Колективна монографія

за редакцією Є. В. Мішеніна

Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств

Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

За науковою редакцією
д. е. н., проф.
Є.В.Мішеніна

Суми
СНАУ
2011

УДК 65.011:316.4.066
ББК 65.9(4Укр)290-94
Д38

Рецензенти:

В. І. Гринчуцький - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільського національного економічного університету;

Л. В. Дейнеко - доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем розвитку і розміщення харчової та переробної промисловості Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України;

О. В. Мартякова - доктор економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач відділу проблем економічного регулювання соціальних процесів виробництва Інституту економіки промисловості НАН України

Рекомендовано до друку вченою радою Сумського національного аграрного університету (протокол № 12 від 31 травня 2010р.)

Детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств: монографія /
Д38 Є. В. Мішенін, О. М. Ковальова, В. В. Пилипенко та ін.; за наук. ред.
д.е.н., проф. Є. В. Мішеніна. – Суми: Вид-во «Сумський національний аграрний університет, 2011 – 342с.

ISBN-978-617-593-012-0

Монографія присвячена питанням сталого соціально-економічного розвитку підприємств за умов трансформації суспільних відносин. У роботі поглиблено сутнісно-змістовну основу детермінант, які мають суттєвий вплив на економічні, фінансові, еколого-економічні та соціальні параметри розвитку підприємств. Це, зокрема, стосується інституціонально-регулювальних перетворень, створення дієвих економічних механізмів ринкового господарювання на інноваційній основі, удосконалення фінансово-кредитних відносин на різних ієрархічних рівнях управління. Визначено організаційно-економічні особливості підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрних галузей. Значна увага приділена еколого-економічним проблемам розвитку підприємств природно-ресурсної сфери.

Монографія буде корисна широкому колу читачів - науковцям, фахівцям, викладачам, аспірантам, студентам, які вивчають сучасні проблеми економіки підприємств, фінансів, менеджменту та економіки природокористування.

УДК 65.011:316.4.066
ББК 65.9(4Укр)290-94

ISBN-978-617-593-012-0

© Колектив авторів, 2011
© Вид-во «Сумський національний аграрний університет», 2011

ЗМІСТ

Стор.

ВСТУП..... 5

РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ДЕТЕРМІНАНТ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ…… 9

1.1. Сутнісно-змістовна основа детермінант соціально-економічного розвитку підприємств…… 9

1.2. Соціально спрямована ринкова економіка як основа для соціально-економічного розвитку підприємств ……. 20

1.3. Інституціональні перетворення та регулювання державою діяльності підприємств у ринкових умовах..... 26

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ…… 39

2.1. Управління фінансовими результатами як інструмент сталого розвитку підприємств…….. 39

2.2. Формування основних бюджетів та їх вплив на сталий розвиток підприємства..... 51

2.3. Проблеми становлення системи оподаткування сільськогосподарських підприємств..... 59

2.4. Кредитування сільськогосподарських підприємств як чинник підвищення ефективності використання земельних ресурсів …….. 72

2.5. Механізм процесного управління підприємством у контексті забезпечення сталого розвитку ……. 77

РОЗДІЛ 3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ……... 92

3.1 Комплексна оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств..……..... 92

3.2. Теоретико - методичні аспекти розвитку конкурентоспроможності насіннєвих підприємств…… 105

3.3. Оцінка конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств та їх конкурентних переваг у регіональному розрізі... 113

3.4. Диверсифікація підприємницької діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності…….. 133

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ…… 143

4.1. Проблеми та напрями інноваційної діяльності: макро – та мікроекономічні особливості…….. 143

4.2. Системно – структурний аналіз якості інвестицій…… 152

4.3. Використання показників EVA в системі управління цінністю компанії …….. 169

4.4. Методичні підходи до еколого-економічної оцінки інновацій на підприємствах АПК ……. 177

РОЗДІЛ 5. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... 186

5.1. Соціально-економічні технології формування і розвитку людського та соціального капіталу підприємства..... 186

5.2. Принципи удосконалення організації оплати праці..... 201

5.3. Активізація підприємництва у соціальній сфері сільської місцевості..... 210

5.4. Підвищення соціального потенціалу фінансових посередників шляхом впровадження технологічних каналів обслуговування..... 223

РОЗДІЛ 6. ЕКОЛОГО – ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТАЛОГО ПРИРОДОГОСПОДАРЮВАННЯ 240

6.1. Концептуальна система принципів формування економічного механізму раціонального природокористування…… 240

6.2. Стратегічні напрями інституціонального та фінансового забезпечення розвитку екологічно спрямованого підприємництва……... 253

6.3. Теоретико – методичні та науково – практичні засади екологічного менеджменту різних ієрархічних рівнів ……... 268

6.4. Екологічні стандарти та екологічний аудит у системі сталого розвитку економіки……. 282

6.5. Механізми управління підприємствами лісового господарства на еколого – економічних засадах……. 293

ВИСНОВКИ…… 305

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……... 309

ВСТУП

Економічний розвиток є визначальною характеристикою будь-якого суспільства і саме завдяки йому збільшується добробут населення та країни у цілому. Відповідно всі країни незалежно від ідеології, політичного устрою, досягнутого на певний момент часу рівня добробуту, намагаються досягти мети подальшого розвитку економіки і підвищення життєвого рівня, оскільки це сприяє укріпленню економічної незалежності.

Економічна активність господарських суб'єктів господарювання визначає можливість тих чи інших позитивних змін у житті суспільства. Саме економічний розвиток забезпечує фундамент для подальшого соціального та екологічного розвитку, в тому числі підвищення якості життя населення, оскільки активізація економічних процесів сприяє підвищенню доходів, зростанню споживання, покращанню якості медичного обслуговування та освіти, а також реалізації природохоронних заходів.

Процес економічного розвитку завжди перебуває у полі зору інтересів учених та політиків. Світова та вітчизняна наука здійснює постійний пошук інструментів і механізмів, які забезпечують більш повне задоволення інтересів як окремих індивідів, соціальних груп, підприємств, так і суспільства та держави в цілому. Для успішного проведення в Україні ринково спрямованих економічних трансформацій у контексті практичної реалізації принципів сталого розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств особливо важливо формувати детермінанти соціально – економічного розвитку на різних ієрархічних рівнях господарювання.

Слід зазначити, що категорія «розвиток» з точки зору економіки є суперечливим процесом, який може мати протилежні напрямки. Розвиток економіки підприємств здійснюється нерівномірно, включає періоди зростання та спаду. При цьому спостерігаються кількісні та якісні зміни, позитивні та негативні тенденції економічних процесів. Так, існують економічні теорії, які заперечують високі темпи економічного зростання, пояснюючи це тим, що внаслідок високих темпів розвитку виробництва погіршується стан навколишнього природного середовища, а відтак погіршується якість життя населення, не досягаються соціальні стандарти якості. І тут необхідно наголосити, що економічний розвиток обумовлює не лише посилення екодеструктивних факторів виробництва, а й визначає можливість впровадження підприємствами ресурсо- та енергозберігаючих

технологій, забезпечення соціально-екологічної безпеки суб'єктів господарювання.

Для досягення стабільних та якісних темпів зростання суспільного виробництва потрібно знайти та проаналізувати всі необхідні фактори та передумови, механізми та інструменти, які визначають ефективність діяльності основних суб'єктів господарювання – підприємств. Якісне економічне зростання підприємств має супроводжуватися адекватними соціальними перетвореннями та сприяти вирішенню еколого – економічних проблем природокористування. Поліпшення якості стану соціальної та ресурсоекологічної сфер повинно поступово перетворюватися у вирішальний чинник досягнення економічної стійкості. Проте, детермінанти сталого розвитку країни, регіону чи окремого підприємства перебувають між собою в певній взаємозалежності, що визначає як якісні характеристики кожної з них, так і результат їх сукупної дії на соціально - еколого - економічні процеси на різних ієрархічних рівнях господарювання. Рушійною силою соціально – економічного розвитку підприємства є зміни у його зовнішньому середовищі, які повинні передбачати взаємопов'язані зміни у внутрішньому середовищі організації. Отже, метою даної монографії є вивчення особливостей взаємозв'язків та взаємовпливів детермінант, які стосуються економічної, соціальної та екологічної складових діяльності підприємств. Іншими словами, монографічне дослідження спрямоване на вдосконалення теоретико-методологічних та методичних основ забезпечення сталого соціально – економічного розвитку підприємств різних галузей економіки за наявності адекватних та ефективних інституціонально-регулюючих механізмів, інструментів та важелів.

Представлена монографія складається з шести розділів. У першому розділі висвітлено загальні теоретико – методологічні позиції щодо формування та розвитку детермінант соціально – економічного розвитку підприємств, які мають інституціонально – регулюючий характер і формують зовнішнє середовище функціонування організацій. Другий розділ монографії присвячено фінансово – управлінським детермінантам розвитку підприємств. Основний акцент зроблено на проблемах бюджетування, оподаткування та кредитування сільськогосподарських підприємств. Висвітлено особливості управління фінансовими результатами діяльності підприємств аграрної сфери та окреслено механізм процесного управління організацією. У третьому розділі досліджено методичні засади формування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери. Розгляду

інноваційно – інвестиційних орієнтирів соціально – економічного розвитку підприємств присвячений четвертий розділ. Розкрито сутнісно – змістовну основу оцінки та регулювання якості інвестиційної діяльності підприємств. П'ятий розділ охоплює питання, пов'язані з організаційно – економічними та фінансовими засадами соціального розвитку суб'єктів господарювання. У шостому розділі висвітлено еколого – економічні детермінанти, які визначають цивілізований рівень сталого розвитку підприємств природно – ресурсної сфери.

Монографія підготовлена відповідно до напрямів науково-дослідних держбюджетних тем Сумського національного аграрного університету (СНАУ) «Проблеми економіки та менеджменту сталого розвитку підприємств» (№ держ. реєстр. 0105U007429, 2005-2007рр.) та «Механізми формування та розвитку соціально орієнтованої ринкової економіки» (№ держ. реєстр. 0105U007428, 2005 - 2008 рр), які виконувалися на кафедрі теоретичної та прикладної економіки. Окремі питання висвітлені в межах науково – дослідних тем «Економічні та соціально-екологічні орієнтири збалансованого розвитку господарюючих суб'єктів» (№ держ. реєстр. 0109U007266, 2009 – 2012рр.) та «Удосконалення економічного механізму АПК» (№ держ. реєстр. 0109U007267, 2009 – 2012рр.)

У написанні монографії взяли участь науковці СНАУ, Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»), Національного університету водного господарства та природокористування (НУВГП), Сумського державного університету (СумДУ), Сумського філіалу Харківського національного університету внутрішніх справ (СФХНУВС).

Авторами окремих підрозділів монографії є:

Мішенін Є.В., д.е.н., проф., зав. кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ, керівник проекту (вступ, п. 4.3, п. 6.2, висновки);

Ковальова О.М., к.е.н., доц., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ, відповідальний виконавець (п. 1.1);

Пилипенко В.В., к.е.н., доц., професор кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ, відповідальний виконавець (п. 5.2);

Борейко В.І., д.е.н., доц., доцент кафедри фінансів та економіки природокористування НУВГП (п. 1.3);

Теліженко О.М. д.е.н., проф., зав. кафедри менеджменту СумДУ (п. 6.1);

Есманова Л.І., к.е.н, старший викладач вищої категорії обліково-фінансових дисциплін Путивльського коледжу СНАУ (розділ 2.1);

Косодій Р.П., к.е.н., доц., доцент кафедри фінансів СНАУ (п. 4.3 та п. 5.4);

Лук'янихін В.О., к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту СумДУ (п. 6.3);

Лук'янихіна О.А., к.е.н., доц., завідувач кафедри соціально-економічних дисциплін СФХНУВС (п. 6.3);

Мішеніна Н.В., к.е.н., доц., доцент кафедри економіки СумДУ (п. 4.1);
Пилипенко Н.М., к.е.н., доц., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 3.1);
Пізняк Т.І., к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 6.4);
Полятикіна Л.І., к.е.н., доц., доцент кафедри бухгалтерського обліку СНАУ (п. 2.2);
Сапич В.І., к.е.н., доц., професор кафедри соціально-економічних дисциплін СФХНУВС (п.2.4);
Сапич Н.М., к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 2.3);
Славкова О.П., к.е.н., доц., декан факультету менеджменту, доцент кафедри бухгалтерського обліку СНАУ (п. 3.4);
Степанова О.В., к.е.н., докторант, старший науковий співробітник відділу управління економікою ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (п. 5.1);
Капорін В.І., ст. викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 1.2);
Сухоставець А.І., ст. викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 5.3);
Мареха І.С., аспірант кафедри економіки СумДУ (п. 4.2);
Мішеніна Г.А., к.е.н., асистент кафедри менеджменту СумДУ (п. 6.2);
Новікова О.С., асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 4.4);
*Безуська А.Ю.,*асистент кафедри менеджменту СумДУ (п. 6.3);
Тимченко І.О., асистент кафедри менеджменту СумДУ (п. 6.1);
Бондаренко А.О., аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 5.4);
Дегтярь Н.В., аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 2.5);
Обідіна Я. І., аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки (п.3.3);
Руденко М.В., аспірант кафедри теоретичної та прикладної економіки СНАУ (п. 3.2);
Ярова І.Є., аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та євроінтеграції СНАУ (п. 6.5).

Запропонована монографія буде корисною науковцям, фахівцям, викладачам, аспірантам та студентам, які вивчають сучасні проблеми економіки підприємства, менеджменту, фінансів, та економіки природокористування.

Автори сподіваються, що результати їх досліджень теорії та практики економічного, соціального та екологічного розвитку підприємств будуть сприяти вирішенню стратегічних завдань модернізації економіки України. Хоча зрозуміло, що надзвичайна складність, об’ємність та дискусійність більшості детермінант соціально-економічного розвитку підприємств в умовах нестабільної глобальної та національної економіки потребують подальших досліджень.

РОЗДІЛ 1. ПРИНЦИПИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

1.1.Сутнісно-змістовна основа детермінант соціально-економічного розвитку підприємств

Сучасна наукова думка розглядає категорію «розвиток» із застосуванням системного підходу, тобто як системне явище. Під «економічним розвитком» вчені розуміють процес цілеспрямованих змін, внаслідок яких виникає якісно новий стан економічної системи [Гражевська, 2008; Чешков, 2004]. Більш детально економічний розвиток розглядається як багатопланове явище, яке відбиває економічне зростання, структурні зрушення в економіці, підвищення рівня та якості життя.

Слід констатувати, що економічний розвиток країни належить до найважливіших понять макроекономічної науки і є важливим аспектом функціонування будь-якого суспільства. Незалежно від досягнутого рівня добробуту всі країни переслідують цілі розвитку економіки і підвищення життєвого рівня населення. Складовою економічного розвитку та його критерієм є економічне зростання, яке проявляється безпосередньо у кількісному збільшенні валового внутрішнього продукту (ВВП). Економічне зростання як органічна складова економічного розвитку - це збільшення обсягів реального ВВП країни у поточному періоді порівняно з попереднім. Воно є свідченням зростаючих можливостей країни в реалізації свого виробничого потенціалу. Економічний розвиток, окрім кількісних змін, означає також виробництво якісно нових товарів та послуг, використання нових технологій, створення нових соціальних інститутів, запровадження принципів інформаційної економіки та економіки знань. Також економічний розвиток створює фундамент для подальшого соціального розвитку, у тому числі підвищення якості життя населення, оскільки активізація економічного розвитку сприяє збільшенню доходів, зростанню споживання, покращанню якості освіти та медичного обслуговування. Саме економічна активність визначає можливість певних проривів у житті суспільства та сприяє підвищенню рівня добробуту населення, який, у свою чергу, завжди визначає ступінь успіху функціонування тієї чи іншої соціально-економічної системи. Відповідно сьогодні мова повинна йти не тільки про економічний розвиток, а про соціально-економічний розвиток як країни у цілому, так і окремого підприємства, оскільки економічний розвиток є базою для соціального та екологічного розвитку, тобто існує тісний зв’язок між рівнем економічного

розвитку і вирішенням соціальних та екологічних проблем як країни, так і окремого підприємства.

Соціально-економічний розвиток – це процес безупинної зміни матеріального базису виробництва, а також усієї сукупності різноманітних відносин між економічними суб'єктами, соціальними групами населення. Соціально-економічний розвиток – складний суперечливий процес, у якому взаємодіють позитивні і негативні фактори, а періоди прогресу змінюються періодами регресу. Політичні і військові потрясіння, соціальні конфлікти, екологічні катастрофи можуть призупинити розвиток економіки будь-якої країни, відкинути її на кілька десятиліть назад, а іноді призвести і до остаточної загибелі, як це було з древніми цивілізаціями. Однак у масштабі всієї планети відбувається безупинний позитивний розвиток економіки. У його основі - досягнення науки, технічного прогресу, розширення їхнього технологічного застосування, тобто інновації, що дозволяє обновляти асортимент продукції і послуг, частково заміщати гостродефіцитні ресурси, знижувати загальну ресурсомісткість виробництва, витримувати екологічні вимоги й обмеження, які диктує суспільство. Усе це впливає на обсяги і структуру ВВП, а отже, на рівень сукупної пропозиції.

З іншого боку, змінюються соціальні стандарти рівня життя, освіти, культури, охорони здоров'я, інформаційного забезпечення населення і бізнесу. Формуються нові і розвиваються традиційні потреби суспільства. Зростає роль міжнародного наукового співробітництва, наприклад, в освоєнні космічного простору, у галузі генетики, біотехнології й енергетики майбутнього. Це породжує принципово нові суспільні потреби. У результаті сукупний попит стає більш динамічним, а його імпульси виробництву – усе більш відчутними. Отже, соціально-економічний та екологічний розвиток на тривалих тимчасових інтервалах і в масштабах, що перевершують одну країну, є прогресивним, поступальним процесом.

Соціально-економічний розвиток треба розглядати не тільки на рівні країни, а й на рівні окремого підприємства, оскільки підприємство є суб'єктом економіки, її складовою частиною. Підприємство є носієм матеріального виробництва, яке, у свою чергу, є головним джерелом отримання благ, необхідних для життя людини, для задоволення її потреб. Окрім цього, праця на підприємстві дає можливість людям отримувати дохід. А чим вищий рівень розвитку підприємства, тим вищий добробут його працівників, які можуть більшою мірою задовольнити свої потреби, причому не тільки матеріальні, а й духовні. Відповідно економічний розвиток підприємства (який проявляється через збільшення обсягів

виробництва продукції, збільшення виручки, прибутку, розширення масштабів підприємства, збільшення частки ринку чи завоювання нових ринків збуту продукції та ін.) сприяє соціальному розвитку підприємства. Останній проявляється як збільшення добробуту його власників та найманих працівників, покращання умов праці, збільшення соціальної відповідальності, поліпшення стану навколишнього середовища, збільшення соціальних пільг та гарантій працівникам підприємства тощо. Ефективно функціонуюче підприємство – це, звичайно, доходи населення, доходи інших економічних агентів, які беруть участь у виробничих процесах, і відповідно доходи регіону та країни в цілому. Таким чином, виробничі процеси, що відбуваються на окремих підприємствах, обумовлюють не тільки їх економічний розвиток, а й розвиток регіону та країни в цілому. Отже, від успішності соціально-економічного розвитку окремих підприємств залежатиме й розвиток країни. Відповідно сьогодні має важливе значення пошук необхідних детермінант соціально-економічного розвитку підприємств.

Детермінанти - це головні фактори, причини та умови проходження виробничих процесів у межах заданих (бажаних) параметрів розвитку. Вся сутність виробництва полягає у використанні виробничих факторів та створенні на їх основі економічного продукту. Загальноприйнято в економічній теорії виділяти такі групи факторів: природні ресурси, трудові ресурси, фізичний капітал, технологія (у тому числі знання, інформація, інновації). На сьогодні важливе значення має такий фактор, як підприємницький хист. Велике значення останнього фактора ні в кого не викликає сумнівів, оскільки вплив ефективного менеджменту на успішність підприємства доведена багатьма вченими (Ф.Тейлор, Г.Емерсон, А.Файоль, Д.Грегор, П.Друкер) та практиками (Генрі Форд, Лі Якокка). Названі загальновідомі детермінанти є джерелами економічного розвитку, вони є однаковими для всіх країн, незалежно від того, багаті чи бідні ці країни [Самуельсон, 2005].

Підприємство під час своєї діяльності також використовує вищезазначені фактори виробництва, окрім цього, воно вступає у певні взаємовідносини з іншими агентами економічного життя, наприклад, постачальниками чи клієнтами, банківськими установами, державними інституціями. Від успішності цих взаємовідносин залежатиме й ефективність діяльності підприємства. Тобто на рівні окремого підприємства чинниками розвитку є не тільки п’ять названих загальноприйнятих факторів виробництва, а й інші, від яких залежатиме ефективність функціонування підприємства. Наприклад, ефективна

податкова система, розвинена банківська система, наявність конкурентів та інше. Тому вважаємо за доцільне розширити та доповнити класифікацію виробничих факторів (детермінант), від яких у цілому залежатиме соціально-економічний розвиток підприємства (рис.1.1).

Рис. 1.1. Основні детермінанти соціально-економічного розвитку підприємств

Проаналізуємо вплив кожної детермінанти на соціально-економічний розвиток підприємства, одночасно розглянемо можливі взаємовпливи та взаємозв'язки між окремими детермінантами.

Так, природні ресурси створюють матеріально-сировинну базу для виробничого процесу. До їх складу поряд із ресурсами, які беруть

безпосередню участь у виробництві продукції (запаси мінеральної сировини, джерела енергії, земельні ресурси), вчені включають також природні умови територій. Природні умови не беруть безпосередньої участі у матеріальному виробництві, але також мають велике значення, особливо у сільському господарстві. Наприклад, кліматичні умови, якість земельних ресурсів, хімічний склад атмосферного повітря та води можуть впливати на рівень урожайності та екологічної чистоти продукції. Природне середовище як фактор виробництва втілює можливість залучення у виробництво певних видів та обсягів природних багатств, що перетворюються на сировинний матеріал для подальшого створення усього різновиду матеріально-речових продуктів виробництва. Природа являє собою енергетичну комору для виробництва, вона є важливою не тільки для нині існуючого, а й для майбутніх поколінь.

За дослідженнями багатьох вчених, країна, яка має більші запаси природних факторів, має більші можливості для зростання виробництва продукції, ніж країна, запаси природних ресурсів якої значно менші. Людська праця є більш продуктивною, якщо вона має у своєму розпорядженні більше ресурсів, необхідних для виробництва певного виду продукції за одиницю робочого часу [Яковлева,2008]. Прикладом цього є країни з високими доходами, наприклад, Канада та Норвегія, які досягли високих темпів зростання завдяки використанню багатих природних ресурсів, що забезпечують великий випуск у сільськогосподарській, рибній та лісопереробній промисловості. Подібно до них США, завдяки великим земельним угіддям, є одним із найбільших виробників та експортерів зерна [Яковлева, 2008]. Така ж тенденція спостерігається і для окремих підприємств. Чим більше ресурсів у підприємства, тим воно буде потужнішим і випускатиме більший обсяг продукції. Доступність ресурсів впливає на їх ціну, відповідно підприємство, яке має переваги у плані доступу до ресурсів, може виробляти продукцію з меншими витратами і відповідно матиме вищий рівень конкурентоспроможності на ринку за ціною своєї продукції.

Наявність фінансових ресурсів також має велике значення. Фінансові ресурси забезпечують створення фізичного капіталу, тобто засобів виробництва, що беруть безпосередню участь у виробничому процесі. Протягом XX століття потоки інвестицій в автомобілебудування, будівництво шляхів та великих заводів підвищили продуктивність праці і забезпечили інфраструктуру, що сприяє розвитку різних галузей, особливо для сучасних українських підприємств. Українські підприємства, матеріальна база яких є застарілою, сьогодні недостатньо забезпечені

фінансовими ресурсами. Відповідно вони не мають можливості оновлювати застарілу матеріально-технічну базу, здійснювати інвестиції в придбання нових технологій, займатися самостійно науковими розробками. Внаслідок цього продукція вітчизняних підприємств є матеріало- та енергомісткою і не витримує конкуренції на світових ринках, що звичайно негативно відбивається на темпах економічного розвитку підприємств, а про соціальний розвиток взагалі більшість підприємств не мають можливості дбати.

