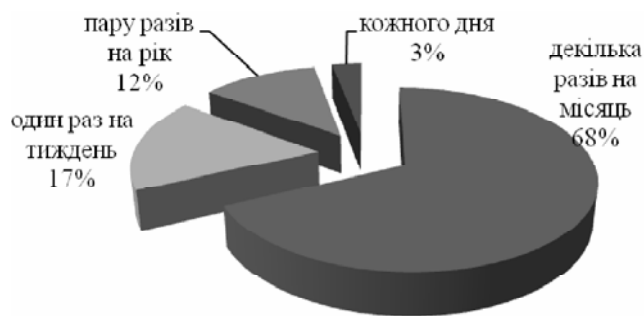


Рис. 9. Частота вживання продукції з сурімі споживачами

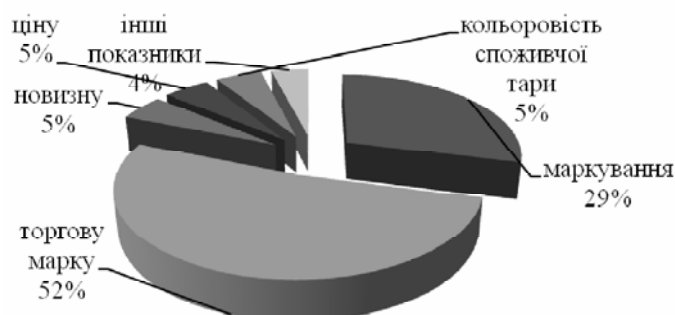


Рис. 10. Розподілення уваги споживачів при виборі продукту

обхідно надавати споживачам детальну інформацію про характеристику продукту, та відводити на споживчій тарі більший діапазон "споживчого віконця" для роз'яснення складу продукції.

Встановлено що більшість споживачів віддають перевагу українським виробникам, та обирають для себе крабові палички заморожені масою продукту 200 г 59 % споживачів вважають прийнятною для себе ціну за 200 г продукту від 23 до 45 грн., інша частина 26 % — 16 — 22 грн. (рис. 11).

Найпоширеніша торгова марка серед споживачів ТМ "Водный мир", далі йде ТМ "Vici", 16 % віддає перевагу ТМ "De Luxe" та 11 % обирає ТМ "Polar Star". ТМ "Eurogroup" не користується попитом серед споживачів (рис. 12).

Підводячи підсумок дослідження можна сказати, що споживачі не звертають увагу на інформацію, що вказана на маркуванні, так як лише 29 % аналізують склад продукту на етикетці, обирають продукт за торговою маркою або ціною,

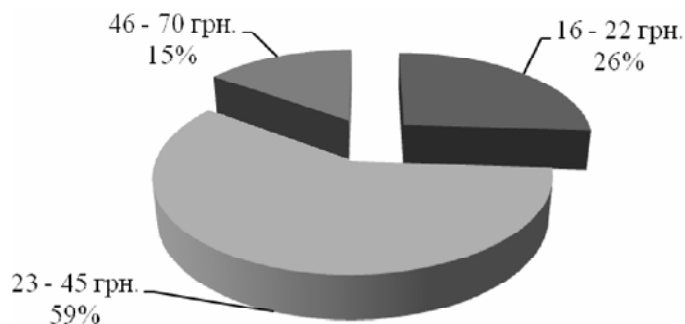


Рис. 11. Розподілення за ціною категорією

більше обирають заморожені крабові палички, що можна пояснити особливостями культури харчування. Заморожені крабові палички зберігаються до 6 міс. у порівнянні з охолодженими — 90 діб та дешевше коштують.

ВИСНОВКИ

Головна проблема негативної динаміки показників виробництва, імпорту, експорту морепродуктів за 2014 рік є нестабільність на валютному ринку і девальвація гривні, відсутність можливості вчасно і в потрібному обсязі купити валюту, завищення цін на продукцію торговельними мережами. Ще однією особливістю українського ринку є те, що країна імпортує напівфабрикат сурімі, а обсяги експорту готової продукції майже в 2 рази перевищують обсяги імпорту сурімі. Тобто дефіциту продукції точно чекати не варто, так як в теорії скорочення імпорту може бути заміщено вітчизняною продукцією.

Проведені дослідження дають підстави зробити висновок, що обсяги споживання продукції з сурімі залежать від ціни, доходів громадян та звичок споживачів. При цьому останній фактор є найважливішим, оскільки на його основі покупець вирішує: придбати більше заморожених крабових паличок низької якості та ціни, або менше — високоякісних охолоджених. За умови зростання доходів українців можна в перспективі розраховувати на збільшення обсягів споживання охолоджених крабових паличок за рахунок зростання культури споживання.

Література:

1. Розпорядження Кабінету міністрів України від 5 жовтня 2011 р. № 1003-р "Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку рибного господарства на 2012 — 2016 роки" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>

2. Загороднюк О.В. Перспективи розвитку вітчизняного ринку риби [Текст] / О.В. Загороднюк // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — № 1. — 2011. — С. 18—25.

3. Смольникова А.В. Рыбное место. Обзор рынка [Текст] / А.В. Смольникова // Мир Продуктов. — № 4 (63). — 2010. — С. 22—26.

4. Новини ринку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/business>

5. Рудницький В.Ф. Маркетинг в системах якості [Текст] / В.Ф. Рудницький // Маркетинг в Україні. — 2000. — № 2. — С. 36 — 37.

6. Шумейко В.М. Організаційні структури управління маркетингом на виробничих підприємствах [Текст] / В.М. Шумейко // Маркетинг в Україні. — № 1 (53). — 2009. — С. 46—49.

7. Офіційний сайт компанії "Санта Бремор" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.santa-bremor.com>

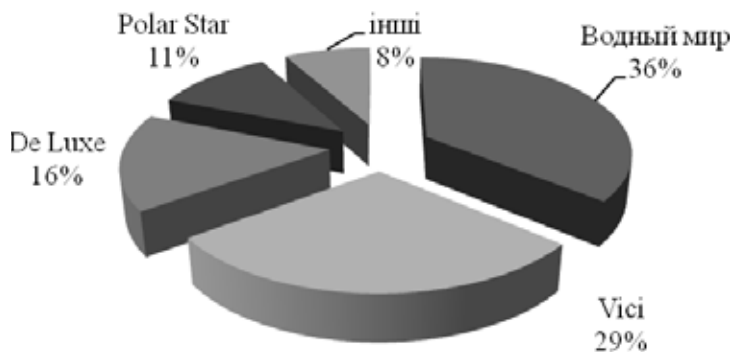


Рис. 12. Розподілення вподобань споживачів за торговими марками

8. Офіційний сайт компанії "Аквафрост" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.vodnyj-mir.ua>.

9. Старокадомский Д. Украина: рынок рыбопродукции / Д. Старокадомский // Пищепром Украины. — 2008. — № 5. — С. 31 — 34.

10. Егоров Б.В. Модель формирования потребительских свойств пищевых продуктов функциональной направленности [Текст] / Б.В. Егоров, М.Р. Мардар // Зернові продукти і комбікорми. — 2009. — № 3. — С. 11—14.

References:

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2011), "Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine on 5 October 2011 p. № 1003-r "On Approval of the Concept of the State Target Economic Program development of Fisheries for 2012—2016.", available at: <http://www.zakon.rada.gov.ua> (Accessed 5 October 2011).

2. Zahorodniuk, O.V. (2011), "Prospects for the domestic fish market", Visnyk Poltav's'koi derzhavnoi ahrarnoi akademii, vol. 1, pp. 18—25.

3. Smol'nikova, A.V. (2010), "Gone fishing. Market overview", Mir Produktov, vol. 4, pp. 22—26.

4. Market News, available at: <http://ukr.segodnya.ua/economics/business> (Accessed 10 October 2014)

5. Rudnyts'kyj, V.F. (2000), "Marketing quality systems", Marketynh v Ukraini, vol. 2, pp. 36—37.

6. Shumejko, V.M. (2009), "The organizational structure of marketing management in manufacturing plants", Marketynh v Ukraini, vol. 1, pp. 46—49.

7. The official website of "Santa Bremor" (2014), available at: <http://www.santa-bremor.com> (Accessed 15 October 2014)

8. Official site of "Akvafrast" (2014), available at: <http://www.vodnyj-mir.ua> (Accessed 15 October 2014)

9. Starokadomskij, D. (2008), "Ukraine: market of fishery products", Pishheprom Ukrainy, vol. 5, pp. 31 — 34.

10. Ehorov, B. V. and Mardar, M. R. (2009), "The model of formation of consumer properties of food functional orientation", Zernovi produkty i kombikormy, vol. 3, pp. 11—14.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.

УДК 338

В. С. Адамовська,

к. е. н., доцент, доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування
Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

А. О. Кривоконь,

магістрант, Криворізький національний університет, м. Кривий Ріг

ЕФЕКТИВНЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ЗАПОРУКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОГО БІЗНЕСУ

V. Adamovska,

Ph.D., associate professor, assistant professor of accounting, analysis, audit
and administration Krivoy Rog National University, Krivoy Rog

A. Kryvokon,

undergraduate, Krivoy Rog National University, Krivoy Rog

EFFECTIVE ADMINISTRATION AS THE KEY TO COMPETITIVENESS OF UKRAINIAN BUSINESS

Розглянуто ефективне адміністрування як запорука конкурентоспроможності українського бізнесу. Визначено, що бізнес-адміністрування — це діяльність, спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професіоналізму та умов для кар'єрного зростання працівників у процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії. Бізнес стратегія ПАТ "Центральний ГЗК" спрямована на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності шляхом задоволення потреби металургів у високоякісному залізорудному концентраті, отриманому з використанням сучасних екологічно безпечних технологій, котрі забезпечать лідируючі позиції на вітчизняному й світовому ринках для підвищення добробуту всіх працівників комбінату, акціонерів і розвитку суспільства в цілому. За результатами вибору пріоритетних ринків можемо зробити висновок, що три з проаналізованих ринків Східної Європи є пріоритетними для підприємства — Польща, Словаччина і Чехія, один є цікавим — Сербія, і три є можливими — Болгарія, Угорщина і Румунія.

Considered effective administration as the key to competitiveness of Ukrainian business. Determined that the Business Administration — an activity aimed at a systematic approach to incremental and coordinated processes of all the enterprise entities and aspects to smooth operation of the organization, the needs of consumers and maintaining high growth rates in sales, development and respect for the company positive image and effective use of all resources, interaction with the public, union and government agencies, providing motivation and professionalism improvement of conditions for career staff in meeting the organization goals and increase value. Business strategy JSC "Central GOK" aimed at improving the financial and business efficiency by meeting the needs of metallurgists in high-quality iron ore concentrate produced using modern environmentally friendly technologies that provide leading position in the domestic and international markets for the well being of the plant all employees, shareholders and Development society as a whole. As a result of the priority selection markets can be concluded that three of the analyzed markets in Eastern Europe is a priority for the company — Poland, Slovakia and the Czech Republic, is an interesting one — Serbia, and three are possible — Bulgaria, Hungary and Romania.

Ключові слова: Бізнес-адміністрування, ефективність, конкурентоспроможність, стратегія, ринок, оцінка, організація, середовище.

Key words: Business Administration, efficiency, competitiveness, strategy, market assessment, organization, environment.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Бізнес-адміністрування як мистецтво управління бізнесом в умовах мінливого конкурентного середовища, стало актуальним в Україні зовсім недавно. Термін "бізнес-адміністрування" складається з двох понять, які, на перший погляд, не можуть бути поєднаними у процесі функціонування суб'єктів господарювання в ринкових умовах. Бізнес, якщо його розглядати як підприємництво — це економічна діяльність суб'єкта в умовах рин-

ку, що приносить дохід від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг [5, с. 42].

Адміністрування — це термін, який поширюється на управління державними установами, або для позначення процесів керування діяльністю апарата управління підприємства передбачає чітку організацію процесів та контроль. У менеджменті термін адміністрування означає професійну діяльність менеджерів організації або державних службовців, що спрямована на втілення в життя рішень керів-

ництва, тобто реалізація поставлених задач і пошук оптимальних шляхів їх вирішення. Але бізнес є поняттям більш широким і багатогранним ніж підприємництво. Бізнес характеризує сферу діяльності суб'єкта господарювання і його економічні інтереси (промисловий, торговельний, сільськогосподарський, фінансовий, банківський, сфера послуг), величину та обсяг діяльності (дрібний, великий, середній). Крім того, якщо суб'єктом підприємництва є саме підприємство, то суб'єктами бізнесу виступають не лише підприємства, але й споживачі продукції і послуг, державні установи, що здійснюють регуляторні і контролюючі функції, працівники підприємств. В свою чергу адміністрування є одним з багатьох інструментів менеджменту, що дозволяють організації досягати поставлених цілей найбільш ефективним способом [2, с. 520].

АКТУАЛЬНІСТЬ

Бізнес-адміністрування — це діяльність, спрямована на системний підхід до покрокової та узгодженої організації всіх процесів господарської діяльності та аспектів функціонування підприємства з метою ритмічної роботи організації, задоволення потреб споживачів та дотримання високих темпів зростання обсягів реалізації, формування та дотримання позитивного іміджу підприємства, ефективного використання всіх видів ресурсів, взаємодії з громадськими, профспілковими та державними установами, забезпечення мотивації удосконалення професіоналізму та умов для кар'єрного зростання працівників в процесі досягнення цілей діяльності організації та зростання вартості компанії. Основними системними параметрами в бізнес-адмініструванні є простота, надійність, вимірюваність результатів роботи.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значне місце даному напрямі наукових досліджень приділено у роботах таких зарубіжних і вітчизняних авторів, як Г.А. Азоев, А.В. Войчак, Р.А. Фатхутдінов, Ф. Котлер, М. Портер, А.О. Старостіна, В.А. Павлова, В. Герасимчук, В.С. Уланчук, І. Ансофф, Ж.-Ж. Ламбен, А.В. Баумгартен та ін. Вагомий внесок здійснили зарубіжні і вітчизняні вчені, зокрема: Р. Кемп, М. Спендоліні, Р. Венетуччі, С. Кук, Г. Багієв, О. Михайлова, Н. Козак, А. Савицька, В. Сліпенький, А. Місюра, А. Ашуєв, Н. Хананова та інші [1, с. 312].

Організацію (корпорацію, суб'єкт підприємницької діяльності, компанію і т. п.) можна розглядати сукупність декількох систем: виробничо-технологічну (охоплює виробничу — діяльність підприємства, впровадження і використання технологій, машин і обладнання, контроль якості продукції і послуг); соціально-психологічну (охоплює принципи — кадрової політики на підприємстві, мотивацію персоналу, побудову ієрархії управління, стимулювання професійного зростання, загальний психологічний клімат в колективі, форму-

вання філософії компанії та виховання у персоналу почуття спільної мети компанії); організаційну (характеризує підприємство як структурну ланку галузі, господарства регіону, економіки країни або міжнародної економіки і визначає його як систему з певною організаційною структурою, яка визначає характер зв'язків всередині організації між виробництвом або процесом надання послуг та управлінням, між організацією в цілому та зовнішніми контрагентами); інформаційну (характеризує підприємство як суб'єкта накопичення великого обсягу інформації про споживачів, партнерів, працівників, фінансово-господарські операції, інформаційних зв'язків між елементами структури підприємства, суб'єкта і об'єкта електронних комунікацій, користування системами бізнес-комунікацій для створення ефективної підприємницької структури); фінансово-економічну (визначає підприємство як суб'єкт господарювання, окрему економічну одиницю, фінансову систему із внутрішніми і зовнішніми грошовими потоками, принципами бюджетування, податкового планування). Тому системний підхід в бізнес-адмініструванні забезпечує участь всіх підрозділів суб'єкта господарювання у вирішенні стратегічних і тактичних задач бізнесу, дозволяє чітко визначити завдання і очікувані результати від прийняття бізнес-рішень на кожному етапі і визначити ефективність кожної із вищезгаданих систем у процесі досягнення цілей [3, с. 495; 7, с. 106].