Фактор кадрового потенціалу є найбільш важливою складовою економічного розвитку, оскільки людина з її здібностями до праці є головною продуктивною силою і власною працею забезпечує виробництво матеріальних благ. Вчені вважають, що «экономика - это, прежде всего, человек, люди. Без человека, вне человека нет и не может быть никакой экономики. Человек - центральная фигура экономики, ее целевое и созидательное начало. Экономика родилась тогда, когда возникла не инстинктивная, а осознанная деятельность человека» [Яковлева, 2008]. Роль людини та її праці у виробництві залишається незмінною протягом усього існування свідомої людської праці. Саме завдяки об’єднанню людської праці з іншими факторами виробництва процес виробництва можливий як таковий. Без участі людини, навіть за наявності великих обсягів природних та фінансових ресурсів, процес виробництва не можливий взагалі. Саме людина приводить в дію усі матеріально-речовинні ресурси. Від людини залежить і хід виробничого процесу, і його результат.

Визначивши переважаюче значення трудових ресурсів для виробничого процесу, варто відмітити, що сьогодні, в умовах інформаційної економіки, мова повинна йти не просто про трудові ресурси чи, навіть, кадровий потенціал, сьогодні мова повинна йти про людський капітал, що є чинником не тільки економічного, а й соціального розвитку підприємства. Людський капітал – це накопичений людиною та сформований внаслідок певних вкладень фінансових ресурсів певний запас здоров’я, енергії, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується у процесі виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці, тим самим обумовлюючи зростання доходів людини та підприємства, на якому працює дана людина. Переважаюча роль людського капіталу перед просто трудовими ресурсами пояснюється тим, що сьогодні відбуваються структурні зрушення в економіці, внаслідок чого економіка переорієнтується від економіки чисто матеріального виробництва до економіки послуг, до останніх належать

послуги освіти, медицини, відпочинку тощо. Сьогодні велике значення має наукова галузь. У таких галузях повинні працювати люди, які мають високий рівень освіти, знань, досвіду, що були набуті внаслідок затрат свого часу та, ймовірно, фінансових ресурсів, тобто інвестицій, на підставі чого й був створений людський капітал. Що стосується окремого підприємства, то також велике значення має людський капітал. Доказом цього є те, що від керівників та менеджерів, які є носіями людського капіталу, багато у чому залежить успіх функціонування організації. Окрім цього, велике значення мають такі працівники, як, наприклад, маркетологи, оскільки в ринкових умовах набагато важче продати продукцію, ніж її виробити. Відповідно ефективність реалізації залежить від спеціально навчених спеціалістів-маркетологів, що поряд з науковцями, менеджерами, керівниками також є носіями людського капіталу. Нові технології так само створюються саме завдяки наявності людського капіталу. Таким чином, важливість ролі кадрового потенціалу та людського капіталу в соціально-економічному розвитку підприємств не викликає сумнівів.

Завдяки доступності до природних, фінансових чи інших ресурсів, а також наявності кваліфікованого кадрового потенціалу підприємство має конкурентні переваги на ринку. Але, окрім цих переваг, для утримання своєї позиції на ринку підприємство постійно повинно дбати про оновлення продукції, удосконалення її якості; про розповсюдження свого позитивного іміджу; про використання новітніх технологій виробництва, що здешевлюють виробництво, не погіршуючи її якості.

Важливою характеристикою конкурентоспроможності потенціалу є здатність до адаптації в умовах змін зовнішнього середовища. Швидка адаптація потенціалу має забезпечуватися на основі комплексу інтелектуальних, технічних, технологічних, організаційних та економічних характеристик, які визначають успішну діяльність підприємства на ринку. Відповідно, якщо підприємство має широкий набір компетенцій і їх якісний рівень досить високий, то передумови для перемоги в конкурентній боротьбі у нього кращі, а рівень конкурентоспроможності потенціалу є досить високим. У ринковому середовищі справжню цінність для підприємства має лише прогрес порівняно з конкурентами, а не з минулими досягненнями. Саме такий випереджальний розвиток має забезпечити підприємству стабільність отримання доходів у довгостроковій перспективі, утримання та розширення своєї ринкової частки, що у кінцевому підсумку впливатиме на соціально-економічний розвиток підприємства.

Останнім часом в економічній теорії та практиці економічного життя приділяється багато уваги проблемі менеджменту. Вчені-економісти та управлінці-практики майже одностайно сходяться на думці, що важливою передумовою виживання найбільш ефективних організацій у конкурентному середовищі, яке постійно змінюється, є формування прогресивного управління персоналом, що акумулює досягнення сучасних управлінських підходів, провідним лейтмотивом яких є визнання людей, людського капіталу організацій як найважливішого ресурсу [Михайлова, 2007]. Проблемі удосконалення менеджменту присвятив свою увагу американський вчений Ф.Тейлор, який став засновником науки управління, він зазначив, що американці стоять перед проблемою управління не економікою, не машинами, а проблемою управління людьми. Саме він вперше увів поняття «людського фактора». Г.Емерсон сформулював перелік вимог, яким повинен відповідати сучасний менеджер. А.Файоль виділив основні принципи управління персоналом: винагороду, справедливість, стабільність кадрового складу, підпорядкованість особистих інтересів суспільним, єдність персоналу. Дотримання цих принципів не втрачає актуальності і є однією із умов успішного функціонування підприємства й на сучасному етапі.

Доцільним вважаємо відмітити теорію «Х» та «У» в управлінні персоналом, що сформулював Д.Грегор. Сутність першої полягає у тому, що керівництво повинно примушувати працівників до роботи силовими методами, контролювати та погрожувати їм, оскільки самі працівники ліниві і не прагнуть до високопродуктивної праці. Теорія «У» передбачає, що працівники сприймають працю як спосіб самореалізації, і зацікавлені у підвищенні продуктивності праці, готові нести відповідальність, тому постійний контроль є зайвим. Менеджери, які орієнтуються на цю теорію, вважають, що працівників можна стимулювати, даючи їм більшу самостійність у роботі, делегуючи їм повноваження, відповідальність, забезпечуючи можливість задоволення потреб, які розміщуються вище простих фізіологічних [Михайлова, 2007]. Використовуючи такий підхід, менеджери дають можливість людям досягти самовираження, удосконалення кваліфікації, кар’єрного зростання, що сприяє збільшенню якості людського капіталу, а це позитивно впливатиме на показники діяльності підприємства. Сьогодні доцільність такої практики управління підтверджується багатьма ефективно функціонуючими підприємствами і ще раз свідчить про те, що ефективний менеджмент є одним із головних факторів економічно-соціального розвитку підприємства. Більше того, ефективне управління на підприємстві сприяє створенню соціального

капіталу та корпоративної культури. Під соціальним капіталом ми розуміємо систему наявних соціальних відносин як у середині підприємства, так і ззовні. Соціальні відносини у середині підприємства, які склалися між працівниками та керівниками, між окремими працівниками одного рівня, обумовлюють наявність сприятливого психологічного клімату, що позитивно впливає на продуктивність праці та ефективність діяльності підприємства у цілому. Практика корпоративної культури управління передбачає наявність поваги не тільки до власних інтересів з боку менеджерів, а й до інтересів своїх акціонерів, тобто висока прибутковість та раціональна дивідендна політика сприяють розширенню кількості інвесторів даного підприємства, що, у свою чергу, сприяє економічному розвитку підприємства, а на його основі покращуються й соціальні стандарти життя як працівників, менеджерів, так і зовнішніх акціонерів.

Технології - ще один фактор економічного зростання та розвитку, оскільки науково-технічний прогрес - це основа та передумова прогресу економічного, виробничого. Нові технології з'являються внаслідок володіння людиною певною інформацією, яка перетворюється на знання. Впровадження нових технологій (інновацій) сприяє зростанню науково-технічного рівня виробництва. Від технічних та технологічних засобів виробництва залежать не тільки якість продукції, витрати виробництва, продуктивність праці, але й різного роду зовнішні ефекти даного виробництва, наприклад, забруднення навколишнього середовища [Йохна, 2005].

Такі детермінанти, як знання, технології та інновації, є тісно пов'язаними між собою. Інформація послідовно перетворюється на знання для певної людини чи суспільства, внаслідок володіння певними знаннями у певній галузі науки людина спроможна винайти нову технологію, яка, у свою чергу, буде впроваджена у виробництво і перетвориться на інновацію. Ці три детермінанти, як видно з рис. 1.1, впливають як на економічний, так і на соціальний розвиток підприємства. Завдяки інноваціям можна покращити доступність та якість природних ресурсів та фізичного капіталу, знайти нові джерела фінансування, отримати нові конкурентні переваги так званого високого рангу (нові технології, модернізація тощо), удосконалити управління на підприємстві, що, у свою чергу, впливатиме на зростання людського та соціального капіталу, на підвищення корпоративної культури. Нарешті, завдяки інноваціям підприємство може усунути негативні наслідки своїх зовнішніх ефектів навколишньому середовищу, встановлюючи технологічно досконалі

очисні споруди чи використовуючи сучасні ресурсозберігаючі технології. Таким чином, знання, технології, інновації є важливою детермінантою соціально-економічного розвитку підприємств як цілісної економічної системи.

Також вагомим фактором соціально-економічного розвитку підприємств є державне регулювання їх економічної діяльності, проявом чого можна вважати: зменшення рівня монополізації ринків, зменшення цін на виробничі ресурси, зниження податків на прибуток, розширення можливості в отриманні кредитів, зростання споживчих, інвестиційних та державних витрат, розширення експорту. Досвід державного регулювання в Україні показує, що внаслідок недосконалої податкової та кредитної системи, внаслідок постійного зростання цін на енергоносії, внаслідок політичної та економічної нестабільності сьогодні виживати вітчизняним підприємствам досить важко. Приклад інших країн, які мають розвинену соціально орієнтовану ринкову економіку, що передбачає втручання держави у діяльність ринку (Японія, Швеція, Німеччина тощо), свідчить про наявність позитивних результатів для конкретних підприємств, його власників, працівників від державного регулювання економіки.

Окрім економічної діяльності, держава покликана регулювати й соціальну та екологічну діяльність підприємств. Так, на законодавчому рівні закріплено мінімальний рівень заробітної плати, тривалість робочого тижня, межі соціальної відповідальності підприємств внаслідок виробничого травматизму, а також відповідальності у спектрі питань раціонального використання та охорони природних ресурсів і навколишнього середовища. Звичайно додаткові витрати на охорону природи чи створення гідних умов праці на підприємстві лягає додатковим тягарем на фінансові результати діяльності підприємства і може зменшити його прибуток у короткостроковій перспективі. Але якщо врахувати стратегічне функціонування підприємства, його діяльність у довгостроковій перспективі, то приходимо до висновку, що зазначені витрати були доцільними. Так, збільшення витрат на охорону праці та покращання її умов на підприємстві, по-перше, зменшує рівень професійної захворюваності, а відповідно, витрати на лікування працівників. По-друге, піклуючись таким чином про своїх працівників, керівники можуть розраховувати на підвищення свідомості та відданості працівників загальним інтересам підприємства, що позитивно впливає на рівень продуктивності праці, а у кінцевому підсумку і на фінансові результати діяльності підприємства, покращання яких свідчить про наявність соціально-економічного розвитку підприємства.

Важливим фактором соціально-економічного зростання є також свідомість та соціальна відповідальність роботодавців, власників підприємств. Їх наявність сприяє покращенню стану навколишнього середовища, а також якості життя працівників. Економічний розвиток дає можливість забезпечити соціальні гарантії на підприємствах, такі, як індивідуальні пенсії колишнім працівникам, додаткове матеріальне стимулювання працівникам, забезпечення житлом та іншими соціальними благами. Окрім цього, соціальна відповідальність підприємців, як уже було зазначено вище, означає поліпшення умов праці, зменшення травматизму, що, у свою чергу, сприятиме зростанню продуктивності праці і матиме позитивний вплив на економічне зростання.

Провівши аналіз основних детермінант соціально-економічного розвитку, робимо висновок, що вони знаходяться у тісному взаємозв'язку між собою, і це обов'язково повинно бути враховане при їх використанні з метою соціально-економічного розвитку. Такі чинники, як наявність природних ресурсів, кадрових ресурсів, ефективного менеджменту, впливають на рівень розвитку більшою мірою, ніж, наприклад, покращання екології чи соціальна відповідальність. Але ж підприємство є системою, його розвиток також має ознаки системності, а якщо погіршується стан однієї із складових системи, то погіршується стан всієї системи у цілому. Отже, сьогодні усі розглянуті детермінанти є важливими. Одні з них сприяють підвищенню ефективності функціонування підприємства, інші сприяють покращанню якості життя населення. А покращання економічних показників діяльності підприємства, збільшення добробуту працівників, можливість задоволеннями ними не тільки матеріальних, але й духовних потреб, можливість людей дихати чистим повітрям, споживати екологічно чисту продукцію, мати соціальні гарантії й буде свідчити про наявність соціально-економічного розвитку не тільки окремого підприємства, а й регіону та країни у цілому.

Сам соціально-економічний розвиток повинен базуватися на таких принципах: збалансованості, позитивного розвитку, системності, альтернативності рішень [Залуцький, 2009]. Принцип збалансованості означає, що економічний та соціальний розвиток повинні бути збалансовані між собою. Відповідно, необхідно враховувати те, яким чином ухвалене керівництвом рішення відбиватиметься на показниках як економічного, так і соціального розвитку. Наприклад, якщо ухвалено рішення про нормування та скорочення матеріальних витрат, то слід передбачити, як це вплине на рівень заробітної плати, на систему

матеріального стимулювання, на умови праці тощо. І, навпаки, якщо ухвалено рішення про збільшення обсягів матеріального стимулювання, то як це вплине на собівартість та ціну продукції. Принцип позитивного розвитку передбачає, що керівники повинні приймати комплекс таких дій, які б обумовлювали позитивні зміни усіх показників соціально-економічного розвитку, наприклад, таких, як рівень прибутковості, ціна, собівартість, рівень заробітної плати, збільшення кількості інвесторів, зростання ціни акцій, зменшення виплат за лікарняними, зменшення рівня викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище тощо. Сутність принципу системності полягає у потребі врахування керівниками підприємств взаємовпливів та взаємозв'язків між рішеннями, що ухвалюються заради забезпечення наявності на підприємстві соціально-економічного розвитку. Передусім мова тут йде про узгодженість інтересів щодо розподілу ресурсів на потреби економічного та соціального розвитку. Принцип альтернативності означає, що існує декілька рівнозначних варіантів вирішення тієї чи іншої проблеми, що сприяє більшій обґрунтованості управлінських рішень.

Таким чином, успіх функціонування такої соціально-еколого-економічної системи, якою є підприємство, залежить від пропорційного розвитку всіх розглянутих факторів, тому підприємства повинні знаходити шляхи раціонального використання всіх детермінант соціально-економічного та екологічного розвитку, який, у свою чергу, повинен базуватися на розглянутих засадах.

1.2. Соціально-спрямована ринкова економіка як основа для соціально-економічного розвитку підприємств

Українське суспільство пострадянської доби ніяк не може чітко визначитися із соціально-економічною моделлю, яку воно будує. На початку державної незалежності України, на зламі тисячоліть, дороговказ був зрозумілий – від планової економіки, командно-адміністративної системи, до ринкової, – тобто з напрямом руху було більш-менш зрозуміло, а от стосовно змісту, то він визначався не стільки із соціально-економічної доцільності, скільки з політичної – прискорена руйнація підвалин радянської системи. При цьому робилося все під гаслами демократизації усіх сфер суспільного життя, що відповідало очікуванням більшості населення країни, яке сподівалося на утвердження в Україні механізму гармонізації суспільних інтересів. Руйнівно-нігілістична спрямованість трансформації соціально-економічної системи України

призвела до нездатності економіки країни виконувати своє призначення, внаслідок чого знизився рівень добробуту більшості населення, серед значної частки молоді поширилася споживацька психологія, заперечувалися стрижневі моральні цінності.

Тобто вже перші наслідки соціально-економічних перетворень у нашій країні були антисоціальними і, як здається, довготерміновими. Але головне у тому, що вони виявилися протилежними тим, які обіцяли народу (за умови зламу попередньої системи) його ідейні керманичі. Дивним є те, що свої висновки стосовно реальної можливості швидко покращити і підняти добробут населення вони обґрунтовували здатністю це забезпечити за допомогою того соціально-економічного потенціалу, який пропонували докорінно змінити.

Вищезазначене та реалії сьогодення свідчать про те, наскільки важливим у соціальних перетвореннях є чітке визначення їх мети, орієнтирів, спираючись на які, визначають зміст та напрями соціальних процесів і прогнозують можливі наслідки. Таким загальновизначеним соціально-економічним орієнтиром напряму руху українського суспільства є соціальна орієнтована ринкова економіка. Для глибокого усвідомлення сутності названої суспільної моделі та передумов її утвердження потрібно, хоча б стисло, розглянути загальні закономірності розвитку людства, яке проходить чергове соціально-економічне випробування.

Сучасна системна криза є цивілізаційною і породжена тією моделлю суспільного життя, яку людство вибудувало і постійно відтворює. Те, що подібні соціально-економічні випробування періодично повторюються майже два століття, дає підстави припустити таке: найбільш поширені, стійкі моделі людської спільноти мають значні внутрішні протиріччя. Останні виступають імпульсом розвитку лише до певного ступеня їх загострення, надалі набувають антагоністичного змісту, внаслідок чого відбуваються соціальні потрясіння або руйнація відповідного суспільного утворення.

Нинішня криза охопила країни майже всіх типів і рівнів розвитку, це є свідченням того, що людство все ще далеко від глибокого розуміння законів, які визначають його існування та розвиток. Визначити ґрунтовні підвалини суспільного буття людство намагається стільки, скільки існує. Перелік тих, хто причетний тим чи іншим чином до цього - довжелезний, безумовно, серед перших були Платон з його знаменитою «драбиною любові і краси, яка поєднує втілений світ прагм зі світом ейдосів (ідей)» і соціалісти - утопісти з їх високими соціальними устремліннями, творча спадщина А.Сміта, К.Маркса, Дж.М.Кейнса. Гідне місце серед них

займають ті, хто суттєво наблизився до реального втілення у життя моделі високого рівня розвитку суспільства і саморозвитку особистості - німецькі (та деякі інші) теоретики і практики ринкового соціальноорієнтованого господарства, яке, значною мірою, відповідає соціальній природі людини і з певними відмінностями функціонує у країнах «золотого мільярда».

Зазначена модель функціонування людської спільноти стала вищою формою реалізації продуктивних сил високорозвинутого індустріального суспільства, хоча і в обмеженій кількості країн. З переходом цивілізації до наступної стадії - інформаційного постіндустріального суспільства - докорінно змінюються устої економіки і суспільства. Інформація і знання затверджуються як визначальний фактор виробництва, на базі якого формується новий технологічний спосіб виробництва, змінюються структура економіки, місце і роль людини у виробництві та суспільстві. Найвагомішим чинником у вищезазначеному є те, що людство впритул наблизилося до використання невичерпного, не обмеженого фактора виробництва, наслідком чого буде формування основ гармонійного суспільства. Для нашого народу це скоріше за все далеке майбутнє, більш реальними є намагання після завершення трансформаційних перетворень вийти на шлях побудови ринкової соціальноорієнтованої економіки. Щонайменше для цього потрібні: соціальна енергія населення, для генерування якої до всього іншого потрібне розуміння більшістю населення сутності соціальноорієнтованої економіки, того, що вона гарантує людині, що від неї вимагає, що нам заважає її збудувати, що ми маємо для цього своє, що можливо запозичити, які маємо орієнтири, що спрямовували б наші стремління до мети.

Щодо сутності ринкової соціальноорієнтованої економіки, то з нашої точки зору - це соціально-економічна система, за якої інститути і ринковий механізм спрямовують використання і розподіл ресурсів на забезпечення високих життєвих стандартів і гідних умов існування та розвитку кожної особистості. Стосовно інших аспектів щодо формування соціально-економічних моделей і можливості побудови вищезазначеної зупинимось детальніше. Окремі критерії, орієнтири, за якими визначається ступінь соціальної спрямованості економіки, включають як формальні, так і неформальні складові, це і загальні засади існування та розвитку людства, до яких можна віднести такі:

- рівень задоволення матеріальних і нематеріальних потреб;
- гарантоване робоче місце з гідною оплатою і умовами праці;
- сприятливе для існування людини навколишнє середовище;
- стабільний рівень безпеки;

- наявність умов саморозвитку та їх доступність для людини;
- економічна та соціальна стабільність.

Перелічені складові є лише окремими загальними умовними орієнтирами до визначення змісту соціальної спрямованості системи, але для більш ґрунтовного розуміння передумов їх становлення розглянемо загальні основи формування економічних систем.

Сьогодення окремої людини і людського суспільства у цілому є похідними від багатьох чинників, які обумовлювали їх існування та розвиток у всі часи. Але передусім людська спільнота та її окремі індивідууми формувалися і діяли під впливом декількох базових принципів соціально-економічного розвитку, виключна роль серед яких належить матеріальним умовам життєдіяльності людей. З давніх часів люди намагалися зрозуміти сутність та вплив визначальних факторів на власне життя, свідченням чого є світовий досвід, теоретична спадщина видатних мислителів, Коран, Біблія та інші джерела.

Реалії минулого, сучасності та зазначені джерела дають змогу стверджувати: перша детермінанта, яка визначала і визначає місце і значення природних, матеріальних умов у нашому житті, спрямованість і характер їх використання, є їх обмеженість як у просторі, так і у часі. Названа обставина, з одного боку, спонукала людей до пошуку форм результативного використання ресурсів, з іншого - породжувала жорсткі суперечності за їх володіння.

Цивілізаційним способом вирішення проблеми обмеженості ресурсів та їх ефективного використання було *виникнення інституту власності* як:

- по-перше, соціально-дієвої форми реалізації продуктивних сил;
- по-друге, соціально-економічної основи різноманітних форм розвитку людського суспільства.

Засновник австрійської школи маржиналізму К.Менгер з цього приводу зазначав: «власність - це явище, за допомогою якого люди вирішують проблему, нав’язану їм природою» [Австрийская, 1992]. Але вирішення названої проблеми за допомогою інституту власності є суперечливим і соціально різноспрямованим. З одного боку, власність обумовлює цивілізовані форми співіснування людської спільноти, з іншого - є найбільш вагомим чинником майнової нерівності між людьми, особливо у їх відношенні до факторів виробництва.

Загальновідоме виключне значення для існування та розвитку людей матеріального виробництва, яке за своїм глибинним змістом є «процес привласнення індивідуумами предметів природи», що й породжує жорстку боротьбу за привласнення, перш за все факторів виробництва

[Австрийская,1992]. Протягом тисячоліть визначальним фактором виробництва була земля, що й обумовлювало головну суперечність і навіть антагонізм між тими, хто нею володів, і тими, хто її не мав, внаслідок чого залежав від перших.

Вищезазначена обставина і обумовила довготермінове існування феодалізму - суспільства, що базувалося на власності на головний фактор виробництва того часу - земельні ресурси - незначної частки населення, від якої у майже повній залежності перебували селяни, і навіть у ті часи можна знайти орієнтири соціальної спрямованості життя - буття людей. Наприклад, така норма часів Київської Русі, як «вдовий плуг», - звичай, за яким орали землю заможні селяни тільки після того, як виконували основні хліборобські роботи найбільш знедолені сім'ї, насамперед ті, що втратили годувальника під час військових походів. Другим таким прикладом, спрямованим на розвиток суспільного господарства, був відомий «Юріїв день». З нашої точки зору це була, певною мірою, правова і соціально-економічна гарантія розвитку суспільства. Адже ця норма, за якої селяни мали змогу два рази на рік (два тижні восени та один тиждень навесні) перейти від одного господаря до іншого, по-перше:

- сприяла зниженню соціального напруження,
- по-друге, у селянина з'являлися стимули до ефективної праці при належному ставленні до нього з боку господаря.

Ще більш важливим впливом вищезазначеної події на соціальний розвиток було таке: перехід селянина сприяв розвитку суспільних продуктивних сил, адже частіше за інших реалізовували зазначену нагоду ковалі, теслярі, кравці та працівники інших подібних професій, внаслідок цього розповсюджувалися і кращі знаряддя праці, і методи її організації. Зрозуміло, що перелічені обставини були і тимчасовими, і обмеженими, але дивує, наскільки змістовним, з точки зору позитивних наслідків як для суспільства, так і для окремих людей, був інститут за назвою «Юріїв день».

Звернемося ще раз до власності, яка є формою розвитку продуктивних сил, що розвиваються, насамперед за двома тенденціями: усуспільнення і уособлення головних факторів виробництва. Наслідком останнього є затвердження двох основних форм привласнення - суспільної та приватної, що складає економічну основу суспільства. Дотримання їх оптимальної пропорції є ще одним орієнтиром соціальної спрямованості економіки, адже лише за цієї умови ефективно і повно використовується виробничий потенціал, окремі індивідууми реалізують власні можливості і забезпечують високі життєві стандарти. На жаль, частіше одна форма

власності протиставлялась іншій або навіть знищувалася. Так, у процесі первісного нагромадження капіталу величезні маси дрібних господарів були позбавлені власності, перетворились у пролетарів і пішли у найми до власників засобів виробництва, тобто відбулося підкорення праці капіталу.