Ефективність бізнес-адміністрування визначається можливістю оцінки і контролюваності параметрів діяльності всіх учасників господарських процесів в організації. Чітко встановлені функціональні обов'язки, терміни виконання, кількісні та якісні характеристики поточних і кінцевих результатів діяльності, встановлення об'єктивного, зрозумілого і прозорого порядку заохочень і є надійним і переконливим інструментом гарантованого досягнення задач організації. Зростання швидкості обміну інформацією всередині організації, та безпосередньо організації із зовнішніми контрагентами, дає змогу в процесі бізнес-адміністрування відсортовувати, фільтрувати не обхідну інформацію, і, аналогічно пазлу, скласти чітку картину поточної ситуації для подальшого прийняття рішень [4, с. 17; 8, с. 100].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Підприємства України поступово займають стабільні позиції на міжнародних ринках. У свою чергу зарубіжні компанії намагаються проникнути на ринок України. Тому бізнес-адміністрування потрібно також орієнтувати на міжнародний менеджмент. Попит на професіоналізм у цій галузі зі знаннями у базовій теорії на суворим практичним спрямуванням стає запорукою успішного функціонування організацій на внутрішніх ринках і глобальному бізнес-середовищі. Тому виникає необхідність проведення аналізу показників для визначення привабливих ринків для підприємства.

Таблиця 1. Оцінка конкурентоспроможності ПАТ "ЦГЗК" на ринках Східної Європи

Країна	Постачальники українського концентрату до цієї країни	Обсяги постачань концентрату по українських постачальниках у 2013 р., тис. т	Частки українських постачальників на цьому ринку	Висновок по ринку
Австрія	-	-	-	не є цільовим
Болгарія	Південний ГЗК	18,5	20%	не є цільовим
Угорщина	Інгулецький ГЗК	192,6	89%	не є цільовим
Польща	Центральний ГЗК Північний ГЗК НКГЗК	513,8 520,2 351,5	14% 14% 10%	цільовий, обсяг збуту середній, конкурентна позиція середня
Словаччина	Південний ГЗК Центральний ГЗК Інгулецький ГЗК	389,2 294,4 0,4	31% 24% 0%	цільовий, обсяг збуту середній, конкурентна позиція міцна
Чехія	Південний ГЗК Центральний ГЗК Інгулецький ГЗК Північний ГЗК НКГЗК	538,8 812,7 104,2 40,9 6,9	25% 37% 5% 2% 0%	цільовий, обсяг збуту великий, конкурентна позиція міцна
Сербія	Південний ГЗК Центральний ГЗК	93,6 38,4	71% 29%	цільовий, обсяг збуту малий, конкурентна позиція середня

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вітчизняні гірничорудні підприємства оснащені сучасним технологічним, контрольно-вимірювальним і випробувальним обладнанням. Підприємства, що входять до Групи Метінвест — найбільшої приватної компанії України, об'єднані в єдиний виробничо-збутовий цикл — від видобутку вугілля і руди до продажу металу.

На сьогоднішній день виробничі потужності гірничорудних підприємств дозволяють виробляти 14,2 млн тонн концентрату і 11,1 млн тонн обкотишів. Сировинною базою підприємств є великі родовища залізистих кварцитів, які розробляються Першотравневим і Ганнівським кар'єрами, загальні промислові запаси яких складають 3 108 млн тонн мінеральних ресурсів.

На комбінаті впроваджуються передові технології по забезпеченню автоматизованими системами управління виробничими технологічними процесами, а також з обліку готової продукції, сировини і матеріалів на базі інтеграційної системи обліку, планування та управління виробництвом SAP ERP.

Технічне оснащення виробництва, а також застосування унікальних методів контролю, включаючи статистичні методи, дозволяють підтримувати стабільність якості на всіх етапах виробничого циклу продукції. Серед споживачів продукції найбільші металургійні підприємства України: ПАТ "Запоріжсталь", ПАТ "ДМК ім. Дзержинського" тощо. На зовнішньому ринку споживачами продукції є металургійні заводи Східної Європи і Китаю. Оскільки підприємства ГЗК везуть свою продукцію на зовнішній ринок, необхідно порівнювати підприємства ГЗК зі світовими лідерами.

Гірничо-збагачувальні підприємства України, більшість з яких розташовані Криворізькому басейні, реалізують свою продукцію на внутрішньо-

му ринку України і на зовнішніх ринках — це, в основному, країни Центральної та Східної Європи, а також, останнім часом, Китай. Звичайно, деякі з цих ринків є більш вигідними для окремого підприємства, а деякі — ні.

Вибір стратегії фірми на ринку здійснюється її керівництвом за наступними стратегічними альтернативами:

1. Інвестувати, аби утримувати зайняту позицію і слідувати за еволюцією ринку.

2. Інвестувати в цілях поліпшення займаної позиції, зміщуючись по матриці управо, у бік підвищення конкурентоспроможності.

3. Інвестувати, аби відновити загублену позицію. Вочевидь, що така стратегія важча в здійсненні, якщо привабливість ринку середня або слабка.

4. Знизити рівень інвестицій — "зібрати урожай". Це означає розмін позиції на грошові кошти, наприклад, шляхом продажу бізнесу.

5. Деінвестувати і піти з ринку або з сегменту з низькою привабливістю, де фірма не в змозі добитися надійної конкурентної переваги.

Підприємство реалізує свою продукцію на внутрішньому ринку України, на ринках країн Східної Європи і на ринку Китаю.

На основі аналізу показників зробимо висновок щодо привабливості ринку для даного підприємства.

Оцінку конкурентоспроможності підприємства на визначених ринках збуту його продукції будемо виконувати за обсягами постачань підприємства на даний ринок і часткою підприємства на ринку порівняно із його конкурентами. При цьому за наявності постачань підприємства до цього ринку в минулому періоді ринок вважається цільовим, при їх відсутності — нецільовим.

Оцінку конкурентоспроможності ПАТ "ЦГЗК" на ринках Східної Європи наведено в таблиці 1.

За результатами вибору пріоритетних ринків можемо зробити висновок, що три з проаналізованих ринків Східної Європи є пріоритетними для підприємства — це Польща, Словаччина і Чехія, один є цікавим — це Сербія, і три є можливими — це Болгарія, Угорщина і Румунія.

Ринок Китаю є привабливим і цільовим для підприємства, але обсяг збуту на цей ринок малий і конкурентна позиція слабка. Висновок по ринку — цікавий.

Ринок України був і залишається найважливішим ринком для українських виробників. Він є дуже привабливим, цільовим, обсяг збуту підприємства на цей ринок незначний, але конкурентна позиція підприємства на ньому міцна, ринок є пріоритетним.

Бізнес-стратегія ПАТ "Центральний ГЗК" спрямована на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності шляхом задоволення потреби металургів у високоякісному залізородному концентраті, отриманому з використанням сучасних екологічно безпечних технологій, котрі забезпечать лідируючі позиції на вітчизняному й світовому ринках для підвищення добробуту всіх працівників комбінату, акціонерів і розвитку суспільства в цілому. Основним ризиком у діяльності ПАТ "Центральний ГЗК" є зниження рівня попиту на ринку металопродукції й, відповідно, попиту на залізородну сировину. З метою мінімізації негативних наслідків можливого зниження попиту на залізородну сировину на комбінаті розроблена й успішно реалізується програма інноваційного розвитку, спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції. Отже, пріоритетами стратегічного розвитку ПАТ "Центральний ГЗК" є: підвищення якості концентрату; зменшення витрат на 1 грн. товарної продукції; підвищення рентабельності.

ВИСНОВКИ

За результатами вибору пріоритетних ринків можемо зробити висновок, що три з проаналізованих ринків Східної Європи є пріоритетними для підприємства — це Польща, Словаччина і Чехія, один є цікавим — це Сербія, і три є можливими — це Болгарія, Угорщина і Румунія.

Стратегічні рішення щодо обраних ринків будуть наступні: пріоритетні ринки треба втримувати, цікаві ринки треба розвивати, а можливі ринки треба, розвивати, але вони не є головними для підприємства.

Також оцінка конкурентоспроможності повинна здійснюватись у напрямку поєднання методики вибору пріоритетних ринків із методикою визначення їхньої прибутковості для підприємства.

Література:

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

2. Клименко С. М. Управление конкурентоспособностью предприятия: навч. посіб. / С.М. Клименко. — КНЕУ. — 2008. — 520 с.

3. Портер М. Конкуренция: учеб. пособ. / М. Портер; пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. — 495 с.

4. Коломієць І.Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І.Ф. Коломієць / Конкуренція. — 2007. — № 3. — С. 16—26.

5. Близнюк С.В., Остапенко А.В. Конкурентний потенціал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С.В. Близнюк, А.В. Остапенко / Інвестиції: практика та досвід. — 2011. — № 7. — С. 41—42.

6. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.

7. Ермошкина Е.В. Повышение эффективности функционирования предприятий на базе выбора рынков сырья и сбыта продукции / Е.В. Ермошкина // Металлургическая и горнорудная промышленность, 2001. — № 5. — С. 106—109.

8. Ивашина А.Н. Система поддержки выбора маркетинговых стратегий промышленного предприятия: практические результаты / А.Н. Ивашина, К.Ф. Ковальчук // Металлургическая и горнорудная промышленность. — 2002. — № 1. — С. 100—104.

References:

1. Fathutdinov, R.A. (2000), Konkurentosposobnost': jekonomika, strategija, upravlenie [Competitiveness: economics, strategy, management], INFRA-M, Moscow, Russia.

2. Klymenko, S.M. (2008), Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpryemstva [Managing competitiveness of enterprises], KNEU, Kyiv, Ukraine.

3. Porter, M. (2000), Konkurencija [The competition], Izdatel'skij dom "Vil'jams", Moscow, Russia.

4. Kolomiets', I.F. (2007), "Increasing the level of competitiveness of an enterprise internationalization of the system factors", Konkurentsia, vol. 3, pp. 16—26.

5. Blyzniuk, S.V. and Ostapenko, A.V. (2011), "Competitive potential of entrepreneurship as a category of modern economic research", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 7, pp. 41—42.

6. Dolzhans'kyj, I.Z. (2006), Konkurentospromozhnist' pidpryemstva [Competitiveness of enterprise], Tsentr navchal'noi literatury, Kyiv, Ukraine.

7. Ermoshkina, E.V. (2001), "Improving the efficiency functioning of the enterprises on the basis of choice raw materials markets and sales of production", Metallurgicheskaja i gornorudnaja promyshlennost', vol. 5, pp. 106—109.

8. Ivashina, A.N. (2002), "The support system of choice marketing strategies of industrial enterprise: the practical results", Metallurgicheskaja i gornorudnaja promyshlennost', vol. 1, pp. 100—104.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2015 р.

УДК 336

В. Ю. Прокопенко,
д. е. н., доцент, професор кафедри соціально-економічних дисциплін,
Харківський національний університет внутрішніх справ

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА РОЗВИТОК РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

V. Prokopenko,
Doctor of Economic Sciences, Docent, Professor at the Department of Social and Economic Studies,
Kharkiv National University of Internal Affairs

MODELLING THE IMPACT OF FINANCIAL AND CREDIT INSTRUMENTS ON THE DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE MARKET UKRAINE

У статті обгрунтовано методологічні засади вимірювання та оцінювання впливу фінансово-кредитних інструментів на розвиток ринку нерухомості. На цій основі запропоновано методичний підхід до визначення напрямів дії фінансово-кредитних інструментів на розвиток вітчизняного ринку нерухомості. Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити, які інструменти чинять статистично значущий вплив на розвиток ринку нерухомості.

In the article the methodological basis of measuring and evaluating the impact of the financial and credit instruments on the development of the real estate market. On this basis methodical approach to determining the direction of the financial and credit instruments on the development of the domestic real estate market. However, correlation-regression analysis revealed that tools exert a statistically significant impact on the real estate market.

Ключові слова: ринок нерухомості, фінансово-кредитні інструменти, моделювання, вплив, економіко-математичне моделювання.

Key words: real estate market, financial and credit instruments, modeling, effects, economic and mathematical modeling.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Оцінка практики використання фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості показала, що потенціал закладений в цих інструментах повністю не використовується і не сприяє активізації розвитку та дієвості ринку нерухомості.

Виникає потреба оцінити наявний зв'язок між фінансово-кредитними інструментами за секторальною структурою і розвитком сегментів ринку нерухомості. На цій основі розроблено підходи до оцінки впливу фінансово-кредитних інструментів на результативний показник функціонування ринку нерухомості (кількість транзакцій на ринку).

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фінансово-кредитні інструменти при їх ефективному використанні здатні перетворити частину потенційного попиту у платоспроможний та активізувати пропозицію шляхом фінансування нового будівництва. Разом з тим, ці фактори зумовлюють ще більшу, порівняно з іншими ринками, залежність ринку нерухомості від фінансового сектору. Цим пояснюється необхідність більш глибо-

кого дослідження доцільності та меж застосування фінансово-кредитних інструментів на ринку нерухомості.

Проблемами моделювання і оцінки впливу фінансового забезпечення на розвиток ринку нерухомості займалися такі вчені, як Н. Внукова, В. Геець, М. Діба, В. Зимовець, І. Луніна, С. Онишко та інші. Серед зарубіжних науковців вказані проблеми досліджували А. Белих, І. Балабанов, Г. Марковіц, Н. Ордуей, С. Стернік, Дж. Стиглиц, Дж. Тобін, Дж. Фрідман та багато інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

За допомогою інструментарію економетричного моделювання сформувати основу для оперативного та перспективного реагування на зміни в тенденціях ринку нерухомості в цілому та за кожним його сегментом для прийняття адекватних управлінських рішень щодо напрямів розвитку цього ринку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Вітчизняний ринок нерухомості відображає всі проблеми економіки і соціальної сфери, інститу-

ціоналізації та державного регулювання і характеризується нерівномірним розвитком своїх окремих сегментів та низькою фінансовою спроможністю потенційних покупців. Для кращого розуміння особливостей стану вітчизняного ринку нерухомості та виокремлення основних проблем його розвитку/функціонування необхідно дослідити вплив фінансово-кредитних інструментів за секторальною структурою фінансової системи на сегменти ринку нерухомості. Такий підхід дозволить отримати більш детальну інформацію про стан та перспективи розвитку ринку нерухомості.

Вихідні статистичні дані для дослідження динаміки ринку нерухомості України представлено в таблиці 1.

Аналіз інформації наведеної у таблиці 1 свідчить, що протягом 2007—2011 рр. найбільша кількість транзакцій спостерігається у сегменті житлової нерухомості. Починаючи з кінця 2008 р., на ринку нерухомості України можна констатувати глибоку кризу, що фактично зруйнувала досягнення останніх років, що пов'язані з розширенням професійних підходів до створення та управління ринком. Графічне зображення трендів кількості транзакцій на ринку нерухомості дозволяє чітко побачити дестимулюючий вплив економічної кризи 2008 року на активність економічних агентів у всіх сегментах ринку нерухомості в Україні (рис. 1).

Аналіз динаміки кількості транзакцій на ринку нерухомості України свідчить про щільний зв'язок між числом транзакцій в різних сегментах ринку нерухомості. Цей висновок підтверджують й кореляційний аналіз зв'язку між досліджуваними показниками: парний коефіцієнт кореляції між рядом числа транзакцій на ринку житлової нерухомості й транзакцій на ринку комерційної нерухомості складає біля 0,99, між показниками числа транзакцій на ринку житлової нерухомості й транзакцій на ринку земельної нерухомості — майже 0,96, між рядом кількості транзакцій із комерційною нерухомістю та транзакцій із земельною нерухомістю — майже 0,95. Значення коефіцієнта кореляції більше за 0,9 свідчить про наявність між досліджуваними показниками дуже сильного позитивного лінійного взаємозв'язку.

Рішення про здійснення транзакцій на ринку нерухомості приймається особою, беручи до уваги різні фактори: соціальні, політичні, фінансові, які не можна повністю формалізувати в рамках економіко-

Таблиця 1. Види та кількість транзакцій в розрізі сегментів ринку нерухомості

Сегмент нерухомості	Кількість транзакцій				
	2007	2008	2009	2010	2011
Житлова нерухомість	735 979	624 466	377 690	353 531	401 797
Купівля-продаж	369 536	303 642	225 000	224 920	254 586
Міна	4 808	4846	5 093	4 364	4 158
Дарування	135 145	147 526	129 897	104 242	116 457
Довічне утримання (догляд)	9 762	7 958	5 805	3 657	3 145
Іпотека	216 213	160 118	11 671	16 165	23 286
Найм (оренда)	515	376	224	183	165
Комерційна нерухомість	85 590	68 180	38 350	36 483	44 049
Купівля-продаж	40 167	31 837	21 488	20 200	24 151
Міна	172	387	401	300	129
Дарування	10 293	10 655	9 098	6 000	5 230
Іпотека	30 555	21 705	5 419	7 941	11 347
Найм (оренда)	4 141	3 335	1 707	1 702	1 942
Позичка	262	261	237	340	1 250
Земельна нерухомість	190 435	179 212	111 379	134 743	131 152
Купівля-продаж	124 318	113 517	66 037	86 155	87 194
Іпотека	20 330	16 875	2 235	2 266	2 008
Оренда	11 869	7 858	4 721	4 078	2 948
Міна	2 752	3 045	1 631	1 606	1 300
Дарування	31 166	37 917	36 755	40 638	37 702

Джерело: складено автором за даними [1].

математичної моделі. І діючі фінансово-кредитні інструменти є лише одними з багатьох факторів, що впливають на активність учасників ринку нерухомості. Але в рамках цього дослідження поставлено мету дослідити саме взаємозв'язок фінансово-кредитних інструментів та показників числа транзакцій в різних сегментах ринку нерухомості.

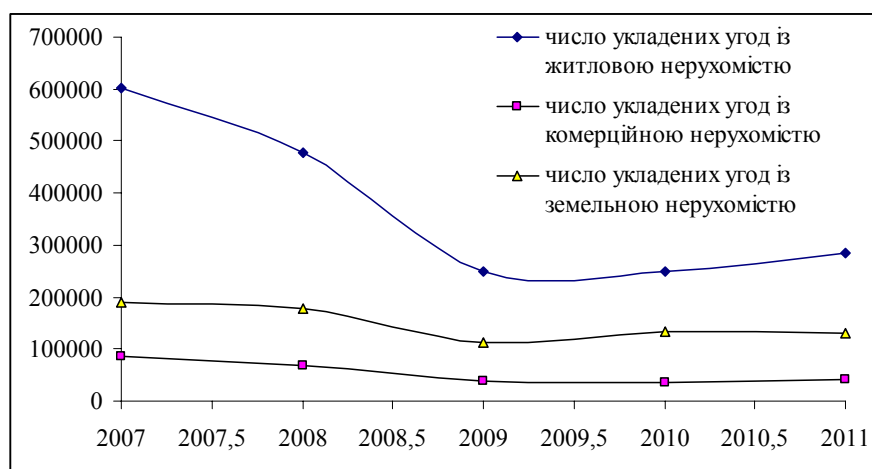


Рис. 1. Кількість транзакцій у сегментах житлової, комерційної та земельної нерухомості України в 2007—2011 рр.

Джерело: складено автором.

Таблиця 2. Перевірка значущості оцінок параметрів системи (1)

Для 1 рівняння структурної форми				
Оцінки	$\alpha_1 = 374\,983,35$	$\sigma_1 = -8,19$	$\sigma_2 = -1,78$	$\sigma_3 = 3,21$
Емпіричне значення статистики t_{emp}	117,97	83,07	-28,26	-68,72
Табличне значення статистики t_{krit} для рівня довіри 95%	25,45	25,45	25,45	25,45
Висновок про значущість оцінки	значуща	значуща	значуща	значуща
Для 2 рівняння структурної форми				
Оцінки	$\alpha_2 = 3\,532,62$	$\gamma_1 = 0,14$		
Емпіричне значення статистики t_{emp}	3,35	51,29		
Табличне значення статистики t_{krit} для рівня довіри 95%	3,18	3,18		
Висновок про значущість оцінки	значуща	значуща		
Для 3 рівняння структурної форми				
Оцінки	$\alpha_3 = 73\,785,60$	$\gamma_2 = 0,20$		
Емпіричне значення статистики t_{emp}	5,23	5,74		
Табличне значення статистики t_{krit} для рівня довіри 95 %	3,18	3,18		
Висновок про значущість оцінки	значуща	значуща		

Джерело: розраховано автором.

Таблиця 3. Розроблені по симультивній моделі (1) точкові й інтервальні прогнози числа транзакцій із нерухомістю на 2014 рік

	Точковий прогноз числа транзакцій із нерухомістю на 2014 рік	Інтервальний прогноз числа транзакцій із нерухомістю на 2014 рік (рівень довіри 95%)	
		min	max
житлова	98 000	8 643	187 295
комерційна	16 843	4 706	28 970
земельна	93 700	75 542	111 844

Джерело: складено автором.

Комплексна оцінка впливу фінансово-кредитних інструментів на показники різних сегментів ринку нерухомості була проведена за допомогою кореляційно-регресійного аналізу, який завершився розробкою симультивної моделі (оцінка параметрів була зроблена двокроковим методом найменших квадратів на підставі статистичної інформації за 2007—2011 роки).

$$\begin{cases} \hat{Y}_{1t} = 374983,35 - 8,19X'_{4t} - 1,78X''_{4t} + 3,21X_{6t} \\ \hat{Y}_{2t} = 3532,62 + 0,14Y_{1t}; \\ \hat{Y}_{3t} = 73785,60 + 0,20Y_{1t}. \end{cases} \quad (1)$$

де Y_{1t} , Y_{2t} та Y_{3t} — кількість транзакцій у сегменті відповідно житлової, комерційної та земельної нерухомості за t -й рік; X'_{4t} та X''_{4t} — загальний обсяг облігацій внутрішньої державної позики, що перебувають в обігу в t -му році (екзогенні змінні моделі); X_{6t} — обсяг молодіжного житлового креди-

тування за рахунок коштів державного бюджету, тис. грн.

Перевірка адекватності моделі та її прогнозних властивостей на інтервалі часу 2012—2013 рр. показала, що може бути використана для цілей короткострокового прогнозування.

Всі оцінки параметрів структурної форми (1) є значущими з рівнем довіри 95 % (табл. 2), тобто дозволяють провести економічний аналіз впливу екзогенних змінних на ендогенні.

Точкові та інтервальні прогнози числа здійснених транзакцій на 2014 рік за всіма сегментами ринку нерухомості представлено в таблиці 3.

На підставі фактичних за період 2007—2013 рр. та прогнозного за 2014 р. значень розраховано базисні темпи росту результуючого показника на ринку нерухомості України за 2007—2014 роки (табл. 4 та рис. 2).

Розглянемо вплив на показники активності вітчизняного ринку нерухомості сектору муніципальних інструментів (статистичні дані за обраними автором інструментами таблиці 5).

Аналогічно до викладеного вище порядку кореляційно-регресійного аналізу впливу фінансово-кредитних інструментів сектору загальнодержавного регулювання, спочатку оцінимо коефіцієнти парної кореляції між досліджуваними показниками ринку нерухомості та між рядами з табл. 6.

Перевірка значущості отриманих коефіцієнтів кореляції з таблиці 6 дозволяє визнати значущими за обраним рівнем довіри 85 % лише коефіцієнти кореляції обсягів коштів на фінансово-кредитні програми розвитку ринку нерухомості за рахунок коштів муніципальних бюджетів та кількості здійснених транзакцій у всіх сегментах ринку нерухомості. Тобто існує прямий імовірнісний лінійний зв'язок між обсягом коштів виділених на муніципальному рівні для кредитування молодіжного будівництва та між показниками активності

Таблиця 4. Базисні темпи росту кількості транзакцій в сегментах ринку нерухомості України

Роки	Кількість транзакцій у сегменті житлової нерухомості (%)	Кількість транзакцій у сегменті комерційної нерухомості (%)	Кількість транзакцій у сегменті земельної нерухомості (%)
2007	—	—	—
2008	79,38	79,60	94,11
2009	41,24	44,67	58,49
2010	41,49	42,36	70,76
2011	47,49	50,16	68,87
2012	53,51	43,97	51,00
2013	55,24	41,24	57,87
2014*	16,31	19,74	49,20

Джерело: розраховано автором згідно з моделлю (5.10) прогнозні темпи росту.

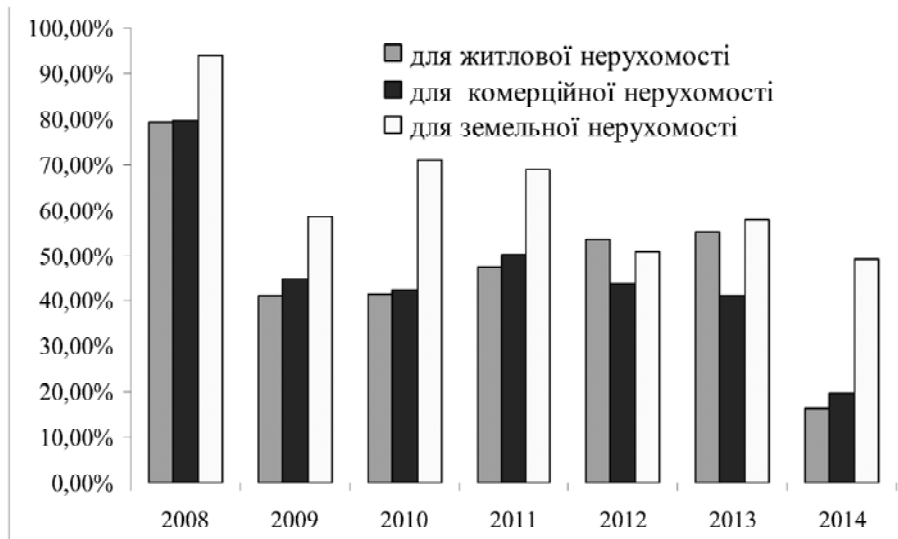


Рис. 2. Динаміка фактичних та прогнозованих темпів росту кількості транзакцій у всіх сегментах ринку нерухомості України

Джерело: складено автором.

у всіх сегментах ринку нерухомості. Спроби побудувати адекватні регресійні моделі між досліджуваними показниками (з табл. 7) не дають позитивних результатів.

Розглянемо вплив інструментів сектору фінансового ринку на розвиток ринку нерухомості. Спроба дослідити взаємозв'язок між базовими інструментами фінансового ринку (такими як цінні папери, кошти в іноземній валюті, кошти в національній валюті) та кількостями ринкових транзакцій на ринку нерухомості не дає можливості вести мову про наявність сильної лінійної залежності між ними (табл. 7).

Цікаво дослідити вплив окремих інструментів сектору фінансового ринку, а саме іпотечних облігацій та іпотечних ресурсів, на кількість іпотечних транзакцій на вітчизняному ринку нерухомості. Іпотечні облігації на фондовому ринку України вперше були емітовані в 2007 році, та, на жаль, протягом 2009—2011 рр. емісії цих цінних паперів не спостерігалось (табл. 8).

Всередині 2012 р. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку затвердила зміни до Положення про порядок реєстрації випуску звичайних іпотечних облігацій, проспекту емісії, звіту про результати розміщення іпотечних облігацій, погашення та скасування реєстрації випуску іпотечних облігацій.

Розглянемо взаємозв'язок економічних змінних кількості транзакцій з іпотеки нерухомості, обсяг ринку іпотечного кредитування та обсяг емісії іпотечних облігацій (наявні статистичні дані представлено в табл. 9).

Для дослідження взаємозв'язку кількості транзакцій з іпотеки кожного виду нерухомості та обсягу ринку іпотечного кредитування й обсягу емісії іпотечних облігацій побудуємо окремо для кожної економічної змінної, що досліджуються (позначені через y_{1t} , y_{2t} , y_{3t} в табл. 10),

Таблиця 5. Статистичні дані по муніципальним інструментам

Роки	Фінансово-кредитні програми розвитку ринку нерухомості за рахунок коштів муніципальних бюджетів, млн грн.	Облігації місцевих позик, млн грн.	Надходження від податку на землю, тис. грн.
2007	51,45	156,3	3889,3
2008	56,54	974	6681,3
2009	34,19	370	8523,7
2010	31,00	0	9539,9
2011	44,10	584,5	13097,9

Джерело: складено автором.

Таблиця 6. Матриця коефіцієнтів кореляції для визначення впливу чинників муніципального рівня на кількість здійснених транзакцій на ринку нерухомості

Кількість укладених договорів у сегменті:	Фінансово-кредитні програми розвитку ринку нерухомості за рахунок коштів муніципальних бюджетів, млн грн.	Облігації місцевих позик, млн грн.	Надходження від податку на землю, тис. грн.
житлової нерухомості	0,84	0,17	-0,82
комерційної нерухомості	0,84	0,18	-0,81
земельної нерухомості	0,84	0,21	-0,74
Середнє значення коефіцієнту парної кореляції	0,84	0,19	-0,79

Джерело: складено автором.

Таблиця 7. Коефіцієнти кореляції між показниками кількості ринкових транзакцій на ринку нерухомості та базовими інструментами сектору фінансового ринку України за період 2007–2011 рр.

Кількість ринкових транзакцій із:	Інструменти сектору фінансового ринку		
	Цінні папери крім акцій, млн грн.	Переказні депозити в іноземній валюті	Переказні депозити в національній валюті
житловою нерухомістю	0,83	–0,55	–0,58
комерційною нерухомістю	0,82	–0,59	–0,59
земельною нерухомістю	0,63	–0,37	–0,45

Джерело: складено автором.