Другим базовим принципом, на основі якого значною мірою склалася, насамперед у часи Реформації, пануюча і по сьогодення модель організації життя суспільства, є *суспільний поділ праці*, який за своїм змістом є соціально-спрямованим, що можна аргументувати таким чином. По-перше, суспільний поділ праці надає, хоча і не всі, але значні передумови для більшості людей реалізовувати себе як головну продуктивну силу (хоча і обмежує можливості всебічного її розвитку); по-друге, виконання працівником окремої роботи, тим більше окремої операції, сприяло створенню та застосуванню різноманітних пристроїв, надалі – машин та їх комплексів, що сприяло підвищенню продуктивності праці, зменшило собівартість виробів, збільшило їх кількість, внаслідок чого вони стали потенційно доступними для більшості споживачів. Але так воно мало бути в ідеалі, до якого дуже далеко у реальному житті.

З поглибленням суспільного поділу праці на стадії становлення машинного виробництва відбувається посилення суспільного характеру виробництва і, одночасно з цим, зміцнюється приватна форма привласнення і відбувається перехід від формального до реального підкорення праці капіталу, утвердження капіталістичних виробничих відносин. Тобто форма виробництва і форма привласнення його результатів виявилися соціально різноспрямованими. Тим самим порушувалася першооснова гармонійного розвитку людства як найбільш розвиненої форми всесвіту, головною умовою існування якого є спрямованість усіх його окремих елементів до рівноважного стану.

Парадоксом у розвитку людства виявилося те, що технічний прогрес, наслідком якого стало небачене зростання продуктивних сил не тільки не зменшив гостроту названого протиріччя, більше того, він дуже його загострив. Такий перебіг подій спонукав вчених, мислителів знаходити відповіді як на поточні проблеми, так і прогнозувати стратегію розвитку суспільств. Точкою відліку у розумінні вищезазначених проблем є таке: суспільний поділ праці передбачає обмін, в якому і проявляються протиріччя, з приводу вирішення яких Ф.Аквінський вважав визначальним встановлення «справедливої ціни товару». На нашу думку, формування ціни, насамперед ціни робочої сили, – це стрижнева проблема усієї економічної науки. Як свідчить світовий досвід, визначальним доказом соціальної спрямованості економічної системи є справедлива винагорода

праці. Про складність її визначення ще у першій половині 18-го сторіччя Шарль Монтеск'є говорив так: «Ніщо не потребує стільки мудрості та розуму, як визначення тієї частки, котру у підданих вилучають, і тієї, котру залишають їм». Тобто найважливішим базовим критерієм і орієнтиром соціальної спрямованості економічної системи є не стільки здатність її виробляти потрібні споживачам блага та послуги, скільки утвердження соціально-спрямованої системи розподілу благ та послуг, яка, з одного боку, буде спонукати до продуктивної праці виробників, з іншого - буде дієвою формою реалізації та гармонізації суспільних і особистих інтересів. А останнє є, за визначенням Л.Толстого, головним завданням всякої філософії, яка повинна «знайти з необхідністю існуючий зв'язок між суспільними та особистими інтересами».

1.3. Інституціональні перетворення та регулювання державою діяльності підприємств у ринкових умовах

Трансформаційні перетворення, які відбуваються у постсоціалістичних країнах протягом останніх двадцяти років змінюють не тільки економічні концепції, яких дотримуються ці країни, а й суспільно-економічні інститути та інституціональні відносини. Зазначене вимагає дослідження впливу наявних інститутів та інституціональних перетворень на функції держави з регулювання діяльності підприємств у ринкових умовах.

Один із основоположників сучасної інституціональної теорії Дж. Серл, досліджуючи вплив інституціонального середовища на сталий розвиток суспільного середовища та підприємств, зазначав: «Там, где есть институциональная реальность, отдельные факты обычно существуют как таковые, поскольку они являются фактами, составляющими общий институциональный феномен. Поэтому, чтобы я мог иметь конкретную частную собственность или обладать конкретной двадцатидолларовой купюрой, должен существовать институт частной собственности и денег [Серл, 2007, с. 19]". Іншими словами, вчений вважав, що саме інституціональне середовище визначає поведінку та дії всіх суспільних суб'єктів, у тому числі суб'єктів господарювання та населення.

З ним погоджується А. Чухно, який досліджуючи поведінку людей в процесі виробничих відносин, зазначає: «… інститути - це спосіб мислення і дій, втілених у соціальних звичаях, установленнях, правилах і звичках. Вони поділяються на формальні, які закріплені в законодавчих та інших нормативних актах і означають обов'язковість дотримання, що

забезпечується системою державних органів, навіть дією різних форм примушення, і неформальні, які становлять сукупність норм і правил соціально-культурного і морально-психологічного типу. До них належать також інститути ділової поведінки, що регулюють стосунки людей у процесі господарської діяльності [Чухно, 2008, с. 5]".

На думку російського вченого В. Єфімова: «Под каким-либо конкретным институтом целесообразно понимать набор правил, относящихся ко вполне определенной деятельности, которая этими правилами регулируется. Если говорить о современных обществах, то практически все виды деятельности регулируются формальными и неформальными правилами. Так что для таких обществ практически любой институт есть набор формальных и неформальных правил. Причем важнейшими формальными правилами в современных обществах являются законодательные акты [Ефимов, 2007, с. 60 - 61]".

Таким чином, усі наведені автори відводять інститутам набір формальних і неформальних правил, які регулюють поведінку суб'єктів господарювання у суспільстві. Іншими словами за відсутності певного інституту можливу поведінку підприємств та фізичних осіб не можна визначити, спрогнозувати або оцінити. При цьому вчені визначають спільні риси, які лежать в основі інститутів та характеризують інституціональне середовище. Так, Г.Б. Клейнер виділив такі загальні норми, які формують інститути:

- групу базисних норм, які визначають сутність конкретного інституту;
- групу додаткових норм, які змінюють окремі положення, але не зачіпають основної сутності інституту;
- групу підтримуючих норм, які регулюють принципи моніторингу, контролю та підтримки базисних засад інституту;
- групу ціннісних норм, які визначають оцінку даного інституту окремими людьми;
- групу когнітивних норм, які забезпечують сприйняття базисних норм окремими суб'єктами інституціонального середовища [Клейнер, 2005, с. 413 - 414].

Це важливо враховувати при регулюванні взаємовідносин між державою та підприємствами у ринковому господарстві, яке формується в Україні, оскільки в постсоціалістичних країнах виникають інститути, які були відсутні у соціалістичних країнах, наприклад: інститут приватної власності, інститут багатопартійності. Інші інститути набувають нового

статусу, наприклад: інститут зовнішньоекономічних відносин, інститут вірувань та конфесійних відносин.

Багато дослідників саме відсутністю сформованих інститутів та нових відносин між державою і товаровиробниками, які б відповідали ринковим умовам господарювання, але не втрачали контроль з боку держави за діяльністю підприємств, пояснюють кризові явища в Україні у дев'яностих роках XX століття. Так, Ю. Пахомов, аналізуючи цей період розвитку світової та вітчизняної економіки, відмічає: «… відомо (і ми в Україні з цим стикалися), що стихійний ринок, який не контролюється, робить «ринковою» не тільки економіку, а й політику, й усе суспільне життя [Пахомов, 2008, с. 12]". За таких умовах орієнтація України на положення неокласичної теорії з її ліберальними постулатами та вірою в саморегулювальну здатність ринку призвела до поступової втрати державою контролю за розвитком економіки. У контексті зазначеного можна зробити висновок, що виникнення нових інститутів по-новому формує поведінку, звичаї та моральну оцінку в суспільстві дій суб'єктів господарювання і населення та, у свою чергу, визначає реакцію останніх на дії держави. Щодо цього факту цінною є думка П. Бергера та Т. Лукмана, яку наводить В. Єфімов: «Институты, уже благодаря самому факту их существования, контролируют человеческое поведение, устанавливая предопределенные его образцы, которые придают поведению одно из многих, теоретически возможных направлений… Первичный социальный контроль задан существованием института как такового. Сказать, что часть человеческой деятельности была институционализирована, - уже значит сказать, что часть человеческой деятельности была подвергнута социальному контролю. Дополнительные механизмы контроля требуются лишь в том случае, если процессы институционализации не вполне успешны» [Ефимов, 2007, с. 61].

Тому в умовах трансформаційних перетворень будь-яка держава, плануючи свою економічну політику, стратегію розвитку та взаємовідносини з підприємствами, повинна враховувати не тільки дію економічних законів, а й виникнення нових та зміну статусу існуючих інститутів, як формальних, так і неформальних, оскільки, як зазначає Дж. Ходжонсон: «Структурируя, ограничивая и поощряя индивидуальное поведение, институты могут воздействовать на способности и действия агентов фундаментальным образом: они могут менять их устремления, а не просто ограничивать их или способствовать их осуществлению» [Ходжсон, 2007, с. 36].

Інституціональні зміни повинні повною мірою відповідати новим економічним реаліям, запитам зовнішнього та внутрішнього середовищ, можливостям ресурсної бази і розвитку продуктивних сил. Сучасне інституціональне середовище має однаковою мірою забезпечувати зацікавленість у результатах суспільно-економічного розвитку країни капіталу (власників підприємств), праці (робочої сили) і держави (усього суспільства). Здатність інститутів узгоджувати інтереси всіх економічних агентів, уникати соціальних конфліктів, забезпечувати виконання суспільних домовленостей є визначальним фактором ефективного розвитку ринкового середовища. Тому Дж. Серл пропонує розглядати інститути не як норми і правила, які обмежують дії окремих суб'єктів суспільства, а як засіб удосконалення відносин у державі та середовища для прояву індивідуальних можливостей: «Главная роль институтов и смысл их существования не в ограничении действий людей, а скорее в создании новых видов отношений власти и влияния (power). В первую очередь человеческие институты создают новые возможности, поскольку учреждают особый тип полномочий, например, права, обязанности, обязательства, санкции, разрешения, доверенности, требования и удостоверения [Серл, 2007, с. 15]».

М. Якубовський, В. Новицький та Ю. Кіндзерський до основних соціальних орієнтирів інституціональних перетворень у промисловості відносить формування умов для переходу до економіки знань, головним суб'єктом якої має стати творча людина. Тут потрібен комплекс державних заходів, спрямованих на створення умов для всебічного гармонійного розвитку особистості [Якубовський, 2007, с. 16].

Найважливішим інститутом, який визначає суспільні взаємовідносини у ринкових умовах господарювання та забезпечує сталий розвиток підприємств, є інститут приватної власності. «Без досконалої специфікації прав власності реальний демократичний устрій є неможливим. Це пояснюються тим, що зрозумілі, «прозорі" й юридично захищені права власності запобігають потраплянню в «інституційну пастку" надмірного розшарування суспільства за майновою ознакою. У протилежному разі концентрація величезного багатства у руках багатьох призводить до концентрації політичного ресурсу, що руйнуватиме демократичний режим [Пустовійт, 2008, с. 18]».

Розуміючи, що без цього інституту неможливо побудувати ринкову економіку, Україна, практично з перших місяців незалежності приступила до роздержавлення та приватизації державних підприємств. Проте недосконале розуміння сучасних ринкових процесів та орієнтація на

ринкові відносини характерні XVIII - XIX століттям, з їх безмежною вірою у саморегулювальну здатність ринку та запереченнями будь-якого впливу держави на економічні взаємовідносини із суб'єктами господарювання призвели до «обвалу» економіки, галопуючої інфляції, порушення паритету цін на промислову та аграрну продукцію, масового банкрутства підприємств і втрати населенням мотивів до ефективної праці. Щодо цього питання, то і для Росії (хоча відмінність між розвитком двох країн невелика) справедливий висновок робить В. Єфімов: «То, что многие так называемые рыночные институты, вводимые в России в 1990-е годы, работали плохо, происходило прежде всего не потому, что не были развиты соответствующие механизмы принуждения (enforcement), а потому, что они не соответствовали верованиям и привычкам всей совокупности актеров, то есть институционализация не была успешной [Ефимов, 2007, с. 61]».

Радикальна реформа економічних відносин сприяла ліквідації державної монополії на зовнішньоекономічну діяльність та появі перших приватних підприємств, що вимагало сформувати ринкову інфраструктуру та по-новому визначити функції держави в управлінні економічними процесами. З точки зору сучасної інституціональної теорії та неокейнсіанської концепції економічного розвитку в умовах трансформаційних перетворень та економічних спадів, навіть за наявності інституту приватної власності, регулювальні функції держави щодо підприємств повинні посилюватися (послаблювати їх можна тільки за умови стабільно працюючої економіки). За таких умов державним регулюванням процесів приватизації можна зберегти загальнонаціональну власність від переходу в приватні руки за заниженими цінами, обмежити надприбутки окремих компаній, посилити конкуренцію на ринку продукції та фінансових ресурсів.

За ринкових умов господарювання держава не може, та й не повинна виконувати функції управління щодо приватизованих компаній, хоча це не означає що вона втрачає і регулювальні функції. Тому приватизаційні програми повинні враховувати цей факт. Світовий досвід засвідчує, що державі у першу чергу слід передавати у приватні руки підприємства, якими вона і без приватизації не може ефективно управляти, а саме: збиткові та низькорентабельні підприємства, а також підприємства, витрати на управління якими будуть менші від отримуваних від них доходів.

Щодо регулювальної функції держави, то в умовах інституціональних перетворень її можна посилити через запровадження

диференційованих податкових систем та ставок окремих податків для малого, середнього та крупного бізнесу, збільшення державних закупівель і замовлень, виділення додаткових коштів на субсидії та дотації, фінансування цільових програм підтримки окремих галузей, регіонів або виробництв. Після завершення таких перетворень та повного формування нових інститутів регулювальні функції держави повинні бути послаблені через зменшення державних видатків на фінансування державних закупівель, дотації, субсидії та цільові програми. В. Новицький вважає, що державне регулювання, з одного боку, виконує роль системоутворювального ядра інституціоналізму, визначаючи його доцільні параметри та сучасні форми, а з іншого – вплітається до більш загальних суспільних регуляторних механізмів, які включають і неписані поведінкові норми, традиції [Новицький, 2005, с. 50-51].

В умовах стабільно працюючої ринкової економіки регулювальні функції держави повинні полягати в обмеженні негативного впливу монополій, захисту вітчизняного ринку від недобросовісної конкуренції з боку іноземних компаній, стимулюванні експортної діяльності, створенні сприятливого середовища для інвестицій, розроблення та впровадження стратегічних програм розвитку країни.

Інститут приватної власності навіть в умовах економічної стабільності вимагає постійного удосконалення, яке повинно полягати у такому:

- зменшенні регулювальних повноважень державних органів влади щодо приватних компаній;
- внесенні змін до законів, які покращують права акціонерних компаній та акціонерів;
- посиленні механізмів захисту приватної власності;
- спрощенні реєстрації нових приватних компаній та їх звітності;
- посиленні державного контролю за зобов’язаннями, які взяли на себе компанії у процесі приватизації державного майна;
- постійному моніторингу підприємств, що перебувають у державній власності на предмет ефективності їх роботи та доцільності приватизації.

Як було вищезазначено, інститут приватної власності займає визначальне місце у ринковій економіці, тому постійний моніторинг інституціонального середовища повинен бути спрямований на виявлення та усунення негативних факторів, які стримують розвиток приватного бізнесу. До таких факторів потрібно віднести:

- виникнення штучних монополій;

- недостатній контроль з боку держави за роботою природних монополій;
- різна організаційна, правова та податкова політика до підприємств, що перебувають у державній та приватній власності;
- формальні та неформальні обмеження банків для отримання кредитів приватними компаніями;
- примусовий продаж валютних коштів, отриманих приватним сектором;
- необґрунтоване збільшення переліку видів діяльності, якими заборонено займатися приватним фірмам або які вимагають ліцензування;
- зовнішньоекономічні обмеження;
- несвоєчасне повернення податку на додану вартість;
- неправову деприватизацію підприємств;
- рейдерство;
- корупцію;
- утиски з політичних переконань.

Не менш важливим для розвитку економіки країни у ринкових умовах господарювання є формування нових засад *інституту виробничих відносин.* Так, В. Геєць та Б. Кваснюк вважають що визначальну роль в економічних перетвореннях відіграють інститути, які через механізми трансакційних витрат і специфікації прав власності визначають цілі та стимули для продуктивної поведінки індивідів і організацій [Геєць, 2003, с. 63]. На думку Р. Пустовійта та М. Овчарука: «Ефективне використання факторів виробництва залежить від формальних і неформальних інститутів, які заохочують чи унеможливлюють опортуністичну поведінку та потенціальні варіанти порушення прав власності. Саме стабільність і прозорість суспільних та юридичних норм, миттєвість реакції влади на незаконні дії щодо специфікації прав власності впливають на ефективність ринкового обміну, залучення і використання активів, нагромадження капіталу та запровадження інновацій» [Пустовійт, 2008, с. 17].

На сьогоднішньому етапі розвитку структурне вдосконалення виробничих відносин стає визначальним фактором підвищення конкурентоспроможності національної продукції. Перетворення, які були здійснені за попередні сімнадцять років розвитку вітчизняної економіки, ще більше посилили сировинну орієнтованість експорту та відставання у розвитку високих технологій. Тому структурні зміни в економіці необхідно здійснювати у таких напрямах:

- визначати конкретні галузі та виробництва, в яких вітчизняні товаровиробники, використовуючи порівняльні переваги національної

економіки, можуть у короткотерміновій перспективі отримати лідируючі позиції на світових ринках;

- ширше залучати до виробництва новітні досягнення вітчизняної науки, провідні технології та обладнання з інших країн, у тому числі шляхом створення спільних підприємств з іноземними компаніями;

- впроваджувати у виробництво технології, які збільшують ступінь обробки вітчизняної продукції з орієнтацією її на вітчизняного та іноземного споживача;

- запроваджувати економічні стимули для наукових і науково-дослідних установ, які займаються фундаментальними і прикладними дослідженнями, та підприємств, що впроваджують у виробництво інноваційні, природоохоронні, енерго- та матеріалозберігаючі технології;

- посилювати інвестиційну привабливість галузей з високим ступенем перероблення продукції, обробних технологій та підприємств, де виробляється високотехнологічна продукція (авіаційна, космічна, автомобільна);

- створювати умови для залучення до виробництва сучасних електронних, електротехнічних та інформаційних технологій.

Держава повинна відігравати активну роль у забезпеченні політичної й економічної стабільності в країні як передумови для успішної роботи підприємств та підприємницьких структур, залучення інвестицій і впровадження інновацій. Для цього Україні необхідно:

- забезпечувати стабільність, прогнозованість та передбачуваність законодавства, яке регулює правові відносини між економічними суб'єктами, бюджетну, податкову, зовнішньоекономічну, соціальну та екологічну політику держави;

- утримувати інфляцію, дефіцит ВВП, сальдо зовнішньоторговельного балансу, податкове навантаження, зростання монетарної бази, соціальну частку зведеного бюджету країни, співвідношення між зростанням продуктивності праці і доходами населення та рівень безробіття у межах вироблених світовою практикою нормативів;

- контролювати та регулювати, за необхідності, роботу природних та штучних монополій, експортну та імпортну діяльність підприємств, умови для проникнення на вітчизняний ринок іноземних компаній та фінансового капіталу;

- розширювати можливості підприємств для залучення інноваційного капіталу, роботи технопарків, технополісів, технологічних центрів, проведення фундаментальних та прикладних досліджень;

- сприяти залученню до виробництва кредитів з вітчизняної банківської системи, а також кредитів іноземних банків та фондів під гарантії держави;

- швидшими темпами інтегруватися в європейські та світові економічні структури, сприяти підприємствам у проникненні на ринки інших країн та захищати їх від необґрунтованих антидемпінгових санкцій;

- забезпечувати підготовку та перепідготовку кадрів для національної економіки за спеціальностями та рівнем кваліфікації відповідно до її потреб.

Водночас держава повинна підвищити ефективність управління підприємствами, які перебувають у її власності, регулювання діяльності приватних підприємств та контролю за виконанням зобов'язань, взятих на себе власниками приватизованих підприємств.

Для підвищення ефективності управління підприємствами, в яких держава володіє часткою акціонерного капіталу, необхідно:

- уточнювати переліки стратегічних підприємств, де держава повинна володіти 100 %, не менше 50 % та 25 % статутного капіталу;

- щорічно затверджувати мінімальний рівень рентабельності для підприємств з державною часткою в статутному капіталі;

- встановлювати жорсткі нормативи відрахування дивідендів з таких підприємств до державного бюджету;

- передбачувати обсяги інноваційних витрат зазначених підприємств;

- закуповувати за рахунок бюджетних коштів в інших країнах та у вітчизняних наукових і науково-дослідних установах та передавати для впровадження підприємствам з державним капіталом новітні технології з подальшим погашенням цими підприємствами витрат на їх придбання;

- практикувати залучення на контрактній основі до управління найважливішими державними підприємствами менеджерів з економічно розвинених країн світу, які мають практичний досвід управління аналогічними компаніями;

- сприяти просуванню на іноземні ринки продукції, виробленої на контрольованих державою підприємствах, та забезпеченню таких підприємств енергоносіями, дефіцитними та унікальними матеріалами і комплектуючими виробами;

- впроваджувати на підприємствах з державним капіталом світові стандарти управління якістю продукції, екологічністю та якості управління;

- посилювати прокурорський контроль за роботою збиткових підприємств з державною часткою на предмет штучного доведення їх до банкрутства;

Для посилення регулювальної функції держави щодо підприємств з приватним капіталом потрібно:

- удосконалити законодавство країни у частині захисту приватної власності;
- заборонити надання державних гарантій для отримання кредитів приватним сектором економіки;
- передбачити механізми стимулювання інноваційної діяльності приватних підприємств;
- уніфікувати систему оподаткування великих, середніх, малих підприємств та підприємців;
- встановити державний контроль за використанням приватними компаніями амортизаційного та резервних фондів;
- забезпечити захист недержавних підприємств від негативних впливів природних і штучних монополій;
- посилити боротьбу з корупцією в органах державної влади.

Державний контроль за виконанням власниками приватизованих підприємств своїх зобов'язань, взятих у процесі їх приватизації або викупу у держави, повинен включати:

- запровадження на передбачений у приватизаційних умовах термін умовного переходу підприємств у приватну власність. Такі підприємства повинні повністю переходити у приватну власність за умови виконання їх одержувачами взятих на себе зобов'язань;
- щоквартальну звітність приватизованих підприємств про виконання новими власниками приватизаційних зобов'язань. При порушенні такими підприємствами термінів, зазначених у зобов'язаннях, до них повинні застосовуватися фінансові санкції, включаючи зменшення відсотка у статутному капіталі;
- фінансову заставу підприємців, які одержують державне майно, на суму приватизаційних зобов'язань;
- контроль за збереженням економічного потенціалу важливих для функціонування промислового комплексу країни підприємств, які перейшли у приватну власність, на рівні, не нижчому від того, який був на момент їх приватизації.

При всій важливості для економічного розвитку країни інститутів приватної власності та виробничих відносин ринкові перетворення не можуть обмежитися тільки утвердженням нових і трансформацією старих

формальних інститутів. Слід враховувати, що на нинішній момент більша частина працездатного населення, яке проживає у нашій країні, виросла і сформувалася за планово-командної економіки, коли існували інші правила поведінки і оцінки людської діяльності. Так, бізнесменів називали спекулянтами, шукачів кращого місця роботи – літунами, непрацюючих – тунеядцями. Тому дії цього покоління за ринкових умов господарювання визначають не тільки закони, норми та правила, які складають основу сучасних формальних інститутів, а й моральні правила поведінки, набуті ним у молоді роки, або, іншими словами, неформальні інститути.

Розуміння вищезазначеного змушує державу видозмінювати свою регуляторну економічну політику, оскільки норми і традиції суспільства не тільки визначають поведінку окремих особистостей, але й використовуються як інструменти, які регулюють поведінку економічних суб'єктів відповідно до визначених у суспільстві правил та прав.

Досвід розвитку української економіки в дев'яності роки двадцятого століття засвідчує, що за відсутності сформованих неформальних інститутів досягти швидких успіхів неможливо. Тому інституціональні зміни повинні також торкнутися формування нової системи суспільних цінностей, або нових неформальних інститутів. Ю. Пахомов, підкреслюючи важливість на сучасному переломному етапі розвитку світової економіки загальнолюдських цінностей, зазначає: «Звичайно, людство завжди потребувало актуалізації цінностей способу життя, проте лише зараз, в епоху зростаючої конкурентоспроможності знань і гостроти проблем екології, ціннісна конкурентоспроможність по-справжньому стає імперативом» [Пахомов, 2008, с. 8].

З урахуванням того факту, що в ринкових умовах господарювання система оцінювання дій окремих індивідів має принципові відмінності порівняно із соціалістичними постулатами, нашій країні необхідно по-новому сформувати оцінку суспільством таких атрибутів і дій окремих його членів:

- володіння фінансовим капіталом, рухомим і нерухомим майном та культурними цінностями;
- можливості здобувати самому та членам його сім'ї освіту в престижних іноземних навчальних закладах;
- зовнішньоекономічних відносин та свободи пересування;
- спонсорської та меценатської діяльності;
- права на професію;
- участі в управлінні підприємствами;
- безробіття;

- платності освіти та медичних послуг;
- релігійності та міжконфесійних відносин;
- свободи слова та політичних організацій;

Позитивна оцінка суспільством перелічених процесів дозволить:

- сформуватися у країні середньому класові;
- дати можливість усім бажаючим громадянам володіти та користуватися корпоративними правами;
- по-новому будувати відносини між працівниками і приватними власниками підприємств та між громадянами і державою;
- підвищити якість освіти і відповідно фундаментальних і прикладних досліджень, технологічного рівня та якості продукції;
- покращити забезпечення закладів охорони здоров'я обладнанням та якість отримуваних населенням медичних послуг;
- сприяти збереженню та примноженню пам'ятників національної культури;
- створити додаткові мотивації для ефективної та ініціативної роботи всіх працюючих;
- покращити пенсійне та соціальне забезпечення населення;
- не допустити можливі протиріччя між прихильниками різних політичних уподобань, конфесій, віруючими і невіруючими, вихідцями із різних країн.

У контексті наведеного державні заходи з регулювання неформальних відносин у суспільстві повинні бути спрямовані на:

- формування у кожного жителя країни прагнення до самозбагачення та збагачення членів своєї сім'ї на основі підприємницької діяльності;
- повагу держави і громадян до приватної та колективної власності;
- негативну оцінку в суспільстві проявів корупції, хабарництва, політичного та сімейного протекціонізму, рейдерства, економічного та соціального популізму;
- утвердження в українському суспільстві толерантного відношення до співгромадян і громадян інших країн незалежно від того, який спосіб життя вони вибрали, та посилення відповідальності за дискримінацію з політичних, релігійних і расових міркувань;
- сприяння міжнародним контактам у сфері медицини, у тому числі нетрадиційної, та освіти, включаючи обмін студентами і оволодіння мовами інших країн;
- запровадження матеріальних і моральних заохочень для меценатів і спонсорів, працівників культури, зберігачів старовини та культурної спадщини.

Таким чином, формування при переході до ринкових умов господарювання нового інституціонального середовища й інститутів та зміна статусу окремих старих інститутів видозмінюють регулювальні функції держави. Законодавча база, на яку спираються формальні інститути, повинна враховувати, що більша частина підприємств переходить у приватну власність, змінюються виробничі відносини і трансакційні витрати. Водночас формування формальних інститутів при несформованості неформальних інститутів не дозволяє державі ефективно реалізовувати визначені нею стратегічні цілі. Тому, для того щоб здійснювані реформи отримували позитивну оцінку і підтримку в суб'єктів господарювання та населення, що є запорукою їх ефективності, необхідно удосконалити функції держави з регулювання діяльності підприємств у ринкових умовах та сформувати в суспільстві нове світоглядне бачення процесів, які проходять в країні.

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВО-УПРАВЛІНСЬКІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Управління фінансовими результатами як інструмент сталого розвитку підприємств

В умовах планово-адміністративного господарювання управління здійснювалося не на рівні підприємства, а делегувалося зі структур державної влади, тобто структур, які не брали участі у фактичному керівництві виробничо-господарською діяльністю та формуванні доходів і витрат (фінансових результатів) діяльності. У сучасних умовах, коли змінилися економічні відносини, виникли новітні структури із сучасними формами власності, з'явилася одна з головних проблем, яка заважає практичному впровадженню передових систем формування фінансових результатів підприємств, – це їх використання в оперативному менеджменті та відсутність якісної управлінської інформації, за допомогою якої не тільки можна раціонально управляти діяльністю господарства, а й проводити результативну оцінку виробничо-господарської діяльності, визначати відхилення, ефективно й оперативно впливати як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище підприємства. Домінуючим принципом у такому суспільстві є використання фінансових результатів в оперативному менеджменті. Під використанням фінансових результатів в оперативному менеджменті варто розуміти функцію підтримки керівництва, напрямок економічної роботи у господарстві, сукупність методів управління, концепцію, систему або навіть ідеологію управління.

Ринкова система господарювання, яка створилася у системі АПК України, породжує сучасні форми й методи використання фінансових результатів підприємства. У даній ситуації господарювання зростає роль ефективного управління підприємством, оскільки змінилася система економічних відносин із державою, власниками, працівниками, господарськими партнерами, виникли й набули розвитку нові організаційно-правові форми господарювання.

Ефективне управлінське рішення вимагає належного всебічного обґрунтування. Тому для істинного розуміння показників фінансового стану підприємства потрібно розпочинати свою роботу з дослідження методики формування економічної інформації. Збір, нагромадження, систематизація, обробка й управлінське використання інформації є надзвичайно складними завданнями. З іншого боку, дослідженням

доведено, що бухгалтерський облік не може об'єктивно відображати економічну ситуацію господарства, особливо у частині доходів та витрат. Економічна інформація, як і інша господарська інформація, необхідна для здійснення та коригування ефективного й раціонального управління. Систематизація економічної інформації за видами витрат, а результатів – за джерелами, розкриває можливості ефективного ведення господарства шляхом здійснення виробничо-господарського управління. Така інформація дасть можливість визначати фінансово-економічні результати виробничо-господарської діяльності, а потім ці показники використовувати у поточному менеджменті. На основі використання результатів діяльності визначається дуже багато показників, що характеризують виробничо-господарську діяльність як окремого структурного підрозділу, так і господарства у цілому. Одним із головних показників, роль і значення якого суттєво відрізняються від звичайних, є показник економічної результативності, це – рівень рентабельності, який свідчить про ефективність ухвалених управлінських рішень.

Рівень рентабельності – це відсоткове відношення прибутку до затрат, що забезпечили отримання цього прибутку. Рівень рентабельності показує, скільки прибутку підприємство отримало на 1 гривню затрат. Рівень рентабельності є одним із головних факторів, від яких залежить сума прибутку підприємства. Тому керівникам господарств варто детально досліджувати цей показник, знаходити резерви його зростання. Розглянемо загальні показники рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств Сумської області, це:

1. Рентабельність реалізації продукції, товарів, робіт, послуг - відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт і послуг.

2. Рентабельність операційної діяльності – відношення прибутку від операційної діяльності до операційних витрат.

3. Рентабельність звичайної діяльності – відношення прибутку від звичайної діяльності до витрат звичайної діяльності.

4. Рентабельність витрат діяльності - найзагальніший результативний показник рівня рентабельності. Визначають його діленням чистого прибутку на суму витрат діяльності.

Аналіз узагальнюючих показників рівня рентабельності (табл. 2.1) сільськогосподарських підприємств області свідчить про нерентабельну роботу господарств.

Таблиця 2.1

Загальні показники рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств Сумської області, %

Показники рівня рентабельності	Роки											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Рентабельність реалізованої продукції	-13,7	-29,1	-34,9	-27,4	13,1	14,0	-2,5	2,7	7,8	9,2	3,6	25,8
Рентабельність операційної діяльності	-15,9	-32,6	-40,0	-31,6	2,5	4,1	-6,0	-0,9	4,1	3,3	3,3	22,2
Рентабельність звичайної діяльності	...	...	...	...	23,2	1,9	-7,4	-1,9	2,2	1,9	1,6	17,1
Рентабельність витрат діяльності	...	...	...	...	20,5	1,2	-8,2	-6,3	1,2	1,3	6,2	16,2

Джерело: автором розраховано, систематизовано та згруповано за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації

Керівнику підприємства варто здійснювати аналіз рівня рентабельності кожного виду діяльності, поглиблювати й деталізувати, шукати причини, які тягнуть за собою зниження рентабельності, що можна визначити за допомогою відхилень, аналізуючи поточну (внутрішньогосподарську) управлінську інформацію.

Управління фінансовими результатами є процесом, що базується на вивченні миттєвих даних про фінансове становище підприємства та результати його діяльності. Для ухвалення оперативних управлінських рішень про відхилення у виробничому процесі та обґрунтування стратегічних дій необхідно проводити аналіз доходів та витрат. Цей аналіз, залежно від кола користувачів, вимагає конкретизації вимог стосовно необхідної інформації, а «Звіт про фінансові результати» не може надати оперативної й деталізованої інформації для ухвалення оперативних управлінських рішень. Ухвалення рішення (Decision Making) – це цілеспрямований вибір із кількох альтернативних варіантів такої дії, що забезпечує досягнення обраної мети або розв’язання певної проблеми [Економічний, 1995].

При проведенні оцінки доходів і витрат (фінансових результатів) виробничо-господарської діяльності доцільно з’ясувати такі показники: коефіцієнт валового прибутку, коефіцієнт операційного прибутку, коефіцієнт операційних витрат, коефіцієнт чистого прибутку, коефіцієнт оборотності активів (Assets Turnover Ratio) тощо. Для оцінки виробничо-

господарської діяльності підприємств аграрного сектора регіону розглянемо показники, що характеризують фінансові результати (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Показники фінансових результатів сільськогосподарських підприємств Сумської області

Показники	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Коефіцієнт валового прибутку	0,04	0,01	0,01	0,02	0,15	0,16	0,08	0,11	0,13	0,14	0,03	0,22
Коефіцієнт операційного прибутку	0,08	0,05	0,04	0,06	0,10	0,10	0,06	0,11	0,11	0,12	0,04	0,25
Коефіцієнт операційних витрат	1,24	1,53	1,79	1,57	1,03	1,09	1,20	1,15	1,09	1,12	1,12	1,05
Коефіцієнт чистого прибутку	...	...	...	...	0,25	0,09	0,05	0,07	0,10	0,10	...	0,22
Коефіцієнт оборотності активів	0,88	0,74	0,59	0,68	1,44	1,42	1,16	1,23	1,45	1,48	1,54	1,72

Джерело: автором розраховано, систематизовано та згруповано за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації

Коефіцієнт валового прибутку має важливе значення для кожного підприємства і повинен бути завжди високим, тому керівники господарств повинні бути постійно зацікавлені в інформації, яка забезпечує аналіз даного показника.

А при розрахунку даного показника в розрізі окремих видів продукції, робіт, послуг варто обов’язково використовувати інформацію управлінського обліку. Коефіцієнт операційного прибутку відображає співвідношення від основної та іншої операційної діяльності підприємства і чистого доходу (виручки) від реалізації. Цей показник з 0,04 у 1998 році зріс до 0,25 у 2007 році, але у 2006 році він знизився знову до показника 0,04, це свідчить про нестабільну роботу аграрних підприємств Сумської області та низький рівень управління виробничо-господарською діяльністю.

Не менш важливим показником для ухвалення управлінських рішень є коефіцієнт операційних витрат, який показує, чи достатньо суми чистого доходу на покриття витрат, пов’язаних із виробництвом і реалізацією готової продукції, товарів, робіт чи послуг. З таблиці 2.2 видно, що чистий

дохід від реалізації протягом останніх 12 років не покриває операційних витрат. Дуже великі операційні витрати, якщо вони у 1996 році становили 312965 тис. грн, а чистий дохід – 252225 тис. грн, то у 2000 році – пропорційно, 600244 і 582595 тис. грн, в 2007 році 1017190 – 972381 тис. грн. Таким чином, чистий дохід не покриває операційних витрат, коефіцієнт операційних витрат протягом 12 років у середньому становить 1,25.

Коефіцієнт чистого прибутку показує, скільки зароблено доходу і скільки може бути використано на власні цілі чи розвиток діяльності господарства. Даний показник з 2000 року з відмітки 0,25 усі роки знижувався і тільки у 2004 та 2005 роках досяг відмітки 0,10, але у звітному 2007 році він становив 0,22. Розрахунки підтверджують, що сільськогосподарські підприємства не мають зовсім доходу і нічого не можуть використати на власні потреби, а тим більше на розвиток матеріально-технічної бази та для забезпечення економічної безпеки.

Коефіцієнт оборотності активів характеризує ефективність використання усіх запасів сільськогосподарських підприємств незалежно від джерел їх фінансування. Даний коефіцієнт показує, скільки разів на рік здійснюється повний цикл виробництва і обігу, що забезпечує співвідносний прибуток. Зростання коефіцієнта показує, що кожна інвестована в активи гривня принесла за останні 8 років у середньому 1,43 гривні чистого доходу від реалізації, а з 1996 по 1999 рік включно приносила тільки 0,72 гривні. Низький коефіцієнт оборотності активів указує керівнику на ефективність використання запасів, на необхідність їх збуту, якщо вони не використовуються (низька оборотність), та на доцільність подальшого придбання. Найважливішим з усіх розглянутих показників для ухвалення управлінських рішень є рівень рентабельності господарства.

Досліджено, що керівника підприємства перш за все цікавить своєчасна інформація про витрати. Рівень витрат на утримання підприємства та його обслуговування є одним з основних об’єктів управлінського обліку. Іншим об’єктом є фінансові результати. При порівнянні витрат і результатів виявляється ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства як за конкретними її видами, так і за окремими виробничими підрозділами. Така інформація є комерційною таємницею. Воно не підлягає публікації і має конфіденційний характер. Це інформаційне забезпечення має характер своєчасної управлінської звітності. Запізнілі рішення не є економічними і корисними, а іноді вони є шкідливими, тому що регульований об’єкт через певний проміжок часу

ще швидше відхиляється від регламентованого рівня. Своєчасно визначаючи результати господарської одиниці та їх мотиви, дає змогу досить швидко адаптуватися до вдосконалених ринкових вимог, ніж створювати можливості для досягнення мети у конкурентоспроможному середовищі та невизначеності. Щоб вижити у таких умовах, керівникам підприємств необхідно впроваджувати нові технології управлінського обліку, ухвалювати вчасно сміливі й нетрадиційні рішення. Все це підвищує ступінь економічного ризику, тому важливо навчитися прогнозувати події, оцінювати рівень ризику.

Безкомпромісно вирішальним періодом здійснення економічної реформи в агропромисловому секторі економіки є реформа управління агропромисловим комплексом та його підприємствами. Праця керівника у сільськогосподарських підприємствах є раціональним зерном управління, центром, куди надходить вся інформація, де ухвалюються рішення й розпочинається їх реалізація, від яких неминуче залежить стала прибутковість та розвиток підприємства. Удосконалення управління не тільки сільськогосподарським виробництвом завжди було і залишається не просто актуальним, а життєво необхідним. Це особливо важливо на сучасному етапі розвитку АПК, коли потрібно швидше подолати втрачене й створити реальні можливості нарощування с.-г. виробництва. Єдиний шлях досягнення даної мети полягає в необхідності підвищення організації управління. Труднощі управління сучасним аграрним підприємством пов’язані з необхідністю постійної адаптації управління до змін, що відбуваються в динамічному економічному середовищі. Сьогоднішні агропромислові підприємства – це складні виробничі комплекси, основною ознакою яких є хаотичність виробничо-господарської діяльності. Сучасне с.-г. підприємство складається з безлічі різних структурних підрозділів, одні з яких здійснюють виробничо-господарську діяльність, інші здійснюють управлінську діяльність, що пов’язана з плануванням, спостереженням, регулюванням, контролем та оцінкою діяльності.

Для ефективного управління необхідно володіти своєчасними та достовірними даними, діяти оперативно й розсудливо при виникненні певних відхилень у виробництві від запланованих, мобілізувати резерви і займати престижне місце в конкурентному середовищі, підвищувати інтелектуальну привабливість. Ефективність функціонування кожного підприємства залежить від сталої прибутковості, яка сьогодні розглядається як головний інструмент менеджменту виробничо-господарською діяльністю. Через ефективність управління на основі прибутковості господарської діяльності підприємства за певний період

визначається рівень ефективності управління. Ефективність управлінської праці - це соціально-економічна категорія, що характеризує рівень результативності управлінської діяльності щодо реалізації мети управління. Ефективність управління підприємством виражається через фінансові результати за певний період до базового періоду. Як свідчать дані таблиці 2.3, с.-г. підприємства Сумської області мають від'ємне значення коефіцієнта ефективності управління, що означає відсутність економічного розвитку с.-г. підприємств, даний показник підтверджується тим, що у середньому за останні 12 років кількість збиткових підприємств становить 60,6 %.

Таблиця 2.3

Аналіз ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами Сумської області

Показники	Роки											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Нерозподілений прибуток, непокритий збиток, тис. грн	8998	179924	191336	156029	2289	11080	82116	108065	52479	8990	802	256769
Ефективність управління, коеф.		-20	-1,1	-0,8	-0,1	-4,8	-7,4	-1,3	-0,5	-0,2		
Кількість підприємств	395	404	418	425	536	560	538	528	477	422	377	340
з них збиткових	311	373	397	371	119	250	330	332	186	188	164	64
у % відношенні	78,3	92,3	95,0	87,3	22,2	44,6	61,3	62,9	39	44,5	43,5	18,8

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації

Таблиця 2.4

Аналіз ефективності управління сільськогосподарськими підприємствами Путивльського району Сумської області

Показники	Роки											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Нерозподілений прибуток, непокритий збиток, тис. грн	16	97	-	12	1354	1409	3367	2188	5025	6113	6955	1451
Ефективність управління, коеф.	5,3	6,1	-	12	113	1,0	2,4	0,6	2,3	1,2	1,1	0,2
Кількість підприємств	20	20	23	25	35	33	25	23	19	20	18	12

Джерело: розраховано автором за даними Путивльського районного управління агропромислового розвитку Сумської області

Таблиця 2.5

Аналіз ефективності управління СЗАТ імені Карла Маркса Путивльського району Сумської області

Показники	Роки											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Нерозподілений прибуток, непокритий збиток, тис грн	287	32	120	205	487	1155	338	307	105	332	150	978
Ефективність управління, коеф.		0,1	3,7	1,7	2,3	2,4	0,3	0,9	0,3	3,2	0,4	6,5

Джерело: розраховано автором за даними СЗАТ імені Карла Маркса Путивльського району Сумської області

Аналізуючи механізм управління фінансовими результатами (табл. 2.3, 2.4, 2.5), слід відзначити, що до цього часу не розроблена науково обґрунтована концепція управління як єдиної соціально-економічної системи. Значні реорганізації управління не забезпечили підвищення ефективності функціонування аграрних підприємств. Частіше всього вони здійснювалися шляхом розпоряджень зверху, мали локальний або ж фрагментарний характер, принципово не змінюючи становища підприємств. Це викликало втрату довіри до всіх змін в управлінні як серед управлінських працівників, так і безпосередньо керівників підприємств.

Основним показником для визначення ефективності управління слід вважати прибуток як основний показник продуктивності праці, використання основних та оборотних засобів, виробництва валової продукції, рівня використання капіталу тощо. Він виступає індикатором ефективності системи управління підприємством, рівень якого порівнюючи з витратами виробництва, виражає ступінь дієвості й правильності ухвалення управлінських рішень. А розмір прибутку с.-г. підприємств Сумської області залишається ще на дуже низькому рівні. За остаточними даними, 2007 рік з прибутком на суму 223504,1 тис. грн закінчили 81,2 % с.-г. підприємств, чистий результат господарської діяльності становив 168698,3 тис. грн, збитковими залишаються 18,8 % підприємств. Рівень рентабельності виробничо-господарської діяльності по області становив 19,9 %. Рентабельність порівняно з 2000 роком знизилася на 4,4 %, порівняно з 2006 роком зросла на 20,0 % (табл.2.6).

Як видно з таблиці 2.6, кількість нерентабельних підприємств в області достатньо велика. Фінансовий стан с.-г. підприємств залишається напруженим. Важливе значення відносного показника рівня рентабельності полягає у тому, що завдяки його використанню можна не лише констатувати факт прибутковості чи збитковості, а й визначати ефективність управління підприємствами агропромислового розвитку.

Групування підприємств Сумської області за рівнем рентабельності наведено в таблиці 2.7. , з якої видно, що з 2000 по 2007 рік включно від 0 до 10 гривень прибутку отримують в середньому 5,0 районів, а стільки ж збитку мають 4,6 района щорічно; від 10 до 20 гривень прибутку отримують 2,4 района, а такий самий збиток - 2,5 района; від 20 до 30 гривень прибутку отримали тільки 1,1 района у 2000 році, та у 2007 році Конотопський район мав 23,70 %, Кролевецький - 22,70 %, Сумський - 23,00 % та Ямпільський - 25,30 %. У 2007 році два райони - Охтирський і Л.-Долинський - мали рівень рентабельності відповідно 43,10 % та 61,50%, а решта років не було такого прибутку.

Таблиця 2.6

Рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств Сумської області, %

Райони	Роки											
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Білопільський	...	...	...	...	9,30	- 0,90	-11,00	-12,40	-8,20	-0,17	-10,40	2,30
Буринський	...	...	...	...	46,90	- 1,40	-10,50	-2,10	-0,20	-7,30	-2,30	7,30
В.-Писарівський	...	...	...	...	29,00	15,60	-12,10	-21,30	-3,00	-0,90	2,80	7,70
Глухівський	...	...	...	...	36,10	1,60	-10,50	5,60	9,30	-2,00	6,00	30,80
Конотопський	...	...	...	...	17,60	6,20	8,10	9,10	14,30	13,60	2,80	23,70
Краснопільський	...	...	...	...	48,50	4,60	-4,20	-3,90	-1,00	13,10	6,10	30,10
Кролевецький	...	...	...	...	25,20	- 3,00	-22,20	-21,40	-6,20	-1,90	-5,40	22,70
Лебединський	...	...	...	...	24,50	2,30	-10,50	-2,70	4,90	3,00	-2,80	8,60
Л.-Долинський	...	...	...	...	16,90	- 10,10	-12,50	-20,50	-0,60	-1,60	-2,30	61,50
Недригайлівський	...	...	...	...	29,70	- 1,90	-11,90	-11,50	15,20	-18,20	-10,30	18,80
Охтирський	...	...	...	...	28,50	7,10	7,30	0,90	-0,80	-5,90	6,90	43,10
Путивльський	...	...	...	...	10,30	10,00	3,70	-1,40	3,50	2,20	-0,80	7,10
Роменський	...	...	...	...	14,40	5,00	-11,50	-10,30	-1,50	-1,00	-5,10	17,00
С.-Будський	...	...	...	...	11,20	-11,20	-33,40	-20,60	8,50	3,70	4,90	17,30
Сумський	...	...	...	...	19,70	10,00	-2,30	-0,80	5,50	6,80	-1,50	23,00
Тростянецький	...	...	...	...	45,90	12,50	6,00	-11,20	14,10	13,00	7,00	-14,80
Шосткинський	...	...	...	...	14,80	1,10	-23,90	-0,70	14,50	15,00	9,90	36,40
Ямпільський	...	...	...	...	8,90	- 20,50	-32,20	-20,60	10,90	-0,80	2,80	25,30
По області	-17,07	-27,50	-33,30	-26,00	24,30	1,50	-10,20	-8,20	1,50	1,70	-0,10	19,90

Джерело: побудовано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації

Таблиця 2.7

Групування підприємств Сумської області за рівнем рентабельності

Роки	Рівень рентабельності, %					Рівень збитковості (-), %			
	0 - 10	10-20	20-30	30-40	40 і вище	0 - 10	10-20	20-30	30-40
2000	2	7	5	1	3				
2001	9	2				4	2	1	
2002	4					2	8	2	2
2003	2					7	4	5	
2004	5	3				8	2		
2005	4	4				9	1		
2006	9					7	2		
2007	5	3	4	3	2		1		

Джерело: розраховано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації.

Зі збитком від 20 до 30 гривень свою діяльність закінчив у 2001 році лише 1 район, у 2002 - 2, у 2003 - 5 районів; з прибутком від 30 до 40 гривен був тільки один Глухівський район у 2000 році, який отримав 36,1 гривні, та в 2007 році 3 райони (Глухівський, Краснопільський та Шосткинський), а зі збитком від 30 до 40 гривень було 2 райони, у 2002 році - це Середино-Будський - 33,4 гривні та Ямпільський - 32,2. У 2000 році більше 40,00 % рентабельності мали 3 райони, а в 2007 році - 2 райони - Охтирський 43,10% та Л.-Долинський 61,50%.