Таблиця 8. Обсяг випусків іпотечних облігацій зареєстрованих Комісією протягом 2007–2011 років

Рік	Найменування емітента	Обсяг випуску іпотечних облігацій (млн грн.)
2007	БАТ АКБ "Укргазбанк"	50
2008	БАТ КБ "Хрещатик"	70
	Державна іпотечна установа	200
2009	–	–
2010	–	–
2011	–	–
Всього		320

Джерело: складено автором за даними [2].

Таблиця 9. Вихідні статистичні дані для моделювання величини транзакцій іпотеки на ринку нерухомості

Роки	Кількість транзакцій іпотеки			Обсяг ринку іпотечного кредитування, млн грн.	Обсяг емісії іпотечних облігацій, млн грн.
	житлової нерухомості	комерційної нерухомості	земельної нерухомості		
t	y_{1t}	y_{2t}	y_{3t}	z_{1t}	z_{2t}
2007	216 213	30 555	20 330	27,28	50
2008	160 118	21 705	16 875	57,25	270
2009	11 671	5 419	2 235	107,6	0
2010	16 165	7 941	2 266	132,76	0
2011	23 286	11 347	2 008	109,67	0

Джерело: складено автором.

Таблиця 10. Перевірка адекватності моделей регресії для кількості транзакцій іпотеки на різних сегментах ринку нерухомості

Рівняння моделі множинної лінійної регресії	Адекватність моделі за критерієм Фішера з рівнем довіри 95 % (так/ні)
$y_{1t} = 258003,40 - 2041,83 \cdot z_{1t} + 77,30 \cdot z_{2t}$ (2)	так
$y_{2t} = 35899,27 - 234,41 \cdot z_{1t} - 2,08 \cdot z_{2t}$ (3)	ні
$y_{3t} = 23656,74 - 182,00 \cdot z_{1t} + 14,11 \cdot z_{2t}$ (4)	так

рівняння регресії $y_{it} = f(z_{1t}, z_{2t})$ для $i = \overline{1,3}$. Якщо оцінити залежність між змінними y_{1t} , y_{2t} , y_{3t} та z_{1t} та z_{2t} в формі лінійної моделі множинної регресії методом найменших квадратів, то на підставі статистичних даних з табл. можна отримати результати, представлені в табл. 10.

На підставі результатів, представлених в табл. 10, можна зробити висновок, що адекватними за критерієм Фішера є лише моделі для змінних кількість укладених договорів іпотеки житлової та земельної нерухомості.

Модель (2) є адекватною з рівнем ймовірності не менш 95 %, але невисока точність апроксимації (середня відносна похибка апроксимації складає біля 18 %) її не рекомендовано для короткочасного прогнозування кількості транзакцій з іпотеки житлової нерухомості в Україні. На підставі моделі (2) можна стверджувати про наявність прямого зв'язку кількості транзакцій іпотеки житлової нерухомості та обсягу випуску іпотечних облігацій в Україні (в середньому кожний млн грн емітованих іпотечних облігацій може призвести до збільшення на 77 угод іпотеки житлової нерухомості на рік). Від'ємність коефіцієнта регресії біля змінної (тобто негативний лінійний зв'язок між обсягом ринку іпотечного кредитування й кількістю здійснених транзакцій іпотеки на різного виду нерухомість) можна пояснити тим, що з роками зростає ціна об'єкта іпотеки за договорами. Тобто в Україні спостерігається збільшення середньої ціни об'єкта нерухомості за договорами іпотечного кредитування протягом 2007–2011 рр.

Найбільш цікавими є результати моделювання кількості транзакцій іпотеки земельної нерухомості. Отримана модель (3) для змінної кількість укладених договорів іпотеки земельної нерухомості може вважатись адекватною з рівнем довіри не менш 95 %, середня відносна похибка апроксимації складає за цією моделлю біля 8 % — її можна використовувати для короткострокового прогнозування (рис. 3). Як і для сегменту житлової нерухомості, в моделі регресії для кількості транзакцій іпотеки земельної нерухомості присутній негативний лінійний зв'язок між обсягом ринку іпотечного кредитування й числом здійснених транзакцій іпотеки. На дослідженому часовому відрізку спостерігається прямий взаємозв'язок між кількістю договорів іпотеки земельної нерухомості та між обсягом емісії іпотечних облігацій (в середньому кожний млн грн. емітованих іпотечних облігацій може призвести до збільшення на 14 транзакцій іпотеки земельної нерухомості на рік).

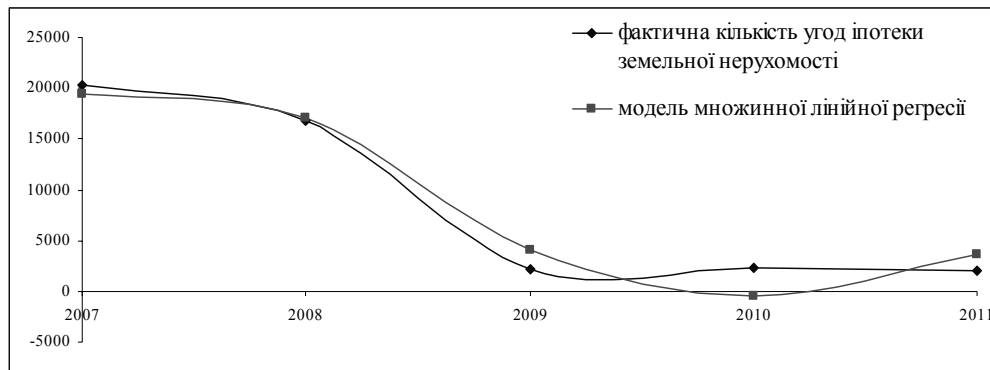


Рис. 3. Фактичні та модельні дані кількості транзакцій іпотеки земельної нерухомості в Україні, 2007–2011 рр.

Джерело: складено автором.

Те, що за допомогою засобів кореляційно-регресійного аналізу не вдається побудувати адекватну модель залежності кількості транзакцій іпотеки комерційної нерухомості від досліджуваних інструментів фінансового ринку країни, говорить про те, що в даний час прийняття рішення щодо іпотеки комерційної нерухомості в Україні в більшості випадків залежить від інших економічних факторів.

Побудовані і оцінені моделі залежності кількості транзакцій іпотеки житла й землі підтверджують наведене вище твердження про те, що разом з ростом випуску та долі на фондовому ринку іпотечних облігацій слід очікувати активізації самого ринку житлової й земельної нерухомості через підвищення платоспроможного попиту на неї.

Отримані прогнознi дані свідчать про ймовірність зниження активності ринку нерухомості України через зменшення обсягів фінансово-кредитних програм розвитку ринку нерухомості. Загалом у всіх сегментах ринку нерухомості відбулося зниження числа транзакцій в 2012 р.

На підставі фактичних за період 2007–2013 рр. та прогнозних на 2014 р. значень розраховано базисні темпи росту результуючого показника на ринку нерухомості України (рис. 4).

ВИСНОВКИ

Проведений кореляційно-регресійний аналіз засвідчив, що статистично значущий вплив на розвиток ринку нерухомості здійснювали фінансово-кредитні програми розвитку ринку нерухомості за рахунок державного бюджету (стимулюючий), а також випуск облігацій внутрішньої державної позики (дестимулюючий). З ростом випуску та частки на фондовому ринку іпотечних облігацій слід очікувати активізації учасників ринку житлової й земельної нерухомості через підвищення попиту на неї. Стратегія активізації розвитку вітчизняного

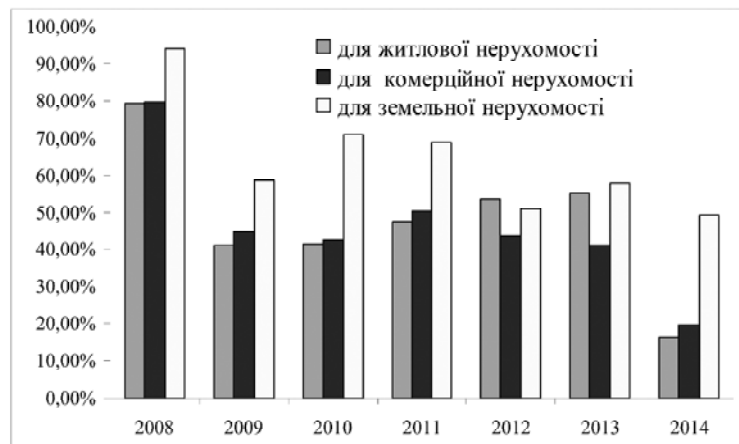


Рис. 4. Динаміка фактичних та прогнозних базисних темпів росту кількості транзакцій у всіх сегментах ринку нерухомості України

ринку нерухомості в короточасній перспективі повинна ґрунтуватись на використанні таких фінансово-кредитних інструментів, як: збільшення обсягів фінансово-кредитних програм розвитку ринку нерухомості за рахунок державного та муніципального бюджетів; зростання випуску та частки на фондовому ринку іпотечних облігацій.

Література:

1. Міністерство юстиції України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>

2. Національна комісія з цінних паперів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>

References:

1. Ministry of Justice of Ukraine (2015), available at: <http://www.minjust.gov.ua> (Accessed 20 March 2015).

2. National securities and stock market commission (2015), available at: <http://www.nssmc.gov.ua> (Accessed 20 March 2015).

Стаття надійшла до редакції 27.04.2015 р.

УДК 657

Л. П. Гордієнко,
асистент кафедри обліку підприємницької діяльності,
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана" м. Київ

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ВИТРАТ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

L. Gordienko,
assistant of accounting entrepreneurship department, SHEE "Vadym Hetman Kyiv National Economic University", Kyiv

METHODS OF ASSESSMENT OF COSTS WIP AS THE BASIS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT NOW

У статті надано описи сучасних методів оцінювання рівнів витрат у незавершеному виробництві підприємств. Виокремлено основні проблеми щодо застосування цих методів обліку загальних витрат підприємства і витрат незавершеного виробництва. Акцентовано на доцільності застосування таких методів обліку витрат, як: таргет-костінг, кайзер-костінг, ABC — калькулювання витрат, кост-кілінг. Надано оцінку негативних і позитивних сторін цих методів при оптимізації витрат у виробничому процесі. Візуалізовано основні складові застосування внутрішнього та зовнішнього кост-кілінгу. Визначено особливості застосування даних методів визначення витрат при калькулюванні фактичної собівартості продукції. Обґрунтовано рекомендації, щодо зниження рівня витрат на підприємствах із застосуванням різних новітніх методів управління рівнем витрат, які впливають на ефективність і конкурентоздатність функціонування підприємства.

In the article the description of modern methods of evaluation of cost in progress enterprises. Thesis there is determined the main problems concerning application of the accounting methods common company's expenses and cost of work in progress. The attention to the usefulness of such methods of cost accounting as: Target-kostinh, Kaiser-kostinh, ABC — cost calculation, Costa killing. Courtesy assessment of negative and positive aspects of these methods to optimize costs in the manufacturing process. Rendered basic components use internal and external cost-Keeling. Features of the application of these methods of determining costs in the calculation of the actual cost of production. Grounded recommendations for reducing costs for enterprises with various advanced management level of costs that affect the efficiency and competitiveness of the enterprise.

Ключові слова: оцінювання рівня витрат незавершеного виробництва, таргет-костінг, кайзер-костінг, ABC — калькулювання витрат, кост-кілінг.

Key words: evaluation of the cost of work in progress, Target-kostinh, Kaiser-kostinh ABC — calculation of costs, cost-killing.

ВСТУП

На сьогоднішній день на більшості вітчизняних підприємств існують проблеми з обліком виробничих витрат та витрат незавершеного виробництва, які можуть бути вирішені за допомогою ефективної та раціональної системи управління витратами та використання сучасних методів управління ними. Отже, щоб створити стійку конкурентну позицію вітчизняних виробів світових ринках, Україна повинна підвищити рівень конкурентоспроможності своїх виробників.

Раціональне використання виробничих ресурсів на промисловому підприємстві забезпечує високу конкурентоспроможність його продукції незалежно від галузі діяльності. Тому в умовах постійних змін ринкового середовища головним завданням будь-якого промислового підприємства є оптимізація витрат на виробництво продукції. Основою для цього є застосування і розробка сучасних методів управління витратами. А оскільки витрати у залишках незавершеного виробництва (НЗВ) займають

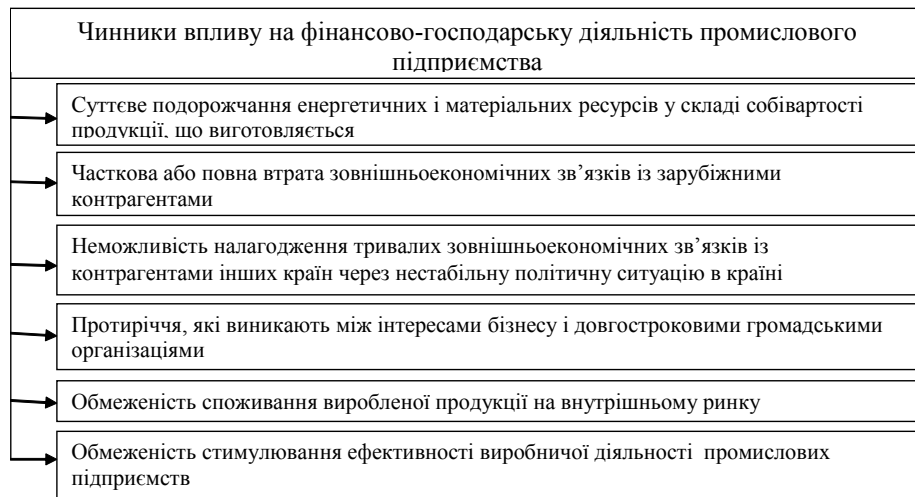


Рис. 1. Чинники впливу на фінансово-господарську діяльність промислового підприємства

також значну частку в активах підприємства, то високу актуальність на даний час має необхідність дослідження проблем оптимізації рівня виробничих витрат НЗВ та впровадження сучасних систем управління обліком цих витрат і визначення обсягів незавершеного виробництва. Це дозволить збільшити прибутковість підприємства через підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

При вивченні спеціалізованої літератури було встановлено, що проблематика методів обліку витрат і витрат незавершеного виробництва знайшла своє відображення у роботах таких вітчизняних та зарубіжних науковців: О.І. Белінська, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, М.Д. Врублевський, С.Ф. Голов, К. Друрі, Т.П. Карпова, А.Є. Логінова, В.Г. Маршала, Т.І. Матвеева, П.І. Савічев, В.В. Сопко, В.Ф. Палій, С.Ф. Покропивний, А. Нападовська, Ф.Ф. Чайкін, А.М. Чернелевського, М.Г. Чумаченко, А.А. Шапченко та інших [6].

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження сучасних методів управління виробничими витратами та витратами незавершеного виробництва, встановлення їхніх переваг та недоліків, а також визначення найефективніших з них.

РЕЗУЛЬТАТИ

Від правильної організації обліку й оцінки виробничих витрат і витрат незавершеного виробництва залежить достовірність визначення виробничих витрат при калькулюванні собівартості продукції.