Як бачимо з таблиць 2.6 і 2.7 та рис. 2.1, рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств у динаміці за ряд років є досить різноманітним.

Формування ринкових відносин у сільському господарстві передбачає обов'язкове використання економічних регуляторів управління. Основним напрямом такої політики є створення виробничих структур ринкового типу на базі існуючих підприємств. Розвиток виробничих структурних підрозділів посилює відповідальність керівників між продуктивними силами і виробничими відносинами, породжує конкурентну боротьбу між ними, яка є важливим елементом здорової

економіки. Вони зумовлюють потребу обміну досвідом, ідеями, досягненнями.

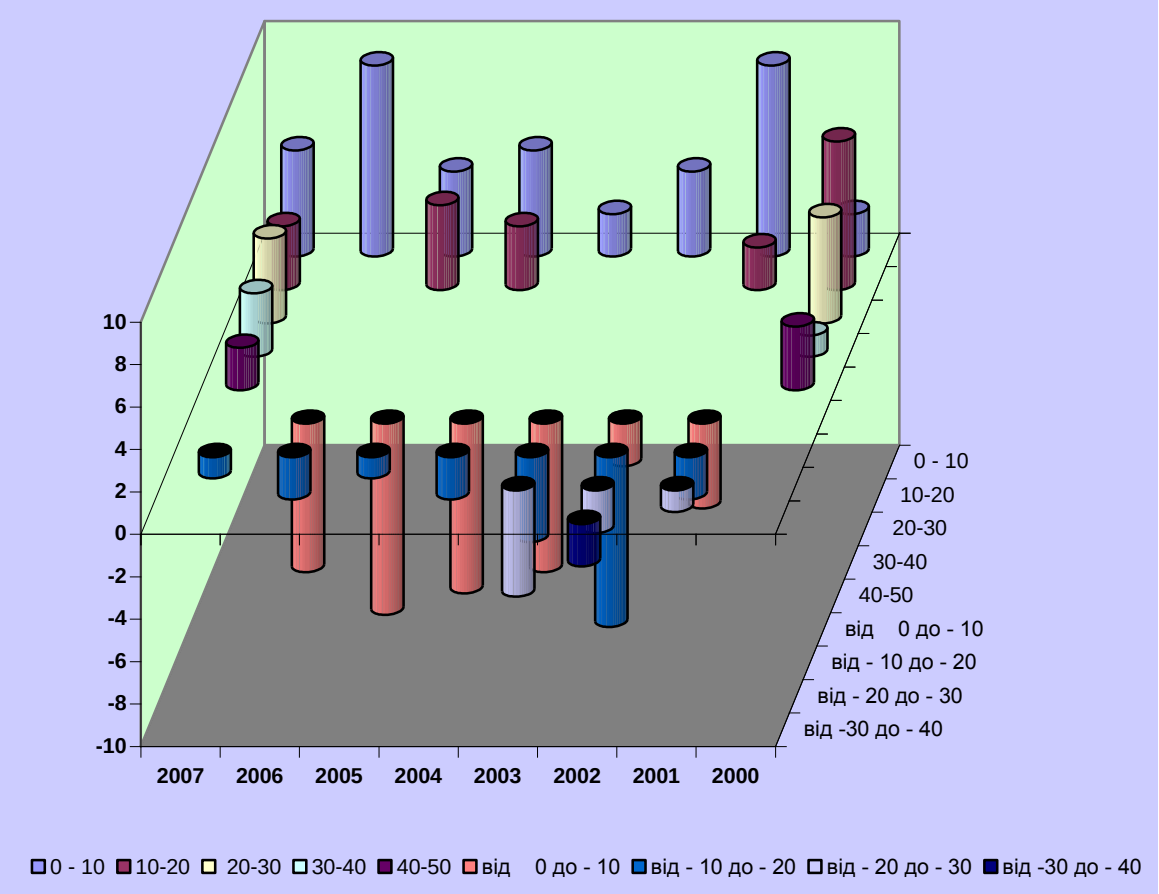

Рис. 2.1. Динаміка рівня рентабельності підприємств Сумської області

Джерело: систематизовано та згруповано автором за даними Головного управління агропромислового розвитку Сумської обласної державної адміністрації

Впровадження внутрішньогосподарської системи контролю витрат за структурними підрозділами та стимулювання за економію витрат є об'єктивними чинниками гнучких організаційних структур. При цьому повинна чітко функціонувати система оперативного управлінського обліку, яка може бути впроваджена за умови, якщо визначені сфери відповідальності та конкретизована відповідальність керівників структурних підрозділів за витрати, доходи (фінансові результати). Управлінський облік як функція управління має забезпечити зворотний зв'язок між господарськими об'єктами й органами управління цих об'єктів, законність та доцільність виконання господарських операцій, збереження та раціональне використання господарських засобів, здійснення оцінювання результатів і резервів ефективного ведення господарської діяльності, управління фінансовими результатами та їх

розвиток. Це спричиняє об'єктивні передумови формування активно-адаптивної системи управлінського обліку. Дослідження даного питання показало, що в умовах ринкової економіки, необхідно в аграрних підприємствах, трансформувати систему обліку в систему внутрішньогосподарського управління, а управлінський облік у зв'язку з цим розглядати як складову процесу підвищення прибутковості господарства. Ведення управлінського обліку та подання інформації за структурними підрозділами підвищує дисципліну й відповідальність їх керівників. Кожен керівник структурного підрозділу прагне до найкращих фінансових результатів, шукає шляхи їх підвищення. Внутрішньогосподарська інформація необхідна для прийняття управлінських рішень із питань оцінки діяльності структурних підрозділів, виявлення їх тенденцій розвитку, недоліків і позитивних моментів діяльності. За таким методом оперативного контролю витрат створюється можливість визначення відхилень поточних результатів від запланованих та підвищення сталої прибутковості аграрних формувань.

Таким чином, можна констатувати, що тільки комплексне розв'язання поставлених питань щодо організації виробництва та удосконалення економічного механізму в аграрному секторі надасть можливість підвищити використання фінансових результатів в оперативному менеджменті аграрних підприємств.

2.2. Формування основних бюджетів та їх вплив на сталий розвиток підприємства

Бюджетування - це комплексна система, що являє собою скоординований за всіма структурними підрозділами план роботи підприємства або генеральний (зведений) бюджет (Master Budget), зорієнтована на кінцеві результати. Якщо відсутні скоординовані дії керівника, то цикл управління виробничо-господарською діяльністю розірваний. Бюджетне управління - це систематичне здійснення таких функцій:

- планування (визначення прогнозних показників очікуваних результатів);
- реєстрація (облік) фактичних показників отриманих результатів;
- контролювання (виявлення відхилень - зіставлення плану з фактом);
- оцінка (виявлення причин відхилень факту від плану);
- регулювання (прийняття заходів щодо ліквідації відхилень).

Якщо одна з перелічених функцій не здійснюється, то можна гарантувати, що управління відсутнє.

Термін «бюджет» (Budget) рівнозначний поняттю «план». Бюджетом можна називати будь-який складений план на підприємстві. Фінансове планування - це один із найрезультативніших аспектів бюджетування. Іншим - не менш важливим - аспектом бюджетування є складання операційних бюджетів за структурними підрозділами господарства, що є основою оптимізації для складання результативних бюджетів. В операційних бюджетах міститься інформація про здатність виконання структурними підрозділами тих планових завдань, що перед ними поставлені, це і: плановий надій, урожайність, валовий надій, збір, виручка від реалізації, валовий прибуток та інші необхідні дані, що забезпечує при цьому плавний перехід можливостей окремих структурних підрозділів у загальні можливості господарства.

Сукупність операційних і фінансових бюджетів охоплює всі основні напрями виробничо-господарської діяльності. Бюджетування являє собою технологію комплексного господарського планування, що визначає економічний потенціал і фінансовий стан підприємства. У цьому і полягає найважливіший аспект бюджетного управління на підприємстві. Бюджетний підхід як технологію комплексного господарського планування відрізняє цілеспрямованість на реалізацію. Перший бюджет підприємства має бути бюджет реалізації. Саме з нього починається бюджетний процес. У цьому і є перевага технології бюджетування. З аналізу досліджуваних підприємств видно, що до цього часу домінує виробничий принцип - виробництво продукції, надання робіт та послуг, а питання реалізації випадає, що суворо суперечить ринковим відносинам. Якщо мета діяльності підприємства - отримання позитивних фінансових результатів (прибутку), то й мета діяльності підприємства - задовольнити потреби покупців та замовників. Тому виконання бюджету реалізації поєднує мету діяльності підприємства зі смислом його існування. З одного боку, реалізація виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг забезпечує надходження виручки від реалізації, що являє собою основу отримання прибутку та досягається мета функціонування підприємства. З іншого боку, якщо покупці і замовники отримали якісну продукцію, роботи та послуги, що відповідають ринковим угодам, то підприємство виконало найважливішу функцію - задовольнило потреби покупців і замовників і тим самим виправдало сенс свого функціонування. Бюджет реалізації, практично, впливає на всі останні бюджети підприємства.

В умовах ринкової економіки виникає необхідність бюджетування роботи первинних підрозділів, що означає перехід від натурального до вартісного балансу виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств, що, у свою чергу, є складовою частиною розроблення річного управлінського бізнес-плану. Річний бюджет первинного підрозділу сільськогосподарського підприємства є документом, який регламентує його діяльність і виконує роль бази для оцінки діяльності упродовж та в кінці року й матеріального стимулювання працівників за річні результати роботи. Бюджет первинного підрозділу є складовою механізму внутрішньогосподарських економічних виробничо-трудових відносин, а тому повинен мати деталізацію як стосовно витрат, так і грошових надходжень та прибутків.

Існує багато методів складання бюджетів виробничо-господарської діяльності. При запровадженні бюджетування на підприємствах агропромислового комплексу варто вибрати методологію планування виробничо-господарської діяльності. Питання методології господарського планування на рівні підприємства неодноразово трактувалося різноманітними науковими школами і практичними робітниками. Сама методологія постійно розвивається (рис.2.2).

Рушійною силою економічного розвитку структурних підрозділів підприємств аграрного сектору є впровадження внутрішніх бюджетів, спрямованих на формування умов самоокупності на основі широкого застосування результативних бюджетів виробничо-господарської діяльності та використання інноваційних високопродуктивних технологій.

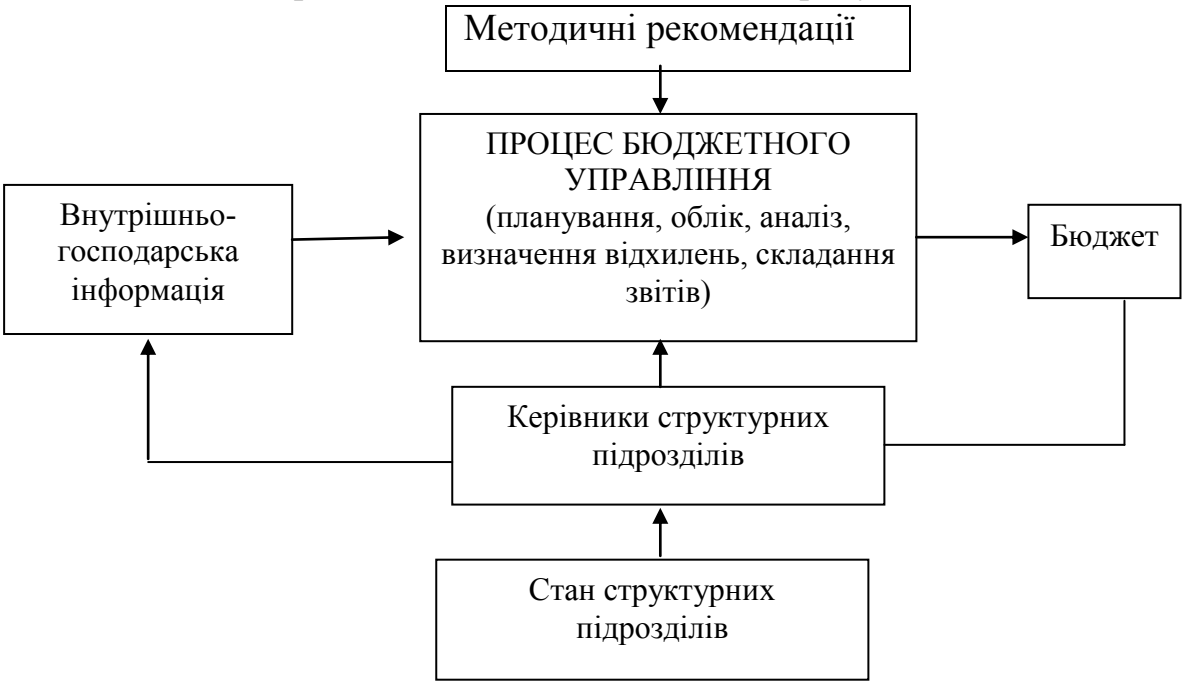

Рис. 2.2. Методологія складання бюджетів

Використання методології бюджетування дає можливість визначати склад осіб, відповідальних за складання бюджетів, вирішувати організаційні завдання відповідного процесу, дозволяє найбільш повно враховувати всі пріоритетні напрями розвитку підприємства. Розроблення бюджетів знизу вгору дозволяє враховувати усі проблеми керівників структурних підрозділів і сприяє розвитку ініціативи та зацікавленості в отриманні позитивного фінансового результату. Надходження інформації від структурних підрозділів до адміністрації, знизу вверх, формує процес зворотного зв'язку у роботі над бюджетом. Отже, кругообіг інформації за допомогою зворотного зв'язку здатний забезпечити ефективність і налагодженість процесу бюджетування на підприємстві. Управління на основі зворотного зв'язку - це об'єктивна, базова функція більшості систем управління незалежно від їх характеру. Бюджети структурних підрозділів розкривають кожен свій вклад у виконанні загального бюджету підприємства. Якщо не існує бюджетування за структурними підрозділами, результатами діяльності, якими і необхідно управляти, складений бюджет на підприємстві не буде таким вагомим та дійовим.

Між бюджетами існує тісний взаємозв'язок, оскільки всі процеси виробничо-господарської діяльності взаємозв'язані та взаємообумовлені. При цьому бюджет доходів та витрат є завершальною ланкою процесу бюджетування і «являє собою прогноз Звіту про фінансові результати, який акумулює в собі інформацію з усіх інших бюджетів: інформацію про виручку, витрати, доходи, а отже, дозволяє аналізувати, який прибуток підприємство отримає у плановому році.

Складанню бюджету прямих матеріальних витрат на виробництво тієї або іншої продукції (озимої пшениці, надою молока, вирощування м'яса) передує розрахунок на кожен вид продукції, товарів, робіт чи послуг. Такий розрахунок і називають бюджетом прямих матеріальних витрат. Виконання цього бюджету означає економію чи перевитрати. Формування статей бюджету витрат та доходів здійснюється на підставі наказу про облікову політику підприємства. Досліджено, що зниження ефективності всієї системи бюджетування відбувається, якщо планування здійснюється без пов'язування з прогнозними показниками. Запропонований підхід дозволяє організувати оперативне управління фінансовими результатами, у тому числі і по кожному виду продукції. Але фактичну суму матеріальних витрат надає оперативний управлінський облік, який не тільки спостерігає й узагальнює поточні дані, а й надає інформацію, яка необхідна у процесі управління виробничо-господарською

діяльністю, і причому в тих обсягах і ракурсах, що не притаманно фінансовому обліку.

Перед тим як розпочати процес бюджетування, варто обміркувати деякі загальні питання обліку, маючи на увазі облік, функцією якого є управління виробничо-господарською діяльністю. Управління, як уже згадувалося, це процес забезпечення цілеспрямованої позиції системи при зміні зовнішніх умов. Підприємство можна поділити на дві частини: керуючу й керовану. Перша частина виконує функції управління, друга - виступає об'єктом управління. Системою управління підприємства є комплекс принципів, методів і прийомів, що забезпечують виконання об'єктом управління поставлених перед ним завдань.

Бюджетне управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, можливо тільки за наявності зворотного зв'язку, це таке управління, де облік виконує функцію зворотного зв'язку у термінах мети підприємства. Зворотний зв'язок являє собою процес інформування зацікавлених керівників про відповідність фактичних результатів виробничо-господарської діяльності очікуваним показникам. Інформація зворотного зв'язку проходить через систему внутрішньогосподарської управлінської звітності, яка є невід'ємною частиною внутрішнього оперативного управління. Внутрішня звітність - це сукупність впорядкованих показників інформації, необхідної для внутрішнього оперативного управління. У ній подається інтерпретація відхилень від поставленої мети, без чого управлінський облік стає непридатним для цілей внутрішньогосподарського управління підприємством. Управлінський облік вимагає, щоб зворотний зв'язок мав сутність і був пристосований до індивідуальних цілей керівника структурного підрозділу. Метою управлінського обліку є надання конкретної підтримки керівникам та іншим особам у досягненні їх цілі. Тому зворотний зв'язок повинен бути пристосований до поставлених цілей. Щоб результат можна було оцінити реально, кінцеві цілі потрібно чітко визначити. Систему зворотного зв'язку можна подати таким чином (рис. 2.3).

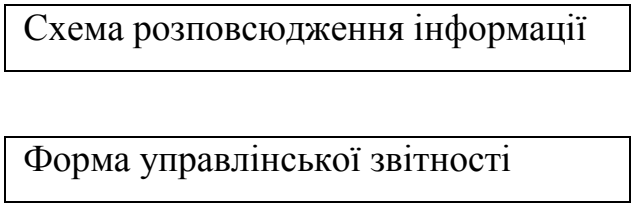

Рис. 2.3. Схема зворотного зв'язку
Джерело: сформульовано автором

Оперативні управлінські рішення ухвалюються зразу керівниками структурних підрозділів за представленими даними або за фактично здійсненими господарськими операціями. До вищих рівнів інформація скорочується, а відповідальність та значущість ухвалених управлінських рішень посилюються. Внутрішня управлінська звітність є тим корінцем, на якому тримається вся управлінська структура.

Керівники структурних підрозділів, ухвалюючи миттєві управлінські рішення, здійснюють контроль за ходом усіх господарських операцій. Форма звітності розглядається такою, при якій основний акцент робиться на кожний звітний період (день, тиждень, місяць, але не більше) за результатами. Одночасно здійснюється активний контроль з досягнення проміжних цілей, намічених на певні проміжки часу і максимально швидко проходить реагування на відхилення - як на позитивні, так і, в особливості, на негативні. Контроль за результатами закінчується оцінкою факторів, що сприяли або перешкоджали їх отриманню. Організація звітності, що зорієнтована на результат, здатна швидко визначити причини успіху та невдач і накреслити завдання на майбутнє. Вимоги до змісту, структури, об'єму, строків та методів доставки внутрішньої звітності узагальнюються практичним досвідом і характеризують саму суть управлінського обліку. Внутрішня звітність повинна забезпечити швидкий огляд усіх показників виробничо-господарської діяльності, дати об'єктивну оцінку фактичним результатам, їх відхиленням, визначити суттєві недоліки, надати вибір оптимального варіанта управлінських рішень. Якщо облік (зворотний зв'язок) запізнюється у часі (як це є у бухгалтерському обліку), то управління не може бути ефективним, а якщо облік (зворотний зв'язок) фіксує не показники виконання планових завдань, а фактичні дані, то управління не може бути ефективним. Бюджетування призначене для подолання цих негативних явищ в управлінні підприємством, тобто ліквідування затримки в обліку і невідповідності планування з обліком та впровадження оперативного управлінського обліку.

Сьогодні з упевненістю можна стверджувати, що затримання облікової інформації дістало велике поширення на практиці, особливо коли мова йде про управління виробничо-господарською діяльністю. Сучасна система бухгалтерського обліку не може служити джерелом інформації для ухвалення достовірних управлінських рішень, тому що вона не відповідає вимогам оперативності, не може бути репрезентативною, не має сутності, зворотного зв'язку та не дає можливості виключити ризики. Тому зацікавленість в управлінському обліку виникла саме у цьому. Система внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, на сучасному етапі ринкових відносин виступає гарантом підтримки здібностей керівників підприємств агропромислового комплексу в їх діяльності при виконанні планів (бюджетів). Саме ринкові відносини передбачають реалізацію єдиної концепції реагування керівників на трансформуючі умови. Результати бухгалтерського обліку зовсім не придатні для управління підприємством. По-перше, повну картину результатів виробничо-господарської діяльності можна побачити (у кращому випадку) тільки через один місяць, коли виправити необхідне вже неможливо, по-друге, склад витрат та доходів вирішується у межах бухгалтерського обліку. І тільки за допомогою управлінського обліку, бюджетування виробничо-господарської діяльності можна, у випереджальному режимі, націлити керівників на забезпечення потрібного рівня витрат і доходів. Витрати й доходи являють собою уособлення чинників впливу на кінцевий фінансовий результат, зокрема, на виробництво, реалізацію виробленої продукції та попит, що безпосередньо чи опосередковано впливають на доходи або витрати і, як наслідок, на фінансові результати.

Важливими факторами управлінського обліку виступають своєчасність подання інформації та її мобільність, що, з одного боку, дає фактичне уявлення про справжній стан об'єкта управління у відповідний момент часу чи за певний його проміжок, а з іншого - дає можливість своєчасно здійснити втручання у процес його діяльності, що усуває можливість небажаного розвитку ситуації та відновлює бюджетний хід діяльності. У системі управлінського (внутрішньогосподарського) обліку накопичується інформація про витрати та доходи. Вони групуються й обліковуються за статтями, місцями та об'єктами виникнення. Місцями виникнення витрат є структурні підрозділи, в яких і проходить початкове споживання виробничих ресурсів. Система управлінського обліку, як правило, виділяє об'єкти обліку як центри відповідальності. Управління витратами проходить через робітників структурних підрозділів, які несуть повну відповідальність за доцільність виникнення витрат. До іншого

об’єкта управлінського обліку відносять результати, що також обліковуються за місцями виникнення та статтями витрат. У процесі зіставлення витрат і доходів різних об’єктів виявляється ефективність виробничо-господарської діяльності.

Інформація, що надається управлінським обліком, має містити порівняння витрат із доходами як результат діяльності структурного підрозділу чи підприємства у цілому. Особливість управлінського обліку полягає у тому, що він надає інформацію виходячи з мети управління і надає необхідний напрямок діяльності. Звідси випливає, що інформація управлінського обліку є не постійною, вона може змінюватися за складом, ступенем важливості тощо. В управлінському обліку безперервний облік ведеться у розрізі тих документів, які необхідні керівникам структурних підрозділів для ухвалення управлінських рішень. При бюджетуванні облікова інформація систематизується у тому ж вигляді, в якому розроблявся відповідний бюджет, що і дозволяє у подальшому виконувати так званий факторний аналіз виконання бюджетів. Таким чином, в основу управлінського обліку покладені первинні оперативні документи, інформація яких є основою для ухвалення оперативних ефективних управлінських рішень та негайного реагування на відхилення. Ефективність управлінських рішень залежить від правильно сформованих контрольних показників, що оцінюють виробничо-господарську діяльність з урахуванням особливостей підприємства. А основою формування цих показників є структурні підрозділи, керівники яких здатні робити на них певний вплив.

Для об’єктивного оцінювання формування фінансових результатів підприємств агропромислового комплексу необхідно від окремих обліково-економічних даних перейти до певної системи інформації – управлінського обліку, яка містила б фактичні показники виробничо-господарської діяльності (рис. 2.4).

Визначення фактичних показників дасть змогу об’єктивно визначити й спрогнозувати ймовірну величину господарських результатів, надалі – порівняти фактичне їх значення з прогнозним, виявити та пояснити причини відхилень.

Система управлінського обліку визначає порядок контролю за виробничо-господарською діяльністю, правила документообігу й технологію обробки економічної інформації, а також інші рішення, необхідні для розвитку сільськогосподарського товаровиробництва.

Рис. 2.4. Система інформації управлінського обліку
Джерело: сформульовано автором

Виходячи з вищевикладеного, для формування фінансових результатів в аграрних підприємствах потрібна організація роботи на підвалинах управлінського обліку як системи внутрішньої інформації для забезпечення адекватних рішень у регуляції поточної виробничо-господарської діяльності, інноваційно-інвестиційної політики підприємства, а також для повнішого використання інформації у системі оперативного контролю й управління результатами на різних етапах підприємницької діяльності. Вивчення проблеми перехідного періоду показало неспроможність сучасної інформаційної системи задовольняти потреби керівництва в ухваленні виважених управлінських рішень для формування фінансових результатів, а також використання їх в оперативному управлінні. Тому питання організації управлінського обліку на підприємствах різних форм господарювання у сучасних умовах займає провідне місце. Управлінський облік – це система внутрішньогосподарського оперативного управління. Проблеми щодо рішення керівників вимагають необхідності обґрунтування економічної інформації, яку може надати тільки управлінський облік.

Підбиваючи підсумок викладеного, можна сказати, що головним чинником розвитку підприємств аграрного сектору є високий рівень

управлінського потенціалу з постійним удосконаленням, поглибленим вивченням методології бюджетного управління з усіма її складовими процесами. Основне місце в управлінській діяльності займає інформаційне забезпечення, яке надає управлінський облік, що є невід'ємною базою для розроблення подальшого бюджетування й нового етапу управління. Ці універсальні функції пронизують увесь етап управлінської діяльності, починаючи з бюджетування та закінчуючи отриманням позитивного фінансового результату від виробничо-господарської діяльності підприємства.

2.3. Проблеми становлення системи оподаткування сільськогосподарських підприємств

До 1 січня 1999р., коли було введено у дію Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок» [Закон, 1998, с.1-5], оподаткування сільськогосподарських підприємств здійснювалося на загальних підставах з іншими суб'єктами господарської діяльності. Неврахування специфіки сільського господарства, яка обумовлює відмінності у формуванні витрат і доходів сільськогосподарських товаровиробників, призвело до суттєвого погіршення їх фінансового стану. Цей недолік в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств було усунено у Законі України №283/97 – ВР від 22 травня 1997 р. «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». Ст. 14 даного законодавчого акта визначала сплату податку на прибуток сільськогосподарськими підприємствами за підсумками звітного податкового року [Закон, 1997, с.274].

Згідно із законом України «Про податок на додану вартість» №2008-XII від 20 грудня 1991р., а також Декрету Кабінету Міністрів України від 26 грудня 1992 р. №14-92 «Про податок на додану вартість» стягнення податку на додану вартість (ПДВ) здійснювалося із сільськогосподарських підприємств без врахування однієї із основних особливостей їх господарської діяльності – сезонності виробництва і відповідно нерівномірності надходження доходів протягом одного року. Сплата ПДВ, як визначалося у ст. 8 цього Закону, мала проводитися щомісячно, виходячи із фактичних оборотів щодо реалізації товарів за минулий календарний місяць [Закон, 1996, с.484]. У першому півріччі сільськогосподарські товаровиробники здійснюють значно більші витрати на придбання матеріальних ресурсів, ніж мають грошових надходжень від реалізації продукції. Результатом цього є суттєве перевищення податкових

зобов'язань над податковим кредитом, виникає «дебетове сальдо» з ПДВ. Для врегулювання даної проблеми необхідно було впровадити механізм відшкодування «дебетового сальдо», але це було зроблено лише у 1997 р. з прийняттям нового Закону «Про податок на додану вартість».

Перехід сільськогосподарських підприємств з 1999 р. на сплачення ФСП призвів до певних позитивних змін у системі їх оподаткування. Порівняно з раніше існуючою загальною системою оподаткування впровадження ФСП надало сільськогосподарським підприємствам такі переваги:

- при загальній системі сплати податків земля, що перебувала у власності або користуванні сільськогосподарських підприємств, не оподатковувалась, об'єктом оподаткування для платників ФСП є площа сільськогосподарських угідь, відповідно це спрямовує їх на забезпечення раціонального і ефективного використання земельних ресурсів;

- ФСП у початковій редакції згідно із Законом України №320-XIV від 17 грудня 1998 р. сплачувався в рахунок 12 податків і зборів (табл. 2.8), що суттєво спростило для сільськогосподарських підприємств порядок нарахування і сплати податків, а для податкових органів полегшило контроль за правильністю надходження платежів, у цілому це призвело до зменшення вищезазначених негативних явищ, які мали місце внаслідок сплати різноманітних податків при загальній системі оподаткування;

- оскільки податок на прибуток входить до тих податків, в рахунок яких сплачується ФСП, а при незмінних площах сільськогосподарських угідь ФСП змінюється лише при здійсненні індексації грошової оцінки землі, то такий порядок сприяє створенню у сільськогосподарських підприємств зацікавленості не приховувати прибуток і реальні обсяги виробництва, а підвищувати рентабельність і ефективність господарської діяльності;

- ФСП суттєво зменшив податкове навантаження на сільськогосподарські підприємства (за даними за 1999 р. для господарств Сумської області ФСП становив близько 40% суми тих 12 податків, в рахунок яких він сплачувався);

- із 12 податків і зборів, що замінюються ФСП, 4 (комунальний податок, платежі у фонд Чорнобиля, Пенсійний фонд і фонд обов'язкового соціального страхування) об'єктом оподаткування мають (мали - для фонду Чорнобиля) фонд оплати праці, відповідно не нарахування для платників ФСП зазначених стягнень збільшує можливості сільськогосподарських підприємств у матеріальному заохоченні своїх працівників;

Таблиця 2.8

Податки і збори, що сплачуються в рахунок фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП)

У початковій редакції згідно із Законом України № 320-XIV від 17.12.1998 р.	У нині діючій редакції із змінами згідно із Законами України № 974-IV від 19.06.2003 р., № 2287-IV від 23.12.2004 р., № 427-V від 06.12.2006 р.
1. Податок на прибуток підприємства. 2. Плата (податок) за землю. 3. Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів. 4. Комунальний податок. 5. Збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету. 6. Збір до Фонду для здійснення заходів щодо ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи та соціального захисту населення. 7. Збір на обов'язкове соціальне страхування. 8. Збір на будівництво, реконструкцію, ремонт і управління автомобільних доріг загального використання України. 9. Збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. 10. Збір до державного інноваційного фонду. 11. Плата за придбання торгового патенту на здійснення торговельної діяльності. 12. Збір за спеціальне використання природних ресурсів (щодо користування водою для потреб сільського господарства).	1. Податок на прибуток підприємства. 2. Плата (податок) за землю. 3. Комунальний податок. 4. Збір за геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок державного бюджету. 5. Плата за придбання торгового патенту на здійснення торговельної діяльності. 6. Збір за спеціальне водовикористання.

Джерело: [Закон, 1998, с.1-5]

- сплата 80% річної суми ФСП у III і IV кварталах враховує сезонність сільськогосподарського виробництва і створює аграрним підприємствам нормальні умови для здійснення фінансових розрахунків;

- позитивною стороною ФСП також є те, що він ставить усіх товаровиробників у рівні умови відносно використання одного із найважливіших засобів виробництва у сільському господарстві - землі, що ліквідує згубну практику минулого, коли при оподаткуванні не

враховувалась якість земельних ресурсів [Сапич, 2001, с. 191-192; Сапич, 2004, с.33].

Водночас недоліки в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників зберігаються. Головний з них - це посилення податкового навантаження в умовах незадовільного фінансового стану більшості сільськогосподарських підприємств. Все більше видів сільськогосподарської продукції стають невигідними для виробництва аграрними підприємствами, і їх виробництво переміщується до господарств населення, але можливості останніх виробляти необхідну кількість такої продукції є обмеженими.

Суттєвий недолік існуючої податкової системи полягає у тому, що земельне оподаткування не стало домінуючим для сільськогосподарських товаровиробників, більш того, з 2003 р. спостерігається тенденція щодо послаблення його ролі (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Структура податкових платежів сільськогосподарських підприємств Сумської області (1998-2007 рр.), відсотків

Показники	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Податкові платежі,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у т.ч.: земельний податок	21,4	6,1	1,0	0,8	0,9	0,9	0,4	0,3	0,3	0,3
ФСП	-	27,6	39.7	29,2	40.8	37,1	29,9	13,6	13,1	11,6
податок на додану вартість	43,4	15,4	6,0	10,8	6,3	5,7	12,8	11,4	13,2	13,1
решта податкових платежів	35,2	50,9	53,3	59,2	52,0	56,3	56,9	74,7	73,4	75,0

Джерело: розрахунки проведені за даними районних державних податкових адміністрацій Сумської області

Якщо у 1999 р. оподаткування земельних ресурсів становило 33,7% від загальних податкових платежів, у 2002 р. – 41,7%, то у 2007 р. даний показник дорівнював лише 11,9%. Податкова база ФСП поступово зменшується. Якщо у першій редакції Закону «Про фіксований сільськогосподарський податок» від 17 грудня 1998 р. ФСП сплачувався в рахунок 12 податків і зборів, то остання редакція цього Закону зменшила їх до 6 (табл. 2.8). Особливо негативними, на наш погляд, були зміни на підставі Закону №2287-IV від 23.12.2004р., згідно з якими зі складу податків і зборів, в рахунок яких сплачувався ФСП, було вилучено збір на

обов'язкове соціальне страхування і збір на обов'язкове державне пенсійне страхування. Для компенсації посилення податкового навантаження в результаті того, що з 2005р. платники ФСП мали здійснювати внески до Фонду соціального страхування України і Пенсійного фонду України, цим Законом було зменшено ставки стягнення ФСП з 1 га сільськогосподарських угідь відповідно до їх грошової оцінки у таких розмірах: для ріллі, сіножатей та пасовищ - з 0,5 до 0,15; для багаторічних насаджень - з 0,3 до 0,09.

Знижені ставки стягнення ФСП у визначених межах мали залишити майже незмінними відрахування даного податку до місцевих бюджетів з 1 га земельних ресурсів. За нашими розрахунками, у 2004-2005 рр., коли грошова оцінка сільськогосподарських угідь була незмінною, за початковою редакцією Закону «Про фіксований сільськогосподарський податок» з 1 га ріллі, сіножатей та пасовищ у користуванні сільськогосподарських підприємств Сумської області мало надійти до місцевого бюджету 12,93грн, а згідно із внесеними до Закону змінами – 12,92 грн. У 2006-2007 рр. у зв'язку зі зміною грошової оцінки сільськогосподарських угідь показники, що розглядаються, відповідно дорівнювали 13,38 і 13,37 грн. Проте в умовах скорочення сільськогосподарськими підприємствами площі землекористування зменшується загальна сума надходжень від ФСП до місцевих бюджетів. Так, здійснені нами розрахунки показали, що у 2005 р., порівняно з 2004р. нарахування надходжень ФСП у бюджет Сумської області зменшилися на 963,76 тис. грн. Оскільки у 2006-2007рр. земельний фонд сільськогосподарських підприємств скорочувався меншою мірою, ніж у попередні роки, відповідно у цей період даний показник зменшився до 596,98 тис. грн. Отже, у цілому за 2005-2007 рр. нарахування у бюджет Сумської області від сплати ФСП зменшилися на 1560,74 тис. грн.. Враховуючи, що кошти від земельного оподаткування мають використовуватися для фінансування заходів щодо раціонального використання і підвищення родючості ґрунтів, зменшення надходжень до місцевих бюджетів від стягнення ФСП обмежує можливості сільськогосподарських підприємств у забезпеченні ефективного землекористування.

Зменшення ставок ФСП у визначених Законом розмірах не залишило незмінним податкове навантаження на сільськогосподарські підприємства, у 2005р. воно суттєво зросло (рис. 2.5). Законодавцями було передбачено поступове збільшення стягнень до Пенсійного фонду із сільськогосподарських підприємств - платників ФСП.

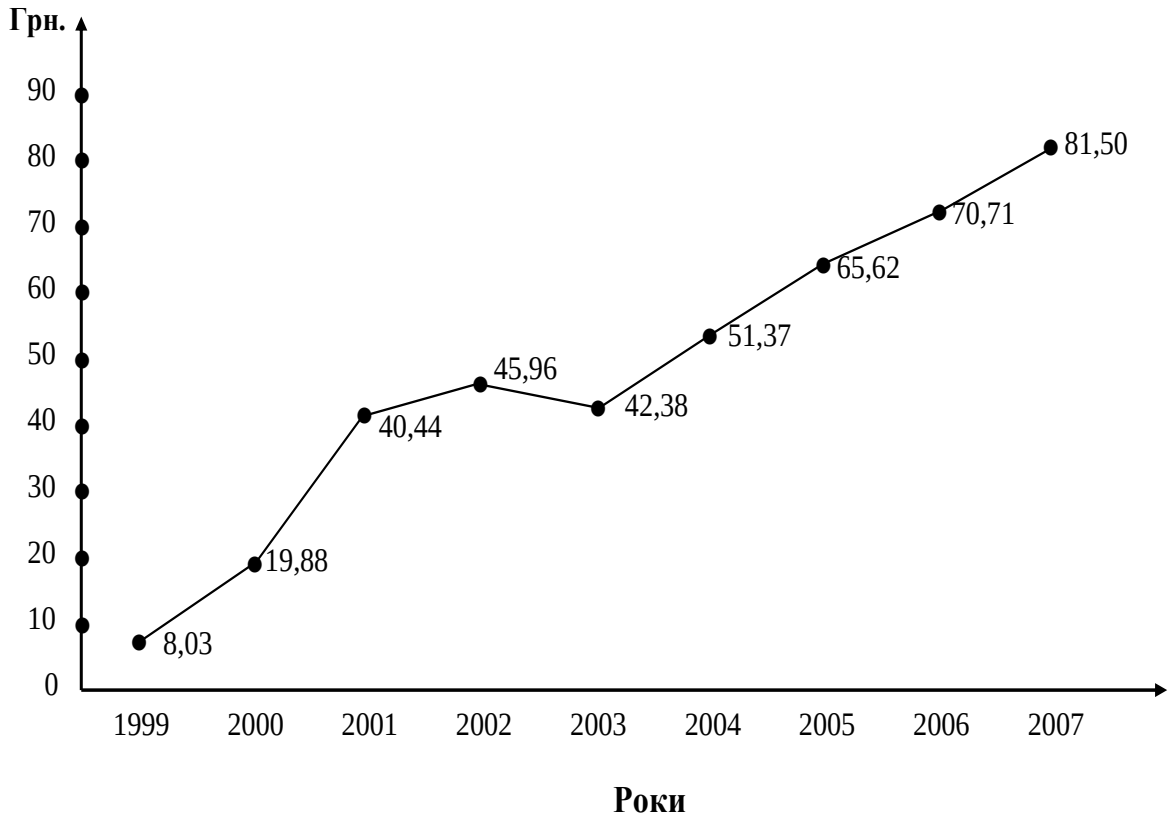

Рис. 2.5. Податкові платежі сільськогосподарських підприємств Сумської області (грн з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь)

Джерело: розрахунки проведені за даними районних державних податкових адміністрацій Сумської області і Головного управління статистики у Сумській області

Згідно із ст. 105 Закону України «Про державний бюджет України на 2006рік» початкова ставка збору на обов'язкове пенсійне страхування для платників ФСП визначена на рівні 6,46% від об'єкта оподаткування, тобто сукупного оподатковуваного доходу фізичних осіб, які працюють на умовах трудового договору, а також фізичних осіб, які виконують роботи (послуги) за цивільно-правовими договорами на сільськогосподарських підприємствах [Закон, 2005, с.85]. У наступні чотири бюджетні роки (2007-2010рр.) ставка відрахувань до Пенсійного фонду для платників ФСП щороку збільшується на 20% до досягнення загального розміру ставки збору на обов'язкове державне пенсійне страхування [Закон, 2004, с.122-123]. Негативним наслідком зазначених змін стало переміщення тягаря оподаткування із земельних ресурсів на трудові, що в умовах низької ефективності і нераціонального використання сільськогосподарських угідь і нестачі на селі кваліфікованої робочої сили, як зазначалося вище, є економічно недоцільним.

Податкове навантаження з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь змінюється під впливом як зростання сплачених податків, так і зменшення площі земельних ресурсів у користуванні аграрних підприємств. У різні роки дія зазначених факторів проявлялася неоднаковою мірою (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Приріст податкового навантаження на 1 га сільськогосподарських угідь у сільськогосподарських підприємствах Сумської області

Показники Роки	Грн	Відсотків,		
		Всього	у тому числі за рахунок	
			зростання податків	зменшення площі с/г угідь
1999	1,02	12,7	12,7	-
2000	11,85	59,6	40,2	19,4
2001	20,56	50,8	43,5	7,3
2002	5,52	12,0	4,9	7,1
2003	-3,58	-8,5	-18,9	10,4
2004	8,99	17,5	7,6	9,9
2005	14,25	21,7	14,6	7,1
2006	5,09	7,2	1,6	5,6
2007	10,79	13,2	9,0	4,2

Джерело: розрахунки проведені за даними районних державних податкових адміністрацій Сумської області і Головного управління статистики у Сумській області

Скорочення землекористування сільськогосподарських підприємств є сталою тенденцією. У 1999-2007 рр. даний чинник забезпечував посилення податкового тягара у межах 4,2-19,4%. У результаті зростання сплачених податків податкове навантаження змінювалося у більш широкому діапазоні - від 1,6% у 2006р. до 43,5% у 2001р. Винятком став 2003р., коли виробництво сільськогосподарської продукції у аграрних підприємствах Сумської області порівняно з 2002р. зменшилося на 21,5%, що відповідно обумовило скорочення податкового навантаження з розрахунку на 1 га землекористування на 8,5%. Даний показник утворився як наслідок зменшення податків на 18,9% і скорочення сільськогосподарських угідь на 10,4%. Здійснений аналіз дозволяє зробити висновок, що податкове навантаження на 1 га сільськогосподарських угідь більшою мірою зростає під впливом збільшення податків і меншою мірою - під впливом скорочення площі земельних ресурсів у користуванні аграрних підприємств.

Зміна податкових платежів, у свою чергу, відбувається під впливом дії таких факторів:

- здійснення індексації грошової оцінки землі, результатом якої є зростання ставок земельного податку і ФСП; така індексація щорічно відбувалась у 1996-2001рр., а також у 2006р.;
- зменшення з 2005р. ставок ФСП;
- скорочення податкової бази ФСП внаслідок зменшення кількості податків і зборів, що сплачуються в його рахунок (табл. 2.8), і додаткової сплати відповідних податкових платежів;
- щорічного зростання фонду оплати праці, що обумовлює збільшення нарахувань податків і зборів, для яких він є об'єктом оподаткування;
- збільшення обсягів і зміни структури виробництва, що призводить до відповідних нарахувань ПДВ.

Розглянуті фактори зростання податкового навантаження в основному мають фіскальну спрямованість. Отже, за сучасних умов при зміні податкового навантаження регулювальна функція в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств фактично відсутня.

Оскільки у перші роки запровадження ФСП відбулося зменшення податкового навантаження на аграрні підприємства і збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції не оподатковується для платників ФСП, то це дало підставу говорити про інвестиційну привабливість даного податку [Гайдуцький, 2003, с.70]. Низький рівень рентабельності виробництва рослинницької продукції і збитковість тваринницької продукції не забезпечили значного поліпшення фінансового стану сільськогосподарських підприємств, що дозволило б суттєво збільшити інвестиції.

При обмежених можливостях внутрішніх джерел інвестування були сподівання, що інвестиційна привабливість ФСП буде сприяти зростанню надходжень в аграрний сектор України іноземних інвестицій. На жаль, дуже низький загальний рейтинг інвестиційної привабливості України (151-ше місце із 156 у 2005р. за даними Світового банку [Шостак, 2007, с.83]) не дозволив активізувати інвестиційну діяльність зарубіжних інвесторів. Питома вага іноземних інвестицій у сільське господарство відносно загального обсягу їх у економіку України фактично не змінюється, залишаючись протягом 2001-2007 рр. на рівні 1,80-2,94% (за даними на кінець року), причому найвищий їх рівень був не в останні роки (у 2003 р. – 2,94%, 2004 р. – 2,40%) [Статистичний, 2004, с.33; Статистичний, 2008, с.35].

Для підвищення ефективності господарської діяльності необхідно забезпечити більшу стабільність законодавства. Для поліпшення якості нормативно-правових актів щодо їх розроблення слід залучати якомога ширше коло висококваліфікованих фахівців. Якщо розробляються закони щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств, то їх мають опрацьовувати не лише науковці з фінансового, податкового і аграрного права, а й економісти, фінансисти-аграрії і обов'язково - відповідні практичні працівники. Зміни у нормативно-правових актах з оподаткування повинні у першу чергу реалізувати регулювальну, а не фіскальну функцію податкової системи.

Здійснені нами розрахунки (табл.2.9) показують, що питома вага податку на додану вартість (ПДВ) у всіх податкових стягненнях по господарствах Сумської області у 1998-2003рр. мала позитивну тенденцію до зменшення, але у 2004-2005рр. навантаження щодо сплати ПДВ почало зростати. Хоча для аграрних підприємств нині діє пільга, відповідно до якої ПДВ залишається в їх розпорядженні для поповнення основних і оборотних коштів, значна кількість виробників не можуть скористатися цією пільгою. Збереження статусу платника ПДВ для сільгосптоваровиробників має негативні наслідки як на мікро -, так і на макрорівнях. Для аграрних підприємств не лише посилюється податковий тиск, а й ускладнюються бухгалтерський облік і подання податкової звітності. На національному рівні збереження ПДВ для платників ФСП призводить до завищення цін на сільськогосподарську продукцію, наслідком чого є зменшення конкурентоспроможності аграрних підприємств як у цілому, так і особливо порівняно з неплатниками ПДВ. Останні складають значну частину серед виробників сільськогосподарської продукції. Зокрема, без сплати до бюджету ПДВ реалізується переважна частина продукції господарств населення. У 2007р. в цілому по Україні господарства населення забезпечили виробництво 60,1% валової продукції сільського господарства, у тому числі 58,5% – продукції рослинництва і 62,1% – продукції тваринництва [Статистичний, 2008, с.46]. За такої значної частки сектора економіки, який не обтяжений стягненням ПДВ, сільськогосподарські підприємства, як платники ПДВ, явно суттєво втрачають свою конкурентоспроможність, що негативно впливає на їх фінансове становище [Сапич, 2004, с.34].

ПДВ і решта податкових платежів, питома вага яких в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств Сумської області зросла у 2007р. до 74,5%, відіграють виключно фіскальну функцію. Таке значне навантаження щодо цієї групи податкових стягнень із

сільськогосподарських підприємств не стимулює їх до підвищення ефективності використання земельних ресурсів.

Як основний недолік введення ФСП деякі вчені [Дем'яненко, 1999, с.79-81; Тургенев, 1937, с.53; Тулуш, 1999, с.53; Москаленко, 1999, с. 247; Дема, 2001, с.19-20] називають виключення з об'єктів оподаткування прибутку, праці, майна та інших ресурсів, результатом чого є послаблення стимулювальної функції податкової системи. На нашу думку, з таким трактуванням погодитися не можна, бо за сучасних умов земля в аграрному секторі України є надлишковим фактором, і використання її як основи оподаткування сільгоспвиробників через застосування ФСП посилює стимулювальну функцію податкової системи.

Застосування ФСП дійсно виключає з об'єктів оподаткування прибуток, працю і матеріально-технічні засоби. Теорія оподаткування передбачає, що з усіх джерел доходу має стягуватися відповідний податок. В.О. Лебедєв у зв'язку з цим зазначав: «Истинная же равномерность обложения может быть достигнута только разнообразием налогов: налог должен принять столько форм, сколько есть элементов дохода» [Лебедев, 1868, с.22]. Проте даний принцип необхідно застосовувати за умов нормальної господарської діяльності. Якщо економічне становище суб'єкта оподаткування дозволяє йому ефективно вести розширене відтворення, то з усіх джерел його доходу можна стягувати податки. Сільськогосподарські підприємства України як у 1990 рр., так і нині не досягли достатнього рівня ефективності виробництва. За 1995-2007рр. рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах України у межах 10,6-15,6% був лише тричі (у 1995, 2003 і 2007рр.), а п'ять років діяльність у цілому була збитковою і одинадцять років було збитковим виробництво продукції тваринництва [Статистичний, 2008, с.52]. Із чотирнадцяти основних видів продукції сільського господарства аграрних підприємств України, за якими публікується рівень рентабельності, у період, що розглядається, 6-12 видів продукції щорічно були збитковими [Статистичний, 2008, с.53]. За такого фінансового стану оподатковувати прибуток сільськогосподарських підприємств є явно недоцільним [Сапич, 2004, с.321-322].

Ще до впровадження в Україні ФСП російський економіст М.Зенець наголошував на перевагах вилучення земельної ренти у формі земельного податку порівняно з оподаткуванням прибутку [Зенец, 1997, с.126]. Такий підхід притаманний і М.Я. Дем'яненку, який, незважаючи на гостру критику ФСП, у прикінцевих положеннях вищезгаданої статті пише, що «в разі збитковості діяльності із суб'єктів господарювання не повинні

стягуватися податки, джерелом сплати яких є прибуток...» [Дем'яненко, 1999, с.82].