Тільки коли правильно визначається доля витрат у незавершеному виробництві, то можна більш точно підрахувати собівартість готової продукції, а також розмір очікуемого прибутку при отриманні за виготовлену продукцію.

Ситуація, яка сформувалась на даний час у країні, а також і жорстка конкуренція на ринковому середовищі формує ряд чинників, що негативно впливають на фінансово-господарську діяльність промислового підприємства (рис. 1).

Перелічені вище чинники визначають необхідність виживання будь-якого промислового підприємства протягом невизначеного періоду. Отже, за таких умов підприємство має спрямовувати свої зусилля на мінімізацію витрат у виробничому циклі та впровадженню нових систем обліку цих витрат. Основні напрямки зменшення виробничих витрат підприємства наведено на рисунку 2.

Система управління витратами є важливим елементом внутрішнього економічного механізму будь-якого підприємства [4]. Вона є процесом цілеспрямованого формування на підприємстві даних щодо видів, місць виникнення та носіїв витрат за умови постійного контролю їхнього рівня та стимулювання до зниження.

Дані обліку виробничих витрат та витрат незавершеного виробництва дають необхідну інформацію для управління і оперативного планування цими витратами на підприємстві, що в свою чергу сприяє своєчасній розробці змінних, добових та декадних завдань, дозволяє контролювати рух кожної партії продукції з метою оперативного контролю виконання плану виробництва. Маючи оперативні дані про

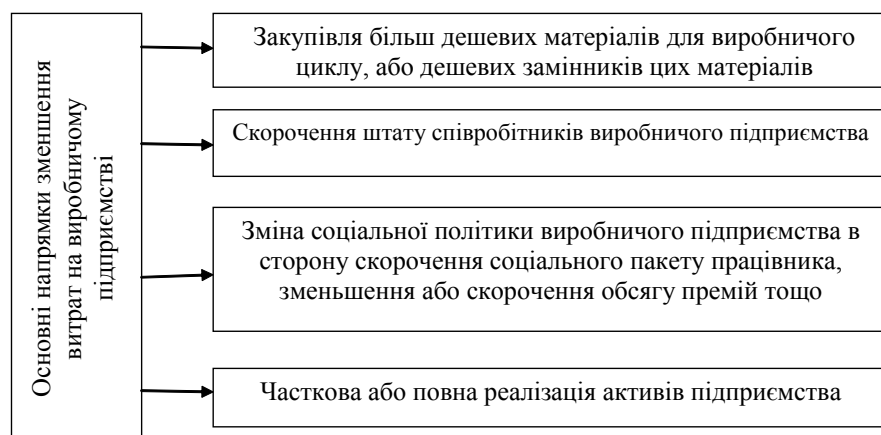


Рис. 2. Напрями зменшення витрат на виробничому підприємстві

склад і розміщення виробничих витрат незавершеного виробництва на підприємстві, керівники підприємств і окремих підрозділів отримують можливість раціонального використання матеріальних ресурсів та обладнання. Тому впровадження сучасних методів управління виробничими витратами та витратами незавершеного виробництва має важливе значення для скорочення некомплектних переділів та втрат, а в кінцевому підсумку і для збільшення оборотності оборотних засобів підприємства.

Існує значна кількість сучасних методів визначення рівня витрат на виробничому підприємстві для цілей його управління. Тому необхідно розмежовувати методи обліку витрат та методи управління цими виробничими витратами на підприємстві. В сучасній виробничій практиці найпоширенішими методами управління витратами є: таргет — костинг; кайзен — костинг; ABC метод калькулювання витрат; кост-кліринг.

Методи таргет-костинг і кайзер-костинг — це методи управління витратами на виробничому підприємстві, які вперше були застосовані японською компанією "Тойота" у другій половині 1980 років. Згідно зі статистичними даними 80% компаній у Японії, які успішно працюють отримують високу якість та рентабельність своєї продукції, застосовують ці методи.

Суть методу таргет-костинг (метод оптимального калькулювання) полягає в тому, що на основі заданої ціни реалізації виробу й бажаної величини прибутку встановлюється оптимальна собівартість, що надалі забезпечується зусиллями всіх служб підприємства і це забезпечує цю ж оптимальну собівартість на стадії планування продукції. Отже, таргет-костинг — це метод управління витратами за оптимальною собівартістю, тобто: Ціна — Прибуток = Собівартість. Сам метод таргет-костинг застосовується на етапах розробки (про-

ектування) нових виробів або з метою модернізації продукції яка виготовляється і є інструментом для стратегічного обліку управління витратами.

Перевагами цього методу є: маркетингова орієнтація виробництва; визначення цільових витрат для нових продуктів; контроль за витратами ще на стадії розроблення продукції; необхідність утримувати оптимальну собівартість та втримання працівників застосовувати більш дорогу технологію або матеріал, бо це призведе до необхідності перепроектувати продукт.

Недоліками методу таргет-костинг є те, що для цільового зменшення виробничих витрат може знадобитися багато часу або великі інвестиції, оскільки виробниче підприємство не завжди має змогу відразу зменшити собівартість до заданого рівня витрат. Головними перешкодами впровадження цього методу на вітчизняних підприємствах є необхідність створення ефективної і досконалої системи управлінського обліку, впровадити сучасне інформаційне забезпечення для прийняття управлінських рішень на виробничому підприємстві.

Ще одним новітнім методом управління витратами є кайзен-костинг. Він застосовується для постійного, безупинного і всеосяжного зменшення витрат у виробництві, забезпечує оптимальну собівартість виготовлення продукції. Застосовується переважно в оперативному обліку з метою управління витратами та контролю за їх рівнем, допомагає попередити виробництво нерентабельної продукції.

Однією з провідних концепцій кайзен-костинг є система 5S — п'ять кроків для визначення порядку на робочому місці [8]. Це система раціоналізації робочих місць. Перевагами цього методу є забезпечення постійного зменшення виробничих витрат й утримання їх на певному рівні. Головна його мета полягає не лише

у підтримці виробничого циклу в стабільному стані відповідно до технології, а й постійному удосконаленні процесів за рахунок виключно внутрішніх резервів. Впровадження методу кайзен-костинг дозволяє досить знижувати витрати у виробництві від 2 до 5% [7]. Використання даного методу можливо в будь-якій галузі виробництва.

Таким чином, можна констатувати, що якщо американські моделі обліку зниження рівня витрат — це більш класичний їх облік, то японські системи з оптимізації витрат, скоріше, філософія управління підприємством, заснована на культурі корпоративної ідеї.

До недоліків даного методу можна віднести те, що він більше відноситься до стратегічного управлінського обліку витрат, його використовують як інструмент зниження виробничих і планових витрат,

Взаємодія новітніх методів обліку і управління виробничими витратами підприємства (таргет-костинг і кайзен-костинг), дає змогу ефективно впливати на рівень і керованість собівартості виробленої продукції. А впровадження цих методів дає можливість більш точно дати оцінку рівню витрат у незавершеному виробництві, що також позитивно впливає на собівартість виробленої продукції [2].

Один з найпоширеніших новітніх методів — це ABC метод калькулювання витрат, що використовується у закордонній практиці для розподілу непрямих витрат між видами продукції та процесами. Цей метод розглядає діяльність підприємства як процеси, (переділи) або певні робочі операції. Його суть полягає у тому, що розподіл суми затрат підприємства впродовж виробничого циклу (періоду) або затрат на певний вид продукції визначається на основі витрат по відповідним технологічним процесам і операціям. Впровадження на підприємствах саме ABC методу калькулювання витрат передбачає виокремлення видів діяльності і операцій за ними та розширення існуючої системи управлінського обліку на промислових підприємствах. Одним з напрямів застосування ABC-методу калькулювання є формування на підприємстві системи бюджетів, аналіз відхилень від гнучких бюджетів, а також аналіз рентабельності покупців.

Саме система управління виробничими витратами, заснована на використанні ABC-методу калькулювання, що передбачає можливість оцінки витрат незавершеного виробництва, а також доцільності їх здійснення з погляду корисності виконання пов'язаних з цими витратами операцій згідно з технологічним циклом.

Наявність такої оцінки виробничих витрат згідно з технологією дозволяє оптимізувати загальні обсяги витрат виробничого циклу за рахунок виключення тих з них, які прямо не пов'язані з процесом виробництва продукції або не забезпечують належного рівня віддачі у вигляді отриманих фінансових результатів підприємства.

У найбільш загальному вигляді алгоритм методу ABC — калькуляції включає наступні етапи [5,]: 1) визначення основних видів процесів (діяльностей, операцій), що мають місце в компанії — "activities"; 2) виділення для кожного процесу центру витрат (операцій) — "activity centers"; 3) визначення чинника витрат для кожного процесу — "cost driver"; 4) виявлення групи витрат ("cost pool") — сукупності всіх статей витрат, залежних від одного чинника витрат; 5) визначення критерію розподілу витрат по кожному процесу на продукт або інший об'єкт витрат (процес чи послугу) ("cost object") відповідно до його потреби в ній; 6) визначення вартості витрат за кожним процесом окремо ("cost activities"), за функціональним центром ("cost activity centers") та за кожним процесом і продуктом ("cost object"). Перевагами ABC методу калькулювання витрат можна вважати: підвищення обґрунтованості віднесення накладних витрат на конкретний продукт та точніше калькулювання собівартості виробу; забезпечення взаємозв'язку отриманої інформації з процесом формування витрат. Недоліками цього методу калькулювання є те, що необхідно вносити певні зміни у саму систему бухгалтерського обліку, впроваджувати нові інформаційно-програмні продукти для підтримки облікового процесу виробництва, а це в свою чергу призводить до зростання управлінських витрат на підприємстві.

Ще одним серед найбільш розповсюджених методів оптимізації витрат є метод кост-кілінг. Він спрямований на максимальне зменшення усіх видів витрат у найкоротший термін без втрат для діяльності підприємства й перспектив його розвитку. Використовується в менеджменті для забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємства. З його застосуванням знижується обсяг витрат на оплату праці, вивільнення і продаж невикористовуваних або маловикористовуваних активів підприємства.

Управління витратами підприємства на сьогодні не лише "модний" тренд, а й необхідність. Для багатьох фірм управління витратами зводиться до простого перейменування кошторису в більш модну назву — бюджет. Але є деякі

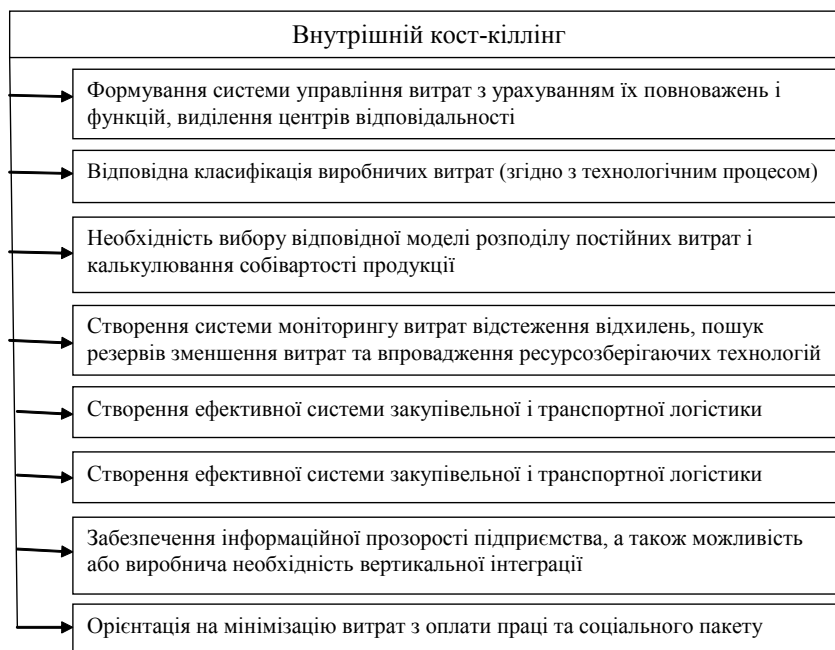


Рис. 3. Основні складові процесу застосування внутрішнього кост-кілінгу

підприємства, що на практиці використовують дійсно ефективні способи скорочення витрат, серед яких вирізняється новизною метод cost-killing. Метод управління витратами підприємства cost-killing (буквально з англ. — вбивання витрат) дуже близький за сутністю і технологією застосування до радянського методу "виявлення та задіяння резервів, щодо зниження собівартості". Найчастіше кост-кілінг трактують, як особливий метод управління зниженням рівня витрат, що може застосовуватись при звичайному так і при стратегічному обліку діяльності підприємства. За цим методом використовуються різні короткострокові і вузько направлені дії, щодо зниження рівня витрат у виробничому циклі.

За реальних обставин метод кост-кілінг — це спосіб мінімізації поточних витрат на виробництво продукції, тому і розглядати його необхідно з точки зору обліку (фінансового і управлінського), а також і з точки зору звітності як зовнішньої так і внутрішньої, яка має бути запроваджена на підприємстві. Цей метод управління зниження рівнем витрат, можна

умовно поділити на внутрішній та зовнішній (рис. 3 і рис. 4).

А також на рисунку 4 наведено основні етапи застосування зовнішнього кост-кілінгу.

Слід наголосити, що обов'язковою умовою для впровадження методу управління витратами на основі технології кост-кілінгу є:

1. Прагнення керівництва підприємства до зниження витрат.

2. Наявність достовірної та точної інформації про кількість і стан витрат на підприємстві.

3. Прагнення персоналу підприємства щодо скорочення пакету соціальних та інших пільг.

На сьогоднішній день не існує чітко розробленої методики впровадження на підприємствах методу кост-кілінг. Тобто виробничі підприємства запроваджують окремі елементи даного методу по відношенню до різних видів витрат або певних підрозділів виробничого підприємства, що в свою чергу призводить до позитивних результатів, але комплексний підхід мав би більший результат і більш позитивні зміни для підприємства.

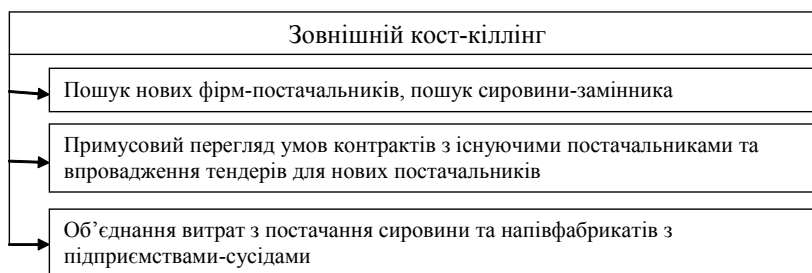


Рис. 4. Основні етапи застосування зовнішнього кост-кілінгу

Очікування свідомих результатів від впровадження в практику виробничого підприємства всіх складових як внутрішніх, так і зовнішніх призведе до:

1. Скорочення витрат на 10—40 % протягом 3—6 місяців.

2. Скорочення зайвих потужностей (зайвого персоналу), вивільнення активів підприємства.

3. Забезпечення прозорості використання матеріальних ресурсів підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що застосування методу коєкїлінг має стати для виробничих підприємств важливим інструментом для оптимізації управління рівня витрат. Для цього необхідно створити інформаційну базу на основі сучасних інформаційних технологій, яка в динаміці буде представляти основні показники, що характеризують стан внутрішнього середовища компаній і зовнішньої (ринкової) середовища.