Рівень оплати праці працівників сільськогосподарських підприємств у 1990 рр. суттєво погіршився і нині залишається дуже незадовільним. Якщо у 1990р. середньомісячна заробітна плата у сільському господарстві становила 95,1% від середньої з усіх галузей економіки, то у 1999 р. – 57,3% і у 2007 р. – 57,1% [Статитичний, 2008, с.32]. Незважаючи на зростання собівартості сільськогосподарської продукції, питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах стрімко скорочується. Так, у 1990р. витрати на оплату праці у структурі витрат на виробництво сільськогосподарської продукції у аграрних підприємствах України дорівнювали 33,6%, у 2000р. даний показник зменшився до 13,7% і у 2007р. – до 12,1% [Статистичний, 2008, с.55]. Низький рівень оплати праці у сільськогосподарських підприємствах не сприяє закріпленню кваліфікованих кадрів, що негативно впливає на ефективність їх діяльності. Безпосередньо оподатковувати фонд оплати праці сільськогосподарських підприємств за таких умов, на нашу думку, є недоцільним. Початкова редакція Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок» забезпечила саме такий підхід. На жаль, у нині діючій редакції Закону збір на обов'язкове державне пенсійне страхування і збір на обов'язкове соціальне страхування, нарахування яких здійснюється на фонд оплати праці, виключені із складу тих податків і обов'язкових платежів, в рахунок яких сплачується ФСП (табл. 2.8). Відповідно це призвело після 2003р. до значного посилення податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства (рис. 2.5).

Негативну тенденцію щодо погіршення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, яка склалася у 1990 рр., нині ще не подолано. Якщо у 1990 р. на 100 га посівної площі у сільськогосподарських підприємствах України було 484 кінські сили енергетичних потужностей, то у 2007 р. – лише 301, тобто на 37,8% менше. Забезпеченість основними видами сільськогосподарської техніки з розрахунку на 1000 га посівної площі за зазначений період зменшилася по тракторах – на 28,6%, зернозбиральних комбайнах – вдвічі, кукурудзозбиральних комбайнах – в 6 разів [розраховано за даними: Статистичний, 2008, с.186-187]. Нині сільськогосподарські підприємства ще не забезпечують того рівня внесення доз мінеральних і органічних добрив, який було досягнуто у 1985-1990 рр. Останніми роками у промисловості, будівництві і на транспорті спостерігається збільшення вартості основних засобів, але у сільському господарстві продовжується їх

скорочення. Так, у цілому по усіх галузях економіки України вартість основних засобів у 2007р. зросла порівняно з 2001 р. у 2,2 раза, а в аграрному секторі – зменшилася на 25,3% [розраховано за даними: Статистичний, 2008, с.33]. Безумовно, за таких умов включати до об'єктів оподаткування матеріально-технічні засоби сільськогосподарських підприємств є необґрунтованим. Отже, при визначенні об'єктів оподаткування слід спиратися на один із фундаментальних принципів класиків та їх послідовників, які зазначали, що податки мають стягуватися відповідно до доходу [Сміт, 2001, с. 13], і якщо суми платежів незначні, то податки мають об'єднуватися [Лебедев, 1868, с.23].

Необхідно також враховувати, що велика кількість податків значно ускладнює діяльність управлінських структур підприємств, робить податкову систему незручною для платників. Зручність сплати податків є одним із критеріїв досконалості і ефективності системи оподаткування. У 2007 р., за даними фахівців Світового банку, Україна посіла 174-те (передостаннє) місце у світі за критерієм зручності сплати податків [Вишневський, 2008, с.55]. Вважаємо, що за такої ситуації збільшення кількості об'єктів оподаткування для сільськогосподарських підприємств України буде означати ігнорування методологічних засад теорії оподаткування і практичного досвіду провідних країн світу.

Матеріально-технічні, біологічні фактори, які визначають рівень витрат виробництва, вимагають суттєвих фінансових вкладень, що є проблематичним для більшості сільськогосподарських підприємств. Вдосконалення системи оподаткування не вимагає значних фінансових витрат. Необхідно лише принципово переглянути підхід щодо функцій податкової системи аграрного сектору економіки. У сучасних умовах фіскальна функція в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств має стати другорядною, пріоритетність слід надати стимулювальній і перерозподільчій функціям. Це випливає із двох обставин. По-перше, внаслідок закономірного економічного розвитку сільське господарство зменшує свої податкові надходження порівняно з іншими галузями, і рівень цих надходжень - незначний. Так, по Сумській області питома вага податкових платежів сільськогосподарських підприємств у загальному обсязі податкових надходжень з юридичних осіб у 2002 р. становила 4,57%, а у 2005 р. – 2,88%. І, по-друге, забезпечення сталого розвитку сільськогосподарських підприємств вимагає комплексного застосування всіх заходів, у тому числі і вдосконалення системи оподаткування.

Шостого лютого 2003 року на парламентських слуханнях було схвалено рекомендації, які передбачали «розробити та внести на розгляд

Верховної Ради України законопроект щодо запровадження з 1 січня 2004 року єдиного податку для сільськогосподарських товаровиробників залежно від кількості та якості сільськогосподарських угідь в обробітку» [Рекомендації, 2003, с. 15-16]. Незважаючи на невиконання даного рішення, вважаємо, що воно не втратило своєї актуальності і має втілитися у життя, щоб послабити податкове навантаження на сільськогосподарських виробників [Сапич, 2006, с.191]. Існує думка, що введення в дію ФСП достатньо послабило податковий тиск на аграрний сектор (при цьому наводяться дані, відповідно до яких у 2000 р. сільськогосподарські підприємства зі ста грн грошового доходу сплачували податків лише 7 грн на відміну від 1998 р., коли такі виплати становили 20-28 грн [Кириленко, 2001, с. 24]). Стосовно наведених показників слід зауважити, що з метою створення у підприємств зацікавленості перейти на ФСП їх було на два роки (з 1 січня 1999 р. до 1 січня 2001 р.) звільнено від його сплати, за винятком внесення платежів на обов'язкове державне страхування і на обов'язкове соціальне страхування [Про фіксований, 1998, с. 4]. Саме ця законодавча норма і забезпечила порівняно незначне податкове навантаження на сільгоспвиробників у 1999-2000 рр. Здійснені нами розрахунки показують стрімке зростання податкових стягнень з аграрних підприємств, починаючи з 2001 р. Якщо у 2000 р. сільськогосподарські підприємства Сумської області з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у середньому сплатили податків 19,88 грн, то у 2007 р. – 81,5 грн, тобто більше ніж у чотири рази (рис. 2.5).

У нинішній редакції Закон «Про фіксований сільськогосподарський податок» діє до 31.12.2009 р. З'явилася пропозиція скасувати з 2010 р. пільгове оподаткування сільськогосподарських виробників і впровадити нові механізми підтримки їх доходів [Гайдуцький, 2005, с. 47-48]. Успішне подолання кризових явищ у провідних країнах світу (насамперед у США і Великобританії) у 1970-80-х рр. ґрунтувалося на неоліберальній теорії, важливою складовою якої є надання податкових пільг виробникам. Скорочення податкових стягнень із суб'єктів оподаткування з низькими доходами застосовується у більшості країн для подолання і сучасної світової економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р. В Україні необхідно забезпечити значне зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, щоб наблизитися до споживання населенням продуктів харчування за раціональними нормами і суттєво збільшити експортний потенціал аграрного сектору. Тому вважаємо, що дія Закону «Про фіксований сільськогосподарський податок» має бути продовжена після 31.12.2009 р., і пільги сільськогосподарським виробникам мають бути збільшені [Сапич, 2007, с. 43].

2.4. Кредитування сільськогосподарських підприємств як чинник підвищення ефективності використання земельних ресурсів

Трансформація відносин власності на землю за відсутності державної підтримки агарного сектору не вирішує проблеми підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь. Приватизація в Україні у 2000 р. майна і землі припинила падіння виробництва, що мало місце у дев'яностих роках, і забезпечила деяке зростання сільськогосподарського виробництва, але все ж таки рівня виробництва 1990 року нині ще не досягнуто. Якщо у 1990 р. аграрні підприємства України у середньому зі 100 га сільськогосподарських угідь отримували валової продукції 352,6 тис. грн, то у 2008 р. – 284,1 тис. грн, тобто на 19,4% менше [Статистичний, 2009, с.44,66]. Учені-економісти одностайні у тому, що перехід до приватної власності на землю і орендних відносин повинен супроводжуватися активним використанням інституційних чинників підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Одним з найбільш дієвих таких чинників є пільгове кредитування.

За останні роки у кредитуванні аграрного сектору намітилися певні позитивні тенденції. Так, за 2000-2008 рр. обсяги пільгового кредитування для сільськогосподарських підприємств зросли у 4,6 раза, підвищилася частка наданих їм середньострокових кредитів з 9,1 до 46,3%, збільшився середній розмір кредиту для одного позичальника із 118,1 до 1304,3 тис. грн [Гудзь, 2009, с.59]. Проте це принципово не змінює фінансового положення сільськогосподарських підприємств. Сільське господарство України ще залишається найменш привабливою сферою для кредитування. У 2008 р. в аграрний сектор спрямовано мінімальний обсяг запозичень порівняно з іншими сферами економіки – лише 6,0% від усіх кредитних ресурсів, які були спрямовані в народне господарство (для порівняння: у торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого споживання - 37,7%, добувну і переробну промисловість – 26,0%, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг, надання послуг підприємцям – 10,8%) [Колотуха, 2009, с.90].

Структура і умови надання кредитів, що спрямовуються в аграрний сектор, не сприяють інтенсифікації сільськогосподарського виробництва на основі сучасних технологій. У 2009 р. з виділених підприємствам агропромислового комплексу на безоплатній основі засобів на здешевлення кредитів із Стабілізаційного фонду лише 15% передбачалося спрямувати на інноваційні проекти [Про затвердження, 2009, с.82]. Значну частину кредитних ресурсів, наданих сільськогосподарським виробникам,

складають короткострокові кредити. Ці позики використовуються на поточні витрати (головним чином – на придбання паливно-мастильних матеріалів, виплату заробітної плати, а також оплату боргових і податкових зобов'язань). Зрозуміло, що такі витрати не забезпечують прогресивних зрушень у технології виробництва і не впливають на підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Порівняно з прибутковістю аграріїв дуже високою залишається плата за кредитні ресурси. Якщо у 2001-2008 рр. рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції був у межах 2,8-18,3% (рис.2.6), то відсоткові ставки комерційних банків за кредитами в національній валюті були на рівні 15,6-41,7%.

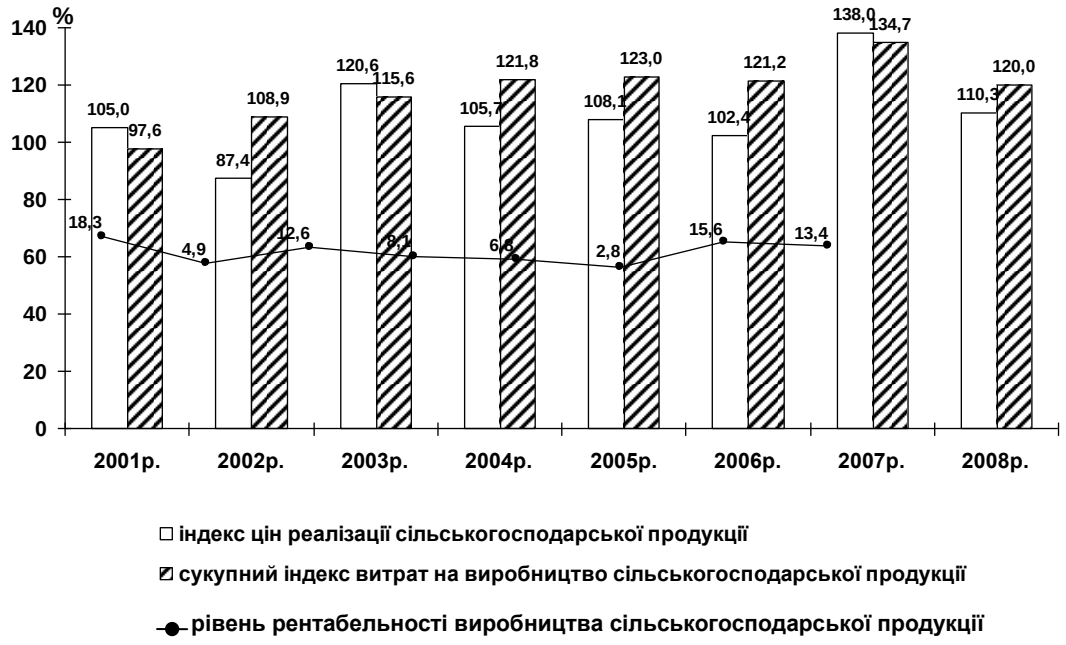

Рис. 2.6. Динаміка рівнів рентабельності, індексів цін реалізації і витрат на виробництво сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах України [Статистичний, 2009, с.52,56; Статистичний, 2007, с.50,56]

При такій ціні кредити не є доступними для всіх сільськогосподарських підприємств, особливо довгострокові. У 2009 р. у Сумській області лише близько третини сільськогосподарських підприємств змогли узяти середньо- і довгострокові кредити і близько 60%

– короткострокові, а майже 25% – не змогли отримати жодних кредитів. Незадовільний стан кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств обумовлюється як низькою їх кредитоспроможністю, так і відсутністю дієвої державної політики підвищення прибутковості аграріїв, а також недостатнім виділенням з боку держави коштів для пільгового кредитування. Реформування земельних відносин не забезпечило підвищення ефективності використання сільськогосподарських угідь, відповідно зростання їх прибутковості. За вісім останніх років, які аналізуються, за п'ятьма роками (2002, 2004, 2005, 2006, 2008 рр.) сукупний індекс витрат на виробництво сільськогосподарської продукції на 5,0-21,5% перевищував рівень індексу цін її реалізації (рис.2.6). Дивно, що при такому співвідношенні названих показників сільськогосподарські підприємства не були збитковими. І лише три роки (2001, 2003 і 2007 рр.) ціни реалізації зростали швидше за витрати, і в ці роки сільськогосподарські підприємства забезпечили більш високу рентабельність (12,6-18,3%). Хоча відносно плати за кредитні ресурси, навіть при її частковій компенсації державою, такий рівень прибутковості не є достатнім.

Згідно із внесеними змінами до Порядку використання в 2009 р. коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів передбачалося, що компенсація за середньо- і довгостроковими кредитами в національній валюті для реалізації інноваційних проектів надається у розмірі 1,5 облікової ставки Національного банку, що на 50% вище порівняно з попереднім роком [Про порядок, 2009, с.37]. Безумовно, такі зміни покращують умови кредитування аграріїв, але залишаються основні недоліки діючої системи: відірваність плати за кредит від прибутковості позичальників, недостатнє врахування цільового використання кредиту, відсутність дієвих стимул-реакцій інноваційної спрямованості кредитування. Ми поділяємо позицію тих учених-економістів, які вважають, що компенсація плати за кредит має бути диференційованою залежно від термінів кредитування, позичальників і цілей використання [Гудзь, 2008, с.62].

Вважаємо, що для реалізації вищезазначеного підходу слід відмовитися від прив'язки компенсаційних виплат за кредити до облікової ставки Національного банку, яка існує на момент нарахування відсотків. Необхідно виходити із середньої ставки, що склалася. Компенсаційний механізм повинен діяти через впровадження пільгової ставки, яка враховувала б вид кредиту залежно від терміну надання, його цільове

використання і прибутковість об'єкта кредитування. Така пільгова ставка, на нашу думку, може бути розрахована за такими формулами (2.1, 2.2):

$$Сп = \frac{C_{сер}}{K_к} x\ Кр, \qquad (2.1)$$

$$Кр = \frac{P_{факт}}{P_{норм}}, \qquad (2.2)$$

де Сп – ставка пільгова (за якою сільськогосподарське підприємство розраховується за кредит), %;

Ссер – ставка середня (за якою розраховуються за звичайні кредити), %;

Кк – диференційований компенсаційний коефіцієнт, значення якого визначається залежно від терміну надання кредиту, відносних одиниць (для короткострокових кредитів – 3, для середньострокових – 4, для довгострокових – 5);

Кр – коефіцієнт рівнів рентабельності, відносних одиниць;

Рфакт – фактичний рівень рентабельності виробництва, яке є об'єктом кредитування (за підсумками останнього року) %; якщо 0% < Рфакт < 15%, то пропонується Кр не розраховувати, а брати за 0,4, а якщо Рфакт < 0, то за 0,2;

Рнорм – нормативний рівень рентабельності, % (можна визначити на рівні 30%).

На основі використання наведених формул (2.1, 2.2), даних рівня фактичної рентабельності продукції сільського господарства та її окремих видів в Україні за 2007-2008 рр.[Статистичний збірник, 2009, с.52-53], а також даних про середню відсоткову ставку за звичайними кредитами [Офіційний сайт НБУ] нами розраховані пільгові відсоткові ставки залежно від виду кредиту і виробництва, де буде використовуватися об'єкт кредитування (таблиця 2.11).

Наведені розрахунки істотно диференціюють плату за кредит залежно від його терміну, а також створюють позичальникам сприятливіші умови отримання коштів для піднесення низькорентабельних і збиткових виробництв. Розраховані нами пільгові відсоткові ставки враховують і сезонні коливання прибутковості сільськогосподарських товаровиробників, що є дуже актуальним у сучасних умовах. У той самий час високорентабельні виробництва (виробництво насіння соняшнику у 2007 р. і винограду – у 2008 р.) за наведеними розрахунками повинні кредитуватися за вищими ставками, але нижче середньої, такої, що фактично склалася. Застосування пільгового кредитування в 2008р. дозволило українським сільгоспвиробникам отримувати кредити під реальну ставку – 8% [Гудзь, 2009, с.60].

Таблиця 2.11

Диференціація пільгової відсоткової ставки залежно від виду кредиту і об'єкта кредитування, %

Показник	Рівень рентабельності		Пільгова процентна ставка по кредитах					
			коротко-строковими		середньо-строковими		довго-строковими	
	2007р.	2008р.	2007р.	2008р.	2007р.	2008р.	2007р.	2008р.
Сільськогосподарське виробництво у цілому	15,6	13,4	2,50	2,67	1,87	2,00	1,50	1,60
Зернові і зернобобові культури	28,7	16,4	4,61	3,26	3,46	2,45	2,76	1,96
Насіння соняшнику	75,9	18,4	12,14	3,62	9,11	2,71	7,29	2,17
Цукровий буряк	-11,1	7,1	0,96	2,37	0,72	1,78	0,58	1,42
Овочі відкритого ґрунту	14,1	11,1	1,92	2,37	1,44	1,78	1,15	1,42
Картопля	24,7	7,9	3,94	2,37	2,95	1,78	2,36	1,42
Плоди	8,5	13,9	1,92	2,37	1,44	1,78	1,15	1,42
Виноград	33,2	58,8	5,28	11,63	4,00	8,72	3,20	6,98
Молоко і молочні продукти	13,8	4,1	1,92	2,37	1,44	1,78	1,15	1,42
Велика рогата худоба	-41,0	-24,1	0,96	1,19	0,72	0,89	0,58	0,71
Свині	-27,6	0,3	0,96	2,37	0,72	1,78	0,58	1,42
Птиця	-19,0	-38,6	0,96	1,19	0,72	0,89	0,58	0,71
Яйця	9,1	13,0	1,92	2,37	1,44	1,78	1,15	1,42
Вовна	-80,6	-74,7	0,96	1,19	0,72	0,89	0,58	0,71

Запропоновані нами ставки є нижчими (за винятком короткострокового кредитування виробництва винограду, яке було досить високорентабельним). Такий підхід зробить кредити доступнішими для фінансування низькодохідних виробництв.

Відповідно до встановленого порядку компенсаційні кредити в Україні надаються на конкурсних основах, визначальним критерієм при цьому є кредитоспроможність позичальника. На нашу думку, оскільки компенсаційні кошти виділяються з державного бюджету, то серед критеріїв надання пільгового кредиту мають бути також показники виконання позичальником зобов'язань перед державою (своєчасне внесення податкових та інших платежів), а також врахування міри відповідності його діяльності інтересам суспільства і місцевої громади (забезпечення зайнятості населення, участь у розвитку сільських територій, охорона довкілля тощо).

Отже, для посилення ролі кредитування в підвищенні ефективності використання сільськогосподарських угідь необхідно:

- активізувати державну політику підтримки доходів сільськогосподарських підприємств для посилення їх кредитоспроможності;

- привести плату за кредит у відповідність з терміном його надання, цільовим використанням і рівнем прибутковості сільськогосподарських підприємств;

- забезпечити прозору і доступну для всіх сільськогосподарських підприємств, незалежно від їх організаційно-правової форми, процедуру надання пільгових кредитів з тим, щоб компенсаційні кредити отримували не лише кредитоспроможні товаровиробники, а й ті, які найбільшою мірою виконують свої зобов'язання перед державою і суспільством.

2.5. Механізм процесного управління підприємством у контексті забезпечення сталого розвитку

Світова фінансово-економічна криза загострила проблеми функціонування економіки України. В таких умовах перед вітчизняними підприємствами постала задача забезпечення виживання на ринку, а також гнучкості функціонування та пристосування до нових посткризових економічних реалій.

З іншого боку, для забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств обов'язковим є дотримання вимог міжнародних стандартів з якості (ISO 9000 та інші), екологічних та соціальних стандартів (ISO 14000 та SA 8000 відповідно), що вимагає першочергового впровадження процесного підходу до управління підприємством. Застосування процесного підходу дає можливість розглядати підприємство як модель відкритої системи, що складається із певної кількості взаємозв'язаних бізнес-процесів та якій притаманні всі властивості систем такого типу, у тому числі й здатність до сталого розвитку. Саме тому виникла необхідність у пошуку такого механізму, який би забезпечив збалансоване досягнення всіх поставлених цілей при врахуванні, окрім економічних, ще й екологічних та соціальних факторів. Таким механізмом, на нашу думку, повинен стати механізм процесного управління підприємством у контексті забезпечення сталості його розвитку.

Концепція процесного управління підприємством знайшла відображення у працях сучасних вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Н.М. Абдикеєв, В.В. Брагін, В.Г. Єліферов, Д.С.Есселінг, В.Золотоєв, С. В. Ільдеменов, А.Д. Кісельов, В.Г. Кайшев, Т. Коупленд, Ю.Л. Лазунін, А. Матвєєв, В.В. Репін, Н.Федорова, В.І.Приходько, С.Михеєва,

М.Д. Магомедов, С. Хохлявін, А.С.Фролов, Дж.Харрінгтон, А. Леєр, які вивчають питання розвитку механізмів процесного підходу, концепції регулювання, оптимізації і моделювання бізнес-процесів підприємства. Ефективність управління підприємством і її оцінка, як об'єкту процесного управління, розглядається у працях О.В. Атласу, С.А. Аханова, І.А. Муравйова, С.А. Нікітіна, А.Я. Поврузова, А.В. Чорновій та ін.

Теоретико-методологічні основи процесного управління підприємством еволюціонували із концепції процесно-орієнтованого обліку витрат (від англ. Activity-Based Costing) – фінансового інструменту, який дозволяє не тільки достовірно визначати величину витрат за видами діяльності, продуктами, клієнтами, напрямами діяльності, але й формувати ефективні управлінські рішення на стратегічному і оперативному рівнях.

Процесне управління підприємством щільно пов'язане з такими управлінськими концепціями, як системи загального управління якістю (TQM), комплексна система планування і управління ресурсами підприємства (ERP), система управління потоками робіт (WFMP).

Зокрема, сформульований Е. Демінгом ідеологічний фундамент загального управління якістю (TQM) ґрунтується на можливості забезпечення якості продукту та якості менеджменту компанії через процесне управління. Оскільки якість визначається через категорію оцінки цінності товару з боку споживача, концепція TQM може бути реалізована в компанії, яка організована як мережа взаємозв'язаних процесів, орієнтованих на задоволення потреб споживачів [Харисон, 2002].

Стандарти екологічного менеджменту підприємства спрямовані на використання процесного підходу до управління навколишнім середовищем. Впровадження серії ISO 14000 міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту на підприємствах вважають однією з найбільш вагомих міжнародних природоохоронних ініціатив.

Отже, використання процесного підходу до управління навколишнім середовищем дозволить підприємствам прискорити їх впровадження, а також удосконалити алгоритм їх імплементації в механізм управління діяльністю підприємства та підвищити результативність його використання. Система стандартів ISO 14000 орієнтована не на кількісні параметри (обсяг викидів, концентрації речовин тощо) і не на технології (вимоги використовувати або не використовувати певні технології, вимоги використовувати «найкращу доступну технологію»), основним предметом ISO 14000 є система екологічного менеджменту підприємства. Стандарти ISO серії 14000 забезпечують організаціям усіх типів, як у державному, так і в приватному секторі, структуру, методологію і засоби для управління

наслідками їх діяльності для навколишнього середовища. Однією з таких можливостей є розроблення, впровадження і сертифікація системи управління навколишнім середовищем на відповідність вимогам стандартів ISO серії 14000.