ВИСНОВКИ

Таким чином, на основі викладеного вище, можемо зробити висновок, що сучасна економічна ситуація, яка склалась в нашій країні, передбачає забезпечення функціональної стратегії виживання підприємства і спрямована на мінімізацію рівня його виробничих витрат. А також, від правильно обраних методів оптимізації управління рівнем витрат залежить і ефективність і рентабельність, і конкурентоздатність функціонування підприємства. Проте, оскільки досконалих методів управління витратами не існує, то вибір методу слід здійснювати відповідно до конкретних умов, цілей та можливостей підприємства, а також технології виробничого циклу. А для вибору відповідного методу оптимізації витрат, керівництву необхідно провести на своєму підприємстві глибокий аналіз майже з усіх питань його діяльності.

Література:

1. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. №996-ХІ (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>

2. Кальєніна Н.В. Методи управління витратами, їх переваги та недоліки // Н.В. Кальєніна / Держава та регіони. — №5. — 2007. — С. 32—35.

3. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: навчально-практичний посібник

/ Під ред С.Ф. Голова. — Дніпропетровськ, ТОВ "Баланс-Клуб", 2001. — 832 с.

4. Пилипенко О.О. Управління витратами на сучасних підприємствах / О.О. Пилипенко // Формування ринкових відносин в Україні. — № 12. — 2008. — С. 8—9.

5. Разумный учет. Как получить истинную картину затрат с помощью системы ABC / Питер Терни. — М.: Секрет фирмы, 2007. — 384 с.

6. Козак Н. Бенчмаркінг як інструмент підвищення конкурентоспроможності компанії / Н. Козак // Ринок капітала. — №1—2. — 2000. — С. 23—25.

7. Горбылева А.А. Новые системы управления затратами как способ повышения эффективности сельскохозяйственного производства / А.А. Горбылева, А.М. Макарова // Молодой ученый. — № 1. — 2013. — С. 56—64.

8. Гемба Кайзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / Маасаки Имаи; Пер. с англ. — М.: "Альпина Бизнес Букс", 2005. — 376 с.

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (1999), Law of Ukraine "On Accounting and Financial Reporting in Ukraine", available at: <http://www.ligazakon.ua> (Accessed 12 April 2015).

2. Kal'enina, N.V. (2007), "Cost management methods, their advantages and disadvantages", *Derzhava ta regioni*, vol. 5, pp. 32—35.

3. Golov, S.F. (2001), *Buhgalters'kij oblik ta finansova zvitnist' v Ukraїni* [Accounting and Financial Reporting in Ukraine], *Balans-Klub, Dnipropetrovs'k, Ukraine*.

4. Pilipenko, O.O. (2008), "Cost management in modern enterprises", *Formuvannja rinkovih vidnosin v Ukraїni*, vol. 12, pp. 8—9.

5. Terni, P. (2007), *Razumnyj uchet. Kak poluchit' istinnuju kartinu zatrat s pomoshh'ju sistemy AVS* [Reasonable consideration. How to get a true picture of the cost by using the ABC system], *Sekret firmy, Moscow, Russia*.

6. Kozak, N. (2000), "Benchmarking as a tool to increase Company Competitiveness", *Rynok kapitala*, vol. 1—2, pp. 23—25.

7. Gorbyleva, A. A. (2013), "The new cost management system as a way to improve the efficiency of agricultural production", *Molodoj uchenyj*, vol. 1, pp. 56—64.

8. Maasaki, Imai (2005), *Gemba Kajzen: Put' k snizheniju zatrat i povysheniju kachestva* [Gemba Kaizen: The way to reduce costs and improve quality], *Al'pina Biznes Buks, Moscow, Russia*.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.

УДК 338.2

В. В. Олешко,
аспірант, кафедра Економіка підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МІСІЯ ТА ЦІЛІ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ГАЛУЗІ

V. Oleshko,
Postgraduate Department of Enterprise Economics, Taras Shevchenko National University (Kyiv)

MISSION AND WHOLE STRATEGIES OF STEADY DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF CHEMICAL INDUSTRY

У статті визначено особливості функціонування та розвитку хімічної галузі. Розкрито поняття сталого розвитку та стратегії сталого розвитку підприємств хімічної промисловості. Систематизовано передумови стратегічного розвитку підприємств хімічної галузі з урахуванням сучасних процесів глобалізації і сталого розвитку промисловості. Розкрито передумови досягнення сталого розвитку підприємств хімічної галузі. Обґрунтовано необхідність переходу хімічної промисловості на більш екологічні способи виробництва. На думку автора, стратегія сталого розвитку підприємств хімічної галузі — це визначення основних довгострокових місії та цілей підприємств хімічної промисловості, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення. Стратегія є засобом досягнення цілей підприємства. Сформульовано перспективи подальших наукових розробок та надано ряд практичних рекомендацій щодо покращення сталого розвитку підприємств хімічної галузі України.

The article allocates the specific feature that influences the processes of functioning and development of the chemical industry. The concept of steady development and strategy of development are exposed. Systematization of aspects of strategic development of chemical enterprise is offered taking into account the modern processes of globalization and sustainable development of the chemical industry. Directions of achievement of steady development of enterprises of chemical industry are study. The necessity of the chemical industry transition on more ecological modes of production was made. In opinion of author, strategy of steady development of enterprises of chemical industry is determination of basic long-term mission and aims of enterprises of chemical industry, determination of course of actions, allocation of resources, necessary for their achievement. Strategy is the mean of achievement of aims of enterprise. We formulated a list of practical recommendations to improve of achievement of steady development of enterprises of chemical industry in Ukraine.

Ключові слова: хімічна галузь, стратегія, розвиток, сталий розвиток, стратегія розвитку.
Key words: chemical industry, strategy, development, steady development, strategy of development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020" розроблено з метою впровадження в Україні європейських стандартів життя.

Стратегія визначає вектори руху становлення та розвитку України. Зокрема для досягнення сталого розвитку держави передбачається відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкової систему (так званий вектор розвитку).

Особливу увагу передбачається приділити безпеці життя та здоров'я людини, що неможливо без безпечного стану довкілля і доступу до якісної питної води, безпечних харчових продуктів та промислових товарів (вектор безпеки). Із 62 реформ та програм розвитку держави першочергового вирішення потребують: програма залучення інвестицій; програма енергонезалежності; програма

збереження навколишнього природного середовища; програма розвитку інновацій.

На порядку денному уряду стоять завдання щодо створення сприятливих умов для розробки та впровадження промислових інновацій, інвестицій, а також організація нових інноваційно активних промислових підприємств. Вирішення таких завдань вимагає фінансової підтримки держави, стимулювання бізнесу, регулювання різних норм і стандартів, надання податкового кредиту, сприяння експорту тощо. Для цього необхідно об'єднати інструменти промислової, технологічної і інноваційної політики з політикою у сфері освіти і розвитку людського капіталу.

На наш погляд, досягти синергетичного ефекту можливо лише за рахунок реформування існуючого організаційно-економічного механізму управління сталим розвитком національної промисловості на стратегічній основі.

Нині є і в середньо- та довгостроковій перспективі залишатимуться актуальними питання збереження, використання та модернізації наявного потенціалу традиційних сегментів української промисловості, одним з яких є хімічна галузь.

Хімічна галузь є ключовою галуззю світового господарства. Виробництво у хімічній промисловості характеризується великою кількістю підгалузей, високим рівнем науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і величезними капітальними витратами. Продукція сучасної хімічної промисловості і насамперед двох визначних підгалузей — фармацевтичної індустрії та виробництва мінеральних добрив, набуває все більшого значення в процесі вирішення глобальних проблем сучасності: екологічних, проблем енергозбереження, охорони здоров'я тощо [2].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Сучасний стан хімічної промисловості України та світу вивчали С.О. Бірюк, О.С. Бірюк [1], Д.Є. Гладких, К.К. Мнацаканян [2], Г.З. Шевцова, О.В. Браславська [8], О.О. Шубін [9], які наголошують на проблемах функціонування та розвитку цієї галузі і пропонують пріоритетні напрями вирішення проблем з метою забезпечення подальшого розвитку. Зокрема на основі дослідження проблем ефективності управління підприємствами хімічної промисловості з урахуванням вагомості впливу факторів зовнішнього середовища, Шубін О.О. спрогнозував ймовірнісні зміни та трансформації, які очікують цю галузь в майбутньому.

Шевцова Г.З. та Браславська О.В. визначити особливості сучасного потенціалу підприємств хімічної промисловості України.

Бірюк С.О. та Бірюк О.С. досліджували проблеми реалізації експортних стратегій вітчизняних підприємств хімічної галузі на міжнародних ринках.

Показовими також є дослідження сталого розвитку підприємств, регіонів та країни в цілому таких науковців, як Г. Дейлі [3], І. Смачило [5], Т. Сморганюк [6], С. Тульчинська [7].

НЕВИРІШЕНІ РАНІШЕ ЧАСТИНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Разом з тим, досліджуючи сталий розвиток регіонів та країни в цілому, науковці недостатньо уваги приділяють сталому розвитку окремих галузей та підприємств.

За таких умов сталий розвиток підприємств проявляється як слабо-структурований (неформалізований) процес, який залежить від багатьох формальних і неформальних чинників. При цьому немає нормативів, на основі яких можна було б отримати висновок про вплив елементів підприємства на його розвиток [5].

Поєднання соціальних, економічних та екологічних цілей розвитку країни чи регіону втілюється у програмах та стратегіях сталого розвитку і

залежить від досягнення триєдиних цілей окремими суб'єктами господарювання, тому що стабільність та збалансованість окремих підсистем є ознаками сталого розвитку системи в цілому, і навпаки. Окрім того, управління сталим розвитком підприємства є не ефективним через відсутність систематизованої інформації про його господарську діяльність та вплив зовнішнього ринкового середовища на таку діяльність і на навколишнє середовище.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження передумов сталого розвитку підприємств хімічної промисловості та визначення місії та завдань стратегії сталого розвитку підприємств хімічної галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Хімічна галузь є однією з базуютьовувальних для індустріально розвинених країн. В Україні хімічна галузь — це один із традиційних сегментів економіки України, який забезпечує виробництво сировини та напівфабрикатів для підприємств паливно-енергетичного та будівельного комплексів, сільського господарства, машинобудування, пакувальної індустрії; а також сприяє переробці промислових відходів та виготовленню товарів масового споживання.

Сьогодні діяльність підприємств на традиційних світових та внутрішніх ринках передбачає розв'язання таких завдань, як підвищення ефективності хімічного виробництва, забезпечення конкурентоспроможності продукції, що виробляється.

Проте основні фонди, матеріально-технічне забезпечення і система безпеки хімічної галузі України не повною мірою відповідають сучасним вимогам, а тому високою є вірогідність заподіяння шкоди навколишньому середовищу, здоров'ю та життю населення через недбале поводження або навмисне використання небезпечних хімічних речовин.

В умовах невизначеності внутрішнього середовища та наявності зовнішніх ризиків підприємства хімічної галузі вимушені пристосовуватися до нерелевантних чинників, переглядати політику та стратегії з урахуванням особливостей та сучасних тенденцій.

Підприємства хімічної промисловості "повинні прагнути до того, щоб перетворитися на стійко функціонуючі високотехнологічні, екологічно безпечні організації, здатні забезпечувати людей необхідними благами і створювати матеріальні умови для неухильного підвищення якості їх життя в майбутньому. Для цього цілі, які ставлять перед собою підприємства, мають відповідати цілям концепції сталого розвитку" [6].

Сталий розвиток як гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес усієї земної цивілізації, груп країн, а також окремо взятих держав, галузей, підприємств направлений на вирішення комплексу економічних, соціальних та екологічних питань щодо "збереження довкілля, ліквідації

бідності, експлуатації та дискримінації як кожної окремої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками" [3].

Сталий розвиток підприємств хімічної галузі як керований процес означає, що такий розвиток може бути забезпечений на основі використання системного підходу щодо сталого економічного зростання в умовах реалізації науково-технологічних досягнень та інноваційних переваг, посилення взаємодії в інноваційному середовищі, а також масштабне залучення людських ресурсів та досягнення екологічної рівноваги за рахунок технологічної модернізації підприємств.

Передумовами сталого розвитку галузі є нові знання, генератором і носієм яких виступають наука, науково-технічний та освітній потенціал країни, тому що "кардинально змінити ситуацію у державі та регіонах можна шляхом використання інноваційних факторів розвитку, досягнень сучасної вітчизняної і світової науки та новітніх високотехнологій як важливого ресурсу для сталого розвитку суспільства" [7, с. 5].

Наразі лише окремими підприємствами хімічної промисловості здійснюється постійна робота з удосконалення діяльності у сферах охорони праці, безпеки виробництва, запобігання негативному впливу процесів і продуктів виробництва на здоров'я людини та довкілля, робота щодо впровадження принципів програми "Відповідальна турбота хімічної промисловості України", яка розроблена з метою впровадження в діяльність підприємств хімічної промисловості України принципів міжнародної програми "Responsible Care" шляхом об'єднання зусиль підприємств хімічної промисловості у напрямі співпраці з питань безпеки виробництва, запобігання негативному впливу виробничих технологій, процесів і продуктів на здоров'я людини і природне довкілля. Зокрема:

1. На підприємствах хімічної галузі визначені цілі і завдання в сфері екології, професійного здоров'я і безпеки праці на рівні кожного підрозділу. Розроблені і виконуються плани комплексних заходів щодо поліпшення екологічної дії і охорони праці.

2. На окремих підприємствах створено відділи з охорони навколишнього середовища.

3. Промислово-санітарними лабораторіями здійснюється цілодобовий контроль за станом повітряного середовища, якістю промислових стічних вод, як на території підприємств, так і в санітарно-захисних зонах.

4. Для профілактики і виявлення профзахворювань, забезпечення проходження медоглядів формують медико-санітарні частини.

5. Одним з принципів Програми і вимог міжнародних стандартів на підприємстві є управління ризиками і аспектами, пов'язаними з роботою впливу виробництва на здоров'я працівників і довкілля [4].

Проте більшість заходів є короткостроковими і недоступними для більшості підприємств через надмірні фінансові витрати, загальний спад виробництва, відсутність стратегічного мислення у керівників тощо.

Механізм управління сталим розвитком підприємства включає такі елементи: 1) оцінка процесів, що тривають на підприємстві, з погляду його сталого розвитку; 2) вибір стратегічного напрямку сталого розвитку підприємства; 3) визначення додаткових тактичних пріоритетів сталого розвитку; 4) оцінка стратегічного й тактичного напрямків розвитку з позиції його сталості; 5) розроблення плану заходів щодо вдосконалення механізму управління сталим розвитком відповідно до визначених стратегічних і тактичних пріоритетів [5].

Стратегія сталого розвитку підприємства має базуватися на забезпеченні збереження природного капіталу (земля, вода, деревина, повітря, корисні копалини тощо), капіталу учасників праці (основні засоби виробництва), людського та соціального капіталу для збереження для розвитку теперішнього покоління і створення умов для відтворення майбутніх поколінь.

Стратегія сталого розвитку хімічної галузі має бути направлена на досягнення консенсусу між державою і підприємствами хімічної промисловості як провідними підприємствами української економіки.

При формуванні стратегії необхідно врахувати як кон'юнктуру внутрішнього і світового споживчого ринків, так і потреби в капітальних і проміжних товарах вітчизняних виробників, їх можливість до імпортозаміщення і збільшення експортного потенціалу.

Таким чином, сталий розвиток хімічної галузі означає радикальну оптимізацію користування ресурсами під час господарської діяльності та споживання, виробництво таких пріоритетів розвитку, що органічно поєднують економічну та соціальну результативність господарської діяльності з екологічними аспектами.

На наш погляд, управління сталим розвитком підприємств хімічної галузі повинно базуватися на довгострокових цілях, які можуть бути визначені шляхом розробки та реалізації стратегії сталого розвитку підприємств хімічної галузі. Окрім того, завдання, що стоять перед управлінням підприємством на засадах сталого розвитку, повинні буди досяжними, вимірювальними, логічними і структурованими, що вимагає здійснення науково-прикладних досліджень, активізації співпраці науководослідних установ (особливо тих, які переймаються питаннями екології та збереження навколишнього середовища) та підприємств.

Напрями досягнення сталого розвитку підприємств хімічної галузі на основі стратегічних підходів наведено у таблиці 1.

Стратегія сталого розвитку підприємств хімічної галузі — це:

— по-перше, визначення основних довгострокових місії та цілей підприємств хімічної

Таблиця 1. Напрями досягнення сталого розвитку підприємств хімічної галузі

Місія підприємств хімічної галузі — ведення бізнесу в гармонії з суспільством, добровільно взяті зобов'язання підприємств та активна участь у соціальному і економічному розвитку України	
Цілі розвитку хімічної промисловості:	
1. Вирішення проблем забруднення навколишнього середовища та зниження біорізноманітності природи. 2. Покращення здоров'я людей через виробництво різноманітних лікувальних засобів. 3. Переробка відходів на сміттєспалювальних заводах в багатьох містах світу. 4. Розв'язання проблем глобального потепління. 5. Забезпечення продовольчої безпеки. 6. Збільшення енергоефективності виробництва хімічної продукції	
Напрями	Сутність
Забезпечення сталого економічного розвитку підприємств хімічної галузі	
Забезпечення інноваційного розвитку підприємств	1. Розробка довгострокової програми інноваційного розвитку. 2. Формування інноваційних кластерів. 3. Активізації міжнародних економічних зв'язків підприємств. 4. Залучення прямих іноземних інвестицій
Створення екологічно прийнятної продукції	1. мінімізація витрат на переробку та знищення шкідливих відходів виробництва 2. впровадження системи енергетичного менеджменту
Залучення жорсткої системи ресурсозбереження	1. Запровадження ресурсозберігаючих технологій, технологій замкнутого циклу. 2. Використання альтернативних джерел енергії. 3. Впровадження безвідходного виробництва. 4. Залучення у систему виробництва накопичених у попередній період промислових відходів, переробки побутових відходів. 5. Рациональне споживання всіх природних ресурсів
Забезпечення сталого соціального розвитку підприємств хімічної галузі	
Розвиток соціально-трудових відносин на засадах соціального партнерства	1. Створення необхідних правових, організаційних, фінансових, матеріальних умов для забезпечення людського розвитку. 2. Фінансове забезпечення відтворення людського капіталу
Соціальна відповідальність підприємств	1. Добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавства. 2. Виробництво та реалізація якісної продукції. 3. Реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників. 4. Реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників. 5. Реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу. 6. Реалізація благодійних і спонсорських проектів, участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.
Забезпечення сталого екологічного розвитку підприємств хімічної галузі	
1. Визначення найбільш вагомих загроз та ризиків забруднення навколишнього середовища. 2. Удосконалення систем моніторингу за рівнем техногенного навантаження підприємства на екосистеми і динамічне відображення змін, що відбуваються у навколишньому природному середовищі. 3. Розробка і впровадження програм екологізації виробництва. 4. Забезпечення капітального ремонту і модернізації основних виробничих фондів підприємства. 5. Дотримання національних та регіональних екологічних стандартів виробництва та контроль за їх дотриманням. 6. Створення комплексної систем переробки та утилізації відходів	

Джерело: складено автором.

промисловості, визначення курсу дій і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення;

— по-друге, правила взаємовідносин підприємств хімічної промисловості з зовнішнім середовищем (стратегія бізнесу) і правил встановлення рівноваги між власними внутрішніми чинниками;

— по-третє, дії, необхідні для досягнення місії та встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів підприємств хімічної промисловості;

— по-четверте, комплексні плани діяльності підприємств хімічної промисловості, які розробляються на основі творчих науково обґрунтованих підходів і визначається для досягнення довгострокових цілей підприємств та хімічної галузі в цілому.

Стратегія є засобом досягнення цілей підприємства, а реалізація стратегії підприємства — це складний процес відтворення стратегічного потенціалу підприємства на основі дослідження і

врахування внутрішніх і зовнішніх чинників, а також динамічних причинно-наслідкових зв'язків між підприємством та зовнішнім середовищем.

ВИСНОВКИ

Зовнішні та внутрішні чинники загострюють проблеми хімічного виробництва та впливають на результати діяльності підприємств, які займаються виробництвом і збутом мінеральних добрив, будівельних матеріалів, фармацевтичної продукції тощо. Потреба у додаткових фінансових ресурсах, конкуренції, відсутність стратегічного мислення роблять заходи із забезпечення сталого розвитку підприємств хімічної галузі короткостроковими і несистематичними. Наявність економічного, соціального та екологічного компонентів сталого розвитку підприємств хімічної промисловості обумовлюють потреби в розробці та вдосконаленні економічної, екологічної та соціальної політики держа-

ви, регіонів і, в першу чергу, стратегії сталого розвитку підприємств хімічної промисловості.

Для того, щоб розробити та реалізувати стратегії сталого розвитку, підприємства хімічної галузі повинні чітко визначати місію та цілі, дії і ефективно розподіляти ресурси, необхідні для їх досягнення; переглянути взаємовідносини підприємств хімічної промисловості з зовнішнім середовищем, а також правила встановлення рівноваги між власними внутрішніми чинниками; розробляти комплексні плани діяльності на основі творчих науково обґрунтованих підходів.

Місією підприємств хімічної галузі є ведення бізнесу в гармонії з суспільством, добровільно взяті зобов'язання підприємств та активна участь у соціальному і економічному розвитку України. Відповідно до визначеної місії, цілі розвитку підприємств хімічної промисловості направлені на вирішення проблем забруднення навколишнього середовища та зниження біорізноманітності природи; покращення здоров'я людей через виробництво різноманітних лікувальних засобів; переробка відходів на сміттєспалювальних заводах в багатьох містах світу; розв'язання проблем глобального потепління; забезпечення продовольчої безпеки; збільшення енергоефективності виробництва хімічної продукції.

Перспективи подальших розвідок в окресленому напрямі мають стосуватися формування конкурентних переваг стратегії сталого розвитку з метою розробки моделі ресурсозбереження на основі міжнародних стандартів сталого розвитку.

Література:

1. Бірюк С.О. Вітчизняні підприємства хімічної галузі на міжнародних ринках: проблеми реалізації експортних стратегій / С.О. Бірюк, О.С. Бірюк. — Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". — № 7. — 2014.
2. Гладких Д.Є. Роль хімічної промисловості у вирішенні глобальних проблем сучасності / Д.Є. Гладких, К.К. Мнацаканян [Електронний ресурс]. — Режим доступу: file:///C:/Users/User/Downloads/Sper_2012_1_14.pdf
3. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі; пер. з англ. — К.: Інтелсфера, 2002. — 312 с.
4. Опыт внедрения программы "Ответственная забота химической промышленности Украины" и практика использования её принципов в управлении предприятием [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://chemunion.org.ua/images/Documents/cherkasy_azot.pdf
5. Смачило І.І. Методи управління сталим розвитком підприємства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream.pdf>
6. Смержанюк Т.П. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т.П. Смержанюк [Електронний ресурс]. — Режим доступу: file:///C:/Windows/system32/config/systemprofile/Documents/Downloads/ecinn_2013_53_29.pdf

7. Тульчинська С.О., Мельниченко А.А., Акімова О.А. Управління у сфері освіти і науки як фактор забезпечення сталого розвитку держави та регіонів [Текст]: монографія / С.О. Тульчинська, А.А. Мельниченко, О.А. Акімова. — К.: Видавництво ВП "Едельвейс", 2012. — 352 с.

8. Шевцова Г.З., Браславська О.В. Особливості сучасного потенціалу підприємств хімічної промисловості України / Г.З. Шевцова, О.В. Браславська. — БізнесІнформ. — № 4. — 2014. — С. 140—146.

9. Шубін О.О. Хімічна промисловість України: економічні трансформації та перспективи / О.О. Шубін; Міністерство освіти і науки України, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. — Донецьк, 2010. — 628 с.

References:

1. Biriuk, S.O. and Biriuk, O. S. (2014), "Domestic enterprises of chemical industry are on international markets: problems of realization of export strategies", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 7, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3173>
 2. Hladkykh, D.Ye. and Mnatsakanian, K.K. (2012), "A role of chemical industry is in the decision of global problems of present" [Online], available at: file:///Ts:/Users/User/Downloads/Sper_2012_1_14.pdf
 3. Dejli, H. (2002), *Poza zrostanniam. Ekonomichna teoriia staloho rozvytku* [Out of growth. Economic theory of steady development], Intelsfera, Kyiv, Ukraine.
 4. "Experience of introduction of the program "The Responsible anxiety of chemical industry of Ukraine" and practical worker of the use of its principles is in a management an enterprise", available at: http://chemunion.org.ua/images/Dotsuments/cherkasy_azot.pdf
 5. Smachylo, I.I. "Methods of management steady development of enterprise", [Online], available at: <http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream.pdf>
 6. Smorzhanjuk, T.P. (2013), "Steady development in the conditions of globalization and his constituents", [Online], available at: file:///Ts:/Vindovs/system32/tsonfig/systemprofile/Dotsuments/Downloads/etsinn_2013_53_29.pdf
 7. Tul'chyn's'ka, S.O. Mel'nychenko, A.A. and Akimova, O.A. (2012), "Management in the field of education and science as a factor of providing of steady development of the state and regions", *Vydavnytstvo VP "Edel'veys"*, Kyiv, Ukraine.
 8. Shevtsova, H. Z. and Braslavs'ka, O. V. (2014), "Features of modern potential of enterprises of chemical industry of Ukraine", *BiznesInform*, , vol. 4, pp. 140—146.
 9. Shubin, O.O. (2010), "Chemical industry of Ukraine: economic transformations and prospects", *Donets'kyj natsional'nyj universytet ekonomiky i torhivli imeni Mykhajla Tuhana-Baranovs'koho*, Donets'k, Ukraine.
- Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.*

УДК 631.11:331.522.4

Т. М. Хаянок,

викладач кафедри менеджменту і права,

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

T. Khayanok,

Teacher Department of Management and Right Dnipropetrovsk State Agrarian University of Economics

FORMATION OF HUMAN RESOURCE CAPACITY AGRICULTURAL ENTERPRISE

Проведено аналіз теоретичних підходів до визначення поняття "кадровий потенціал" та обґрунтовано автором дане поняття в аграрній сфері з урахуванням специфіки розвитку галузі. Розглянутий механізм формування і розвитку кадрового потенціалу аграрної сфери від індивідуального кадрового потенціалу працівника через розвиток кадрового потенціалу підприємства і до кадрового потенціалу галузі, що є авторською позицією, яка орієнтується на те, що основою розвитку кадрового потенціалу є його якісна структура, яка складається із характеристик всіх сукупностей індивідуальних якостей працівника. Визначено систему ключових факторів впливу на розвиток кадрового потенціалу аграрної сфери, яка дає можливість кількісно оцінити сукупність якісних параметрів індивідуальних потенціалів в їх взаємозв'язку.

The analysis of theoretical approaches to the definition of "human resources" and the author of this concept is grounded in agriculture specific to the industry. The mechanism of the formation and development of human resources agrarian sphere of individual human potential through employee development potential of the company and the industry of human resources, which is the author's position that focuses on that basis for the development of human resources is its qualitative structure which comprises the all sets individual as an employee. Defined system of key factors influencing the development of human potential agricultural areas, which makes it possible to quantify a set of quality parameters of individual potential in their relationship.

Ключові слова: кадровий потенціал, аграрна сфера, трудовий ресурс, кадровий чинник, ефективність.

Key words: human resources, agriculture, labor resources, human factor, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальність проблеми обумовлена тим, що структурна перебудова економіки неможлива без створення ефективного механізму управління розвитком його кадрового потенціалу. Сучасний стан управління кадровим потенціалом аграрної сфери як основної складової соціально-економічного розвитку країни, відображає закономірності розвитку всього суспільства. Тому дослідження механізму і факторів формування та розвитку кадрового потенціалу приймає не тільки методологічне, але і практичне значення, так як є ключем до ресурсної збалансованості економіки галузі.

Крім того, спостерігаються тенденції невідповідності між професійно-кваліфікаційною динамікою кадрів та новими функціями системи управління, напрямками і темпами розвитку аграрної сфери та між цілями, задачами запроваджених реформ і рівнем використання кадрового потенціалу. Тому із ростом потреби в забезпеченості необхідними кадрами аграрне виробництво, істотно зростає в кризових ситуаціях, які нині спостерігаються в Україні, потреба в освоєнні нових підходів до організації управління кадрами, які б відповідали не тільки сьогоденню, а й вимогам в майбутньому.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблемам формування і використання кадрового потенціалу в аграрній сфері присвятили праці відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти: В.С. Васильченко, О.А. Грішнова, А.М. Грищенко, Д.П. Доманчук, А.М. Ємельяненко, Л.П. Керб, М.Й. Малік, Л.І. Михайлова, Т.І. Олійник, В.В. Онікієнко, А.Г. Ткаченко, О.В. Ульяновський, А.Д. Чикуркова, О.Г. Шпикуляк та інші. Вони підкреслюють позицію, що формування кадрового потенціалу, особливо управлінського, має ґрунтуватися на засадах науковості, динамізму, системності та ситуативності, і повинно проводити постійну цілеспрямовану роботу із забезпечення відповідності розвитку кадрового потенціалу потребам суспільної сфери та виробництва.

Крім того, вченими та науковцями досліджуються вузькі питання щодо формування та розвитку кадрового потенціалу, а саме: поняття "трудо-вий потенціал" вивчали Т.А. Заяц, Ю.П. Туранський, Р.П. Колосова, М.С. Вороніна та інші; особливості кадрового потенціалу організації — В.О. Коврижкін, Н.М. Дайхес, А.М. Колот; кадровий потенціал працівника, як особистості — Т.В. Ніконова, В.В. Кравчук, Ю.Г. Одегов та інші;

багаторівневу структуру кадрового потенціалу досліджували — Й.С. Завадський, О.А. Носенко, О. Онищенко та інші.

МЕТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Розкрити сутність поняття "кадровий потенціал аграрної сфери" та визначити систему основних чинників впливу на формування і розвиток кадрового потенціалу як окремого індивіда, так і підприємства в цілому для отримання раціональних можливостей соціально-економічного розвитку аграрної сфери країни.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах сучасних ринкових перетворень особливо важливе значення має формування та використання працівників та спеціалістів аграрної сфери, які становлять основу кадрового складу підприємства. Від того, наскільки успішно буде сформовано кадровий ресурс як провідник новітніх виробничих відносин, залежатиме результативність соціально-економічного розвитку аграрної сфери взагалі та довгострокова ефективність діяльності сільськогосподарських підприємств зокрема [3].

За часів класиків економічної науки трудовий ресурс знаходиться в центрі уваги дослідників. А. Сміт, Т. Шульц і Г. Беккер, які поклали початок теорії людського капіталу, рекомендували включати кваліфікованих спеціалістів в склад національного багатства. При розгляді деяких робіт можна зустріти визначення, які ототожнюють кадровий потенціал з трудовим потенціалом. В інших роботах поняття кадровий і трудовий потенціали відрізняються один від одного, але не можливо їх розглядати один без одного [2; 3; 4]. Згідно з переконаннями автора статті, поняття "трудовий потенціал" як елемент людського фактору виробництва, тобто як соціально-економічне явище, несе в собі можливість накопичення людського капіталу та його реалізації, в тому числі у вигляді використання трудових ресурсів. Тоді як, категорія "кадровий потенціал" розглядає працівника не просто як учасника виробництва, а як невід'ємний і рушійний початок всіх стадій виробничого процесу, як носія суспільних потреб та як творця стратегічних і тактичних цілей розвитку економіки. Поняття кадрового потенціалу необхідно розглядати в контексті з поняттями "потенціал" взагалі та "кадри".

Термін "потенціал" у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова *potente*, що означає приховані можливості, потужність, силу. Широке трактування смислового змісту поняття "потенціал" полягає в його розгляді як "джерела можливостей, засобів, запасу, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якої-небудь задачі або досягнення певної мети; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній галузі". Потенціал (економічний, військовий, трудовий, науковий, фінансовий, духовний, кадровий) являє собою "узагальнену, збірну характеристику ресурсів,

прив'язану до місця і часу" [6]. Кадри — це постійна сукупність кваліфікованих працівників, які отримали професійну підготовку, мають спеціалізовану освіту, навички та досвід роботи.

Таким чином, поняття "кадровий потенціал" відображає ресурсний аспект соціально-економічного розвитку. Соціальний аспект трудових ресурсів виражається в такому явищі як людський потенціал, економічним проявом якого і є кадровий потенціал [6]. Крім того, кадровий потенціал повинен розглядатися як загальний рівень кадрового забезпечення можливостей існування і розвитку організації.

Вчені Д.П. Домачук, С.Д. Лучик і А.Д. Чикуркова у своїх працях стверджують, що до кадрового потенціалу країни відносять: працездатне та непрацездатне населення, економічно-активне населення, безробітні, люди працездатного віку та пенсійного віку, працівники, що виконують науково-технічні роботи. Автор А. Шаульська вважає, що кадровий потенціал являє собою сукупність штатних працівників, кількісні та якісні характеристики яких відповідної мотивації та з врахуванням особливостей сільського господарства забезпечують можливість та здатність в умовах ринкового середовища здійснювати виробничо-господарську діяльність з максимальною результативністю [1; 4]. Українські вчені В.І. Довбенко, В.М. Мельник поняття "кадровий потенціал" розглядають як тимчасові вільні або резервні трудові місця, які потенційно можуть бути зайняті фахівцями внаслідок їх розвитку і навчання [3].

Виходячи з вищезазначеного, можна говорити про фізіологічні, психологічні, професійні, кваліфікаційні, індивідуальні та інші характеристики працівників, які в сукупності формуючи кадровий потенціал підприємства чи галузі, відкривають потенційні можливості для розвитку суспільства в цілому, окремого регіону чи організації в конкретний період часу.

Таким чином, на думку автора, кадровий потенціал сільськогосподарського підприємства — це сукупність індивідуальних, психологічних, професійних, кваліфікаційних та інших характеристик кадрів підприємства, їх комплексу знань, вмінь, навичок, здібностей, досвіду та резерву можливостей, які задіяні в трудовій діяльності з урахуванням специфіки галузі для реалізації поставлених цілей і задач виробництва або досягненні соціального ефекту.

Розгляд визначення кадрового потенціалу саме з такої позиції, дає нам можливість всебічного аналізу будь-якої категорії кадрів на основі об'єктивних економічних законів у відповідності з обраним об'єктом чи предметом дослідження, а також його цілями та задачами.

Таким чином, головною метою формування кадрового потенціалу є забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягнути поточних і стратегічних цілей. Тоді як, управління кадровим потенціалом повинно сприяти упорядкуванню, збереженню якісної спе-

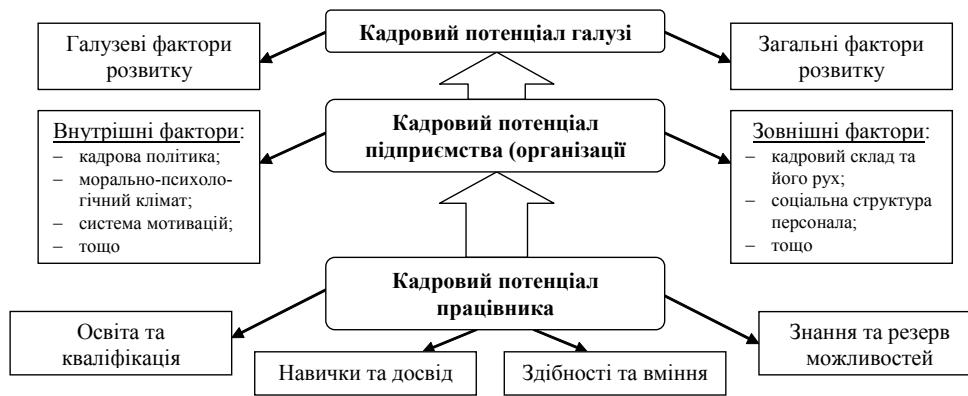


Рис. 1. Система ключових факторів розвитку кадрового потенціалу сільськогосподарського підприємства

Джерело: авторське опрацювання.

цифіки, вдосконаленню і розвитку персоналу.

Формування кадрового потенціалу передбачає створення реального потенціалу живої праці, знань і навиків на рівні галузі чи підприємства, які беруть своє начало в індивідуальних, професійних та психологічно-фізіологічних можливостях кожного працівника. Через те, що використання кадрового потенціалу є реалізацією трудових і кваліфікаційних здібностей і навиків працівника, трудового колективу і суспільства загалом. В умовах ринку, раціональне використання кадрового потенціалу полягає в повнішому виявленні та реалізації здібностей кожного працівника підприємства, доданні праці характеру творчості, підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня працівників завдяки стимулюванню і оцінюванню внеску кожного працівника в кінцевий результат.

В умовах формування сучасного аграрного виробництва, його кадровий потенціал повинен розвиватися гармонійно на різних рівнях управління з урахуванням специфіки галузі. Тому для більш детального вивчення питання щодо оцінки та використання кадрового потенціалу, необхідно проаналізувати фактори, які впливають на його формування та розвиток. З урахуванням того, що основа розвитку кадрового потенціалу в більшості залежить від якісної структури, яка складається з характеристик всіх сукупностей індивідуальних якостей працівника, автор запропонував систему факторів впливу на розвиток кадрового потенціалу на різних рівнях управління (рис. 1).

Вказаний підхід до розуміння та управління кадровим потенціалом є авторською позицією, бо інші підходи не дають можливість оцінити кадровий потенціал об'єктивно. Крім того, даний підхід розкриває кількісну оцінку сукупності якісних параметрів індивідуальних потенціалів в їх взаємозв'язку. Така система ключових факторів розвитку кадрового потенціалу аграрної сфери групується за об'єктом їх розвитку:

— на кадровий потенціал працівника в залежності від форми реалізації та рівня розвитку можна відзначити наступні фактори впливу: рівень освіти та кваліфікації, навички та досвід, здібності та вміння,

рівень знань та здатність до навчання і розвитку. Дані фактори дозволяють визначити ступінь відповідності рівня розвитку складових кадрового потенціалу працівника вимогам конкретного робочого місця в конкретний момент часу та в майбутньому;

— кадровий потенціал підприємства (організації), як правило, розвивається під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Внутрішні фактори пов'язані з покращенням його якісних характеристик та використанням кадрів в процесі трудової діяльності. Вони формуються в результаті впливу системи управління персоналом і її підсистем. Зовнішні фактори більше впливають на кількісну характеристику кадрового потенціалу підприємства (організації), які пов'язані з його чисельністю, соціальною структурою (розподіл за віком, статтю тощо), використанням робочого часу і формуються у зовнішньому середовищі організації;

— кадровий потенціал галузі залежить від факторів, які умовно можна поділити на дві групи: загальні фактори розвитку та специфічні галузеві фактори розвитку, що мають різний організаційно-технологічний інструментарій функціонування (наприклад, специфіка виробництва продукції рослинництва та тваринництва). Загальні фактори розвитку (економічні, політичні, соціальні, екологічні тощо) направляють і формують галузеві фактори відповідно до загальних положень соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Таким чином, щоб механізм розвитку кадрового потенціалу був ефективний, необхідно проведення системних соціально-економічних змін як на рівні підприємства, так і на рівні галузі, які б сприяли активному використанню трудових ресурсів, що дасть можливість швидко реагувати на фактори впливу різних підсистем організації чи зовнішнього середовища та забезпечить оперативне рішення проблем розвитку кадрового потенціалу.

При формуванні кадрового потенціалу підприємства (організації) саме з такої позиції, надасть перспективи та можливості системі розвитку кадрового потенціалу аграрної сфери, а саме: стає внутрішнім джерелом кандидатів на ключові позиції; дозволяє утримувати потенційно

талановитих працівників та прискорює їх розвиток; дає можливість підготувати працівників до майбутніх соціально-економічних змін та швидко реагувати на них; надає персоналу нові можливості для кар'єрного зростання тощо.

Ефективність кадрового потенціалу — це зворотна сторона кадрового ресурсу, що відображає ступінь його реалізації. У свою чергу, якісний рівень кадрового потенціалу відображає ступінь соціально-економічного розвитку. [6] В результаті розвивається кадровий потенціал працівника, основними рисами якого є наступні:

- постійне накопичення працівником професійної компетентності, що допускає поєднання навчання з виконанням трудових завдань, саморозвиток, трансформацію нових знань в необхідні вміння та навички, вирішення конкретних трудових проблем;

- постійне підвищення задоволеності працею, яка багато в чому залежить від здатності людини вибрати заняття, цілком відповідає його потребам, інтересам, прагненням, а так само фізичним можливостям, що розкривається в сфері діяльності;

- надання працівникові максимальних можливостей для поліпшення його статусу, тобто для кар'єрного зростання, яке здійснюється в тій чи іншій формі і ототожнюється з певним рівнем соціальних благ;

- реконструкція самого процесу праці, спрямована на розширення функціональних прав і обов'язків, ротацію кадрів, поліпшення умов праці;

- використання співробітників в якості "ресурсів" для розвитку один одного, залучення їх в управління господарською діяльністю підприємства (організації).

ВИСНОВКИ

Аналіз проблеми формування і розвитку механізму управління кадровим потенціалом аграрної сфери дозволяє сформулювати такі висновки:

- На думку автора, розгляд поняття "кадровий потенціал сільськогосподарського підприємства" як сукупності індивідуальних, психологічних, професійних, кваліфікаційних та інших характеристик кадрів підприємства, їх комплексу знань, вмінь, навиків, здібностей, досвіду та резерву можливостей, які задіяні в трудовій діяльності з урахуванням специфіки галузі для реалізації поставлених цілей і задач виробництва або досягнення соціального ефекту, дають можливість всебічного аналізу будь-якої категорії кадрів на основі об'єктивних економічних законів у відповідності з обраним об'єктом чи предметом дослідження, а також його цілями та задачами.

- Головною метою формування кадрового потенціалу є забезпечення підприємства необхідними трудовими ресурсами, здатними вирішити завдання та досягнути поточних і стратегічних цілей. Тоді як, управління кадровим потенціалом повинно сприяти упорядкуванню, збереженню якісної специфіки, вдосконаленню і розвитку персоналу. Саме тому для

досягнення даної мети, необхідно досліджувати ключові чинники впливу на формування та розвиток кадрового потенціалу аграрної сфери по об'єкту їх розвитку (працівник — підприємство — галузь) та проводити кількісну оцінку кадрового потенціалу на основі сукупності якісних параметрів індивідуальних потенціалів в їх взаємозв'язку.

— Для розвитку ефективного механізму управління кадровим потенціалом аграрної сфери необхідною умовою є проведення системних соціально-економічних змін на рівні підприємства та на рівні галузі за рахунок внутрішніх джерел росту рівня кадрового потенціалу, що надасть можливості і перспективи розвитку кадрів на селі і суспільства в цілому.

Література:

1. Крушельницька Я.В. Фізіологія і психологія праці: підручник / Я.В. Крушельницька. — К.: КНЕУ, 2003. — 367 с.
2. Клочан В.В. Особливості формування кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств / В.В. Клочан, А.В. Прутян // Агросвіт. — 2014. — № 4. — С. 35—38.
3. Новак О.В. Проблеми формування та розвитку кадрово-управлінського потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.В. Новак, М.М. Тимошенко // Агросвіт. — 2012. — № 4. — С. 27—31.
4. Стрижак Г.В. Вдосконалення системи управління кадровим потенціалом / Г.В. Стрижак // Науковий вісник НАТУ України, 2014. — Вип. 24.8. — С. 380—385.
5. Третяк О.П. Сучасні персонал-технології у системі управління персоналом на підприємстві / О.П. Третяк // Науковий вісник НАТУ України, 2014. — Вип. 24.4. — С. 389—397.
6. Цветкова И.И. Кадровый потенциал как элемент образовательного потенциала предприятия / И.И. Цветкова, А.В. Сиволап // Экономика и управление, 2007. — № 6. — С. 106—110.

References:

1. Crushelnytska, Ya.V. (2003), *Fiziologhiia i psykholohiia pratsi* [Physiology and psychology work], KNES, Kyiv, Ukraine.
2. Klochan, V.V. (2014), "Features of formation of human resources farms", *Ahrosvit*, vol. 4, pp. 35—38.
3. Novak, O.V. and Tymoshenko, M.M. (2012), "Problems of formation and development personnel and managerial capacity of agricultural enterprises", *Ahrosvit*, vol. 4, pp. 27—31.
4. Stryzhak, G.V. (2014), "Improvement of human resources management", *Naukovyj visnyk NLTU Ukraine*, vol. 24.8, pp. 380—385.
5. Tretiak, A.P. (2014), "Modern technology staff in the management personnel in the company", *Naukovyj visnyk NLTU Ukraine*, vol. 24.4, pp. 389—397.
6. Tsvetkova, I.I. and Sivolap, A.V. (2007), "Personnel potential as an element of the educational potential of the enterprise", *Jekonomika i upravlenie*, vol. 6, pp. 106—110.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2015 р.