У цей час в Україні діють такі державні стандарти, які встановлюють вимоги і вказівки з управління навколишнім середовищем: ДСТУ ISO 14001:2006 «Система екологічного керування. Вимоги та настанови щодо застосування»; ДСТУ ISO 14004:2006 «Система екологічного керування. Загальні настанови щодо принципів, систем та засобів забезпечення». Відповідно до вимог даних стандартів управління навколишнім середовищем є «частиною системи управління підприємства, яка використовується для розроблення та впровадження його екологічної політики та управління екологічними аспектами його діяльності, продукції та послуг»[Новицкий, 2005]. Система управління навколишнім середовищем підприємства є системою взаємозв'язаних елементів, що використовуються для обґрунтування екологічної політики цільових екологічних показників, а також для досягнення зазначених показників. Так, згідно з ДСТУ ISO 14001:2006 система управління навколишнім середовищем включає організаційну структуру, діяльність з планування, обов'язки, методи, процеси та ресурси.

Різні автори при розкритті змісту «процесного підходу» до управління різними аспектами діяльності підприємства, в тому числі екологічними, використовують терміни «процес» і «процедура», а також достатньо часто ототожнюють їх або замінюють їх один на одного. Зокрема, у стандарті ДСТУ ISO 14004:2006 використано поряд зазначені терміни, а термін «процедура» визначено як встановлений спосіб здійснення діяльності чи процесу[Орлов, 2004].

Виявлена неоднозначність трактування сутності процесного управління пояснюється передусім відсутністю системного підходу до принципів його впровадження, методів реалізації та способів оцінки ефективності. Тому, на думку В.А. Верби, процесне управління підприємством слід визначати як методологію управління підприємством, яка базується на принципах реалізації його стратегічної ідеї через побудову та оптимізацію бізнес-процесів, які відображають сутнісне наповнення бізнесу та сфокусовані на створення доданої цінності як для зовнішніх, так і внутрішніх клієнтів. Впровадження процесного управління спрямоване на зростання споживчої цінності продукції для клієнтів, збільшення прибутковості компанії шляхом оптимізації її бізнес-процесів[Андрусенко, 2005].

Виходячи з наведеного, базовими принципами процесного управління підприємством, на нашу думку, є такі:

1) дотримання «стратегічної формули» підприємства (місії, цінностей, цілей та способів їх досягнення);
2) організаційна структуризація підприємства на основі моделювання бізнес-процесів;
3) орієнтований на споживача характер функціонування підприємства у просторі та часі та, як наслідок, фокусування операційної діяльності підприємства на створенні доданої споживчої цінності;
4) імплементація екологічних та соціальних аспектів функціонування до загальної моделі процесного управління підприємством на основі обраних стандартів з метою забезпечення сталості розвитку підприємства;
5) відкритість і транспарентність процесу прийняття необхідних управлінських рішень для зацікавлених сторін діяльності підприємства;
6) побудова системи мотивації за принципами результативності бізнес-процесів з позицій зовнішніх і внутрішніх клієнтів.

Як свідчить зарубіжний досвід, підприємства почали впроваджувати процесне управління, оскільки домінуючий на той час функціональний підхід до управління підприємством не виправдовував себе, хоча і мав певні позитивні риси. Так, функціонально-орієнтована організація – організація, структура якої незмінна, має вертикальну топологію, побудовану відповідно до виконуваних функцій, і чітку ієрархічну підпорядкованість «згори – вниз». У даному випадку функціями є напрями діяльності підрозділу підприємства, що є сукупністю однорідних операцій, виконуваних на постійній основі.

До позитивних рис функціонально-орієнтованих організацій можна віднести такі [Ефимов, 2005]:

- спеціалізацію персоналу у «вузьких» концентрованих сферах діяльності, що дозволяє формувати професійні навички найвищого рівня;
- зниження витрат функціонування організації внаслідок централізованого виконання ряду загальних для цілого підприємства функцій (управління фінансами, персоналом тощо);
- чітку ієрархічну структуру підприємства, що виключає множинне підпорядкування окремих співробітників і спрощує побудову і функціонування системи управління.

Поряд з цим слід зазначити, що функціонально-орієнтована організація має і ряд недоліків:

- неможливість швидкої реакції на зміни через саму природу вертикальної ієрархії;
- окремі функціональні підрозділи мають локальне, вузьке бачення проблем, що стоять перед організацією. Такі підрозділи, як правило, не зацікавлені у виконанні робіт, які безпосередньо не входять до безпосередніх їх функцій;
- опір персоналу (навіть окремих підрозділів підприємства) організаційним, технічним, екологічним та соціальним інноваціям як захист від змін, які можуть призвести до невиправданого ризику;
- відсутня орієнтація діяльності персоналу та окремих підрозділів на клієнта, головний споживач – керівник, якому підпорядкований підрозділ;
- дублювання виконуваних функцій, документів;
- слабка система мотивації та стимулювання персоналу – системи оцінки їх діяльності відірвані від результативності роботи підприємства в цілому;
- зростання накладних витрат – спочатку існуючі фактичні процеси розбиваються на безліч операцій, а потім «склеюються» за допомогою механізму управління;
- окремий підрозділ – відособлена ділянка методів управління і автоматизації (рис 2.7.) [Ефимов, 2005].

Рис. 2.7. Схема формування бар’єрів функціонально-орієнтованої організації [Шеер, 2000]

На відміну від функціонально-орієнтованої, **процесно-орієнтована організація** – це організація, в якій діяльністю і ресурсами управляють як процесом. А процесний підхід до управління підприємством – це систематична ідентифікація і управління використовуваними на підприємстві процесами і особливо взаємодією процесів. Процес у процесно-орієнтованій організації наведений на рис. 2.8.

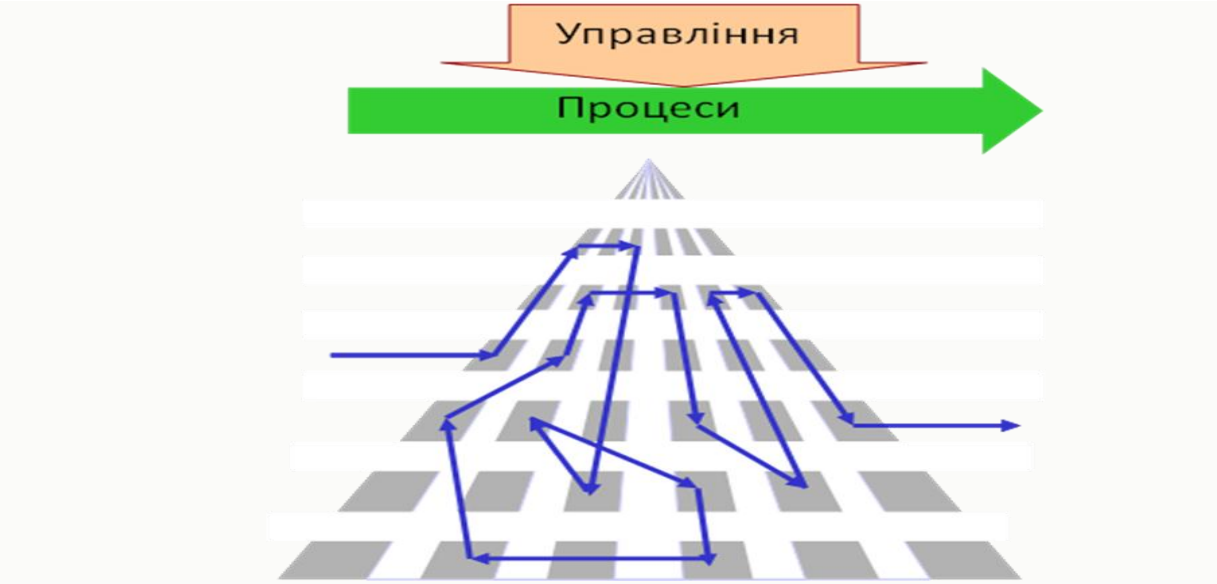

Рис. 2.8. Логічна схема процесу, який поєднує окремі ділянки функціонування підприємства [Шеер, 2000]

Ядром концепції процесного управління, об'єктом управління (планування, аналізу, контролю) стає бізнес-процес та його результати. Тому одним із вихідних питань процесного управління є трактування бізнес-процесу як об'єкта управління, визначення його конфігурації та принципів формування. Оскільки саме конфігурація бізнес-процесів підприємства стає відмінною ознакою компанії, логіку прийняття управлінських рішень визначають межі відповідальності менеджменту за результати [Малишева].

Незважаючи на досить поширене використання терміна «бізнес–процес», його сутнісно-змістовне наповнення залишається у зоні постійних наукових та практичних дискусій. Відсутність єдності у тлумаченні його сутності та змісту пояснюється різними поглядами на бізнес-процес як об'єкт управління.

Узагальнення найбільш поширених наукових підходів, що розкривають зміст термінів «процес», «бізнес-процес» (надалі будемо використовувати ці поняття як синоніми), наведено в табл.2.12.

Узагальнюючи наведені точки зору, необхідно зазначити, що процесом є організована діяльність або комплекс видів діяльності, у якій використовуються ресурси для перетворення входів у виходи.

Бізнес-процес – це потік роботи, що переходить від однієї людини до іншої, а для великих процесів – від одного підрозділу підприємства до іншого. Процеси можна досліджувати та описувати на різних ієрархічних рівнях управління, однак вони завжди мають початок (вхід), визначену кількість кроків і чітко обумовлений кінець (вихід). Відтак, процеси – це потоки роботи, в яких є свої межі, початок і кінець.

Таблиця 2.12

Порівняння підходів до трактування терміна «процес»

ДЖЕРЕЛО	ЗМІСТ ТЕРМІНА «ПРОЦЕС»
Філософський енциклопедичний словник (І.Т. Фролів)	Закономірність, послідовна зміна явища, його переходів в інше явище
Загальне управління якістю (О.П.Глудкін)	Сукупність взаємозв'язаних ресурсів і діяльності, які перетворять вхід процесу у відповідний його вихід
Стандарт загального управління якістю (TQM)	Будь-яка організована діяльність, запланована на генерування заздалегідь встановленого для певного користувача вихід, забезпечуючи при цьому необхідний вхід процесу
Загальне управління якістю (С.Джордж, А. Ваймерських)	Група споріднених завдань, які описують, як створити продукт або послугу, щоб задовольнити споживача
Стандарт ISO 9000:2000	Діяльність, спрямована на досягнення встановленої мети, яка має кількісне і якісне вираження результату
Британський стандарт BS 6143	Сукупність елементів: входів (матеріал або інформація, що перетворюються процесом для створення виходів) і результатів процесу (продукція, брак, відходи, інформація про процес)

Для будь-якого окремо взятого процесу ці межі встановлені початковими або первинними входами, з яких він починається. Ці входи відкриваються первинними постачальниками процесу. Процес закінчується виходом, одержанням результату первинними клієнтами процесу [Рубцов, 2001].

Макропроцес розбивається на субпроцеси (наприклад, на одержання замовлення, доставку продукції, контроль за оплатою рахунків дебіторами тощо), які описують дуже детально. Не існує жорстких і простих правил щодо того, наскільки широко або вузько варто описувати процеси.

Єдиною метою процесу є задоволення вимог клієнтів процесів, яких поділяють на п'ять різних типів:

- перший тип клієнтів процесів – первинні клієнти – ті, які одержують первинний вихід;
- другий тип клієнтів процесів становлять вторинні клієнти, що знаходяться поза процесом і одержують вторинні виходи;
- третій тип клієнтів процесів – непрямі клієнти, що не одержують первинного виходу, але є наступними в ланцюжку, тому пізніший за часом вихід відображається на них;
- четвертий тип клієнтів процесів – зовнішні клієнти (за межами підприємства), які одержують вихід процесу, – дистриб'ютори, агенти, роздрібні торговці, інші організації тощо;

– п’ятий тип клієнтів процесів – зовнішні непрямі клієнти, споживачі.

Для здійснення процесу його необхідно організувати (побудувати в просторі і в часі), забезпечити ресурсами, визначити виконавця і документувати (скласти технологію, робочі і контрольні інструкції). З метою забезпечення відповідності входів і виходів процесів, їх ідентифікації необхідно організувати управління, що забезпечує взаємодію між процесами за допомогою встановлених процедур.

Як було зазначено вище, різні автори при розкритті змісту «процесного підходу» до управління підприємством використовують термін «процес і процедура», а також досить часто ототожнюють їх або замінюють один на одного. Проте, необхідно, що якщо процес перетворює «входи» на «виходи», змінюючи їх стан, то процедура встановлює спосіб здійснення процесів. Тож процес – це засіб, за допомогою якого досягаються цілі корпоративної та ділової стратегії підприємства у контексті забезпечення сталого розвитку, а процедура – засіб розуміння і здійснення процесів [Андрусенко, 2005].

Важливим кроком структуризації функціонування будь-якого підприємства є виокремлення та класифікація процесів. Базуючись на критерії отримання доданої цінності продукту або послуги, можна виділити такі класи процесів (рис.2.9) :

- основні процеси;
- забезпечувальні процеси.

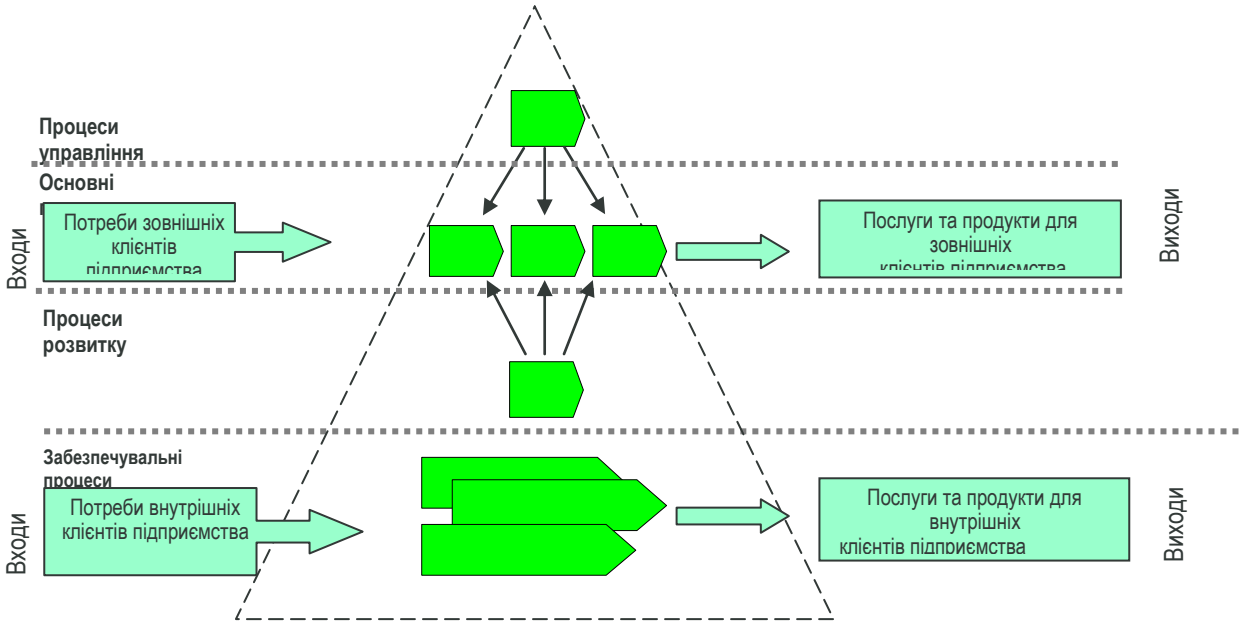

Рис. 2.9. Схема класифікації бізнес-процесів підприємства [Евдокименко].

Основними бізнес-процесами є процеси, що додають цінність, орієнтовані на виробництво товарів або надання послуг, що становлять основну діяльність підприємства і що забезпечують отримання доходу. Прикладами таких процесів на підприємстві є процеси виробництва, постачання і сервісного обслуговування продукції, а також маркетингу [Малишева].

Забезпечувальні бізнес-процеси не додають цінності продукту або послуги для споживача, але збільшують їх вартість. Вони потрібні для діяльності підприємства і призначені для підтримки виконання основних бізнес-процесів. Такими процесами є фінансове забезпечення діяльності, забезпечення кадрами, юридичне забезпечення, адміністрування, забезпечення безпеки, постачання комплектуючих матеріалів, ремонт і технічне обслуговування і так далі.

Бізнес-процеси можна також класифікувати за видами діяльності або складом робіт (елементами процесу) [Макаренко, 2005]:

- планування діяльності (наприклад, планування виробництва готової продукції);
- здійснення діяльності – власне виконання роботи (наприклад, виготовлення продукції);
- реєстрація фактичної інформації про виконання процесу (виробничий, управлінський і бухгалтерський облік);
- контроль і аналіз виконання плану;
- ухвалення управлінських рішень.

Наведені процеси охоплюють весь комплекс функцій управління на рівні кожного бізнес-процесу і системи в цілому. Прикладами таких процесів можуть бути процеси стратегічного, оперативного і поточного планування, процеси формування і виконання управлінських дій. Процеси управління впливають на усі інші процеси підприємства [Кризис, 2009].

Дж. Харінгтон виокремлює шість факторів, які необхідно враховувати з метою ефективного управління бізнес-процесами:

1) встановлені вимоги до виходів бізнес-процесів, узгоджені між власником процесу та споживачами;
2) встановлені вимоги до входів бізнес-процесів, узгоджені між їх споживачами та власником процесу;
3) ефективний набір дій, що можуть перетворити входи процесу у його виходи, які відповідають за своїми технічними характеристиками і якістю вимогам споживача;
4) систему зворотних зв’язків між процесом, постачальниками його входів і споживачами його виходів;

5) способи підготовки та навчання персоналу, які забезпечують глибоке дослідження даного процесу;
6) вбудовану в процес систему вимірювання[Харінгтон, 2002].

Механізм процесного управління підприємством у контексті забезпечення сталого розвитку забезпечує урахування чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, що змінюються, і є сукупністю заходів щодо зміни бізнес-процесів з метою максимізації кінцевого результату в умовах обмеженості використовуваних ресурсів. Застосування механізму процесного управління підприємством передбачає проведення на підприємстві ряду організаційних змін, характер яких полягає у такому.

1. Перехід від системно-диференційованого і системно-інтегруючого підходу до організації управління процесами. Підприємство має ряд ознак, які характеризують його як організаційну систему. При цьому будь-яка система має такі фундаментальні властивості, як сумісність і цілісність. Система управління підприємством характеризується внутрішньою упорядкованістю взаємозв'язаних елементів, що утворюють цілісність її властивостей (емерджентність), тобто функціональні підрозділи, незважаючи на відмінності в діяльності, взаємодіють між собою для вирішення єдиних завдань і досягнення єдиних цілей, що робить їх сумісними.

2. Організація процесно-орієнтованого управління, спрямованого на постійне поліпшення якості функціонування процесів, тобто зміна їх просторової побудови. З сучасних позицій усі процеси на підприємстві мають бути спрямовані на отримання кінцевого результату, що приносить певну вигоду. Отже, з таких позицій, під поняттям «процес» необхідно розуміти сукупність видів діяльності (ланцюжок процесів, операцій), результатом якої є продукт, що має цінність для внутрішнього і зовнішнього споживача.

3. Перехід від обліку і контролю якості кінцевих результатів до системної побудови процесів.

4. Створення умов для залучення персоналу до постійного удосконалення якості процесів. Зміст даного організаційного завдання пов'язаний з теоретичним осмисленням і практичною реалізацією двох основних принципів: «залучення працівників» і «постійне удосконалення». Враховуючи, що трудові ресурси є важливим ресурсом підприємства і для того, щоб вони працювали продуктивно, необхідно їх навчити організувати роботу, побудувати систему мотивації, створити умови для повного використання їх трудового і творчого потенціалу. Практична реалізація

цих вимог свідчить про необхідність певної перебудови свідомості та формування у персоналу підприємства потреби в постійному удосконаленні якості бізнес-процесів і якості їх результатів.

5. Створення організаційних та економічних умов для реалізації принципу процесного підходу до управління підприємством: зміни в організаційному механізмі, інфраструктурі, а також у виробничому середовищі підприємства [Хаммер, 2005].

З метою оптимального врахування екологічних факторів функціонування підприємства, які найбільшою мірою негативно впливають на навколишнє середовище і є однією зі складових забезпечення сталого розвитку підприємства, доцільним є проведення аналізу всіх аспектів діяльності підприємства, виокремлення існуючих процесів екологічної спрямованості, опис та встановлення механізму їх взаємодії з основними процесами.

Більшість експертів у сфері процесного управління підприємством вважають, що найбільш прийнятним методом опису процесів є їх графічне зображення. На сьогодні існує близько 90 засобів процесного моделювання, в основу яких закладена графічна мова. Частина з них вузькоспеціалізована і застосовується для проектування окремих процесів підприємств, але значна частина засобів процесного моделювання є універсальною, в основу яких покладено єдиний підхід, що ґрунтується на послідовній декомпозиції об’єктів, що моделюються.

Розглянемо порівняльну характеристик найбільш універсальних засобів процесного моделювання:

1. IDEF 0 (Integrated Definition For function Modeling) – це методологія функціонального моделювання. Методологія IDEF 0 успішно застосовується у різних галузях економіки та, на думку експерів-практиків з процесного моделювання, є ефективним засобом формалізованого опису, проектування, аналізу та удосконалення бізнес-процесів складних систем [Войнов, 2002].
2. DFD (Data Flow Diagrams) – це діаграми потоків даних. Інструменти методології DFD дозволяють відображати джерела і адресатів даних, ідентифікувати процеси і групи даних, що зв’язують в потоки одну функцію з іншою та ефективно використовуються для опису процесів при впровадженні процесного управління на підприємстві, що дозволяє максимально знизити суб’єктивність опису бізнес-процесів. Крім того, нотація DFD дозволяє описувати потоки документів (документообіг) і потоки ресурсів (наприклад, рух матеріалів від однієї роботи до іншої) [Владимирцев, 2002].

3. ARIS (Architecture of Integrated Information Systems) – це архітектура інтегрованих інформаційних систем. Вважається, що інструменти ARIS займають провідні позиції та найбільший сегмент світового ринку в класі засобів моделювання і аналізу бізнес-процесів. З використанням ARIS можуть бути складені точні структуровані описи бізнес-процесів.

Усі наведені методології засобів процесного моделювання можуть використовуватися для опису процесів, але в кожній із них є свої переваги, недоліки і обмеження. Нижче представлена порівняльна характеристика трьох основних методологій за вибраними критеріями (табл. 2.13) [Малишева].

Таблиця 2.13

Порівняльний аналіз методологій процесного моделювання

КРИТЕРІЇ	IDEF 0	DFD	ARIS
ПОЧАТКОВІ ПОНЯТТЯ	– Робота (для позначення, власне, дії); – Вхід, Вихід, Управління і Механізм (для позначення інтерфейсів)	– Функція (дія, що виконується модельованою системою); – Потік даних (об'єкт, над яким виконується дія. Може бути інформаційним (логічним) або таким, що управляє); – База даних (структура для зберігання інформаційних об' єктів); – Зовнішня суть (зовнішній по відношенню до системи об' єкт, що обмінюється з нею потоками даних)	– Функція (слугує для опису функцій, процедур, робіт); – Подія (слугує для опису реальних подій, що впливають на виконання функцій); – Організаційна одиниця (зображує різні організаційні одиниці підприємства (наприклад, управління або відділ); – Документ (відображає реальні носії); – Кластер інформації (характеризує дані (набір сутей і зв'язків між ними)); – Зв'язок між об' єктами (описує тип взаємозв'язку між деякими об'єктами); – Логічний оператор (оператор, що визначає зв'язки між подіями і функціями у рамках процесу. Дозволяє описати розгалуження процесу)
ПРИНЦИП ПОБУДОВИ	принцип домінування процесів	ієрархія функціональних процесів, пов'язаних потоками даних	тимчасова послідовність виконання процедур
ОПИС СИСТЕМИ	опис моделі IDEF є ієрархією взаємозв'язаних діаграм, при вершині структури якої знаходиться загальний опис системи, а її основа складається з найбільш деталізованих описів	діаграми DFD описують систему у вигляді окремих процесів, пов'язаних потоками даних, і демонструють, як кожен процес перетворить свої вхідні дані у вихідні	методологія ARIS зображує організацію як складну систему, що складається з моделей організаційної структури, функцій, даних і бізнес-процесів
ДИНАМІЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ	ні	так	так
ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ	– зв'язаність діаграм (номери блоків); – унікальність позначок і найменувань (відсутність імен, що повторюються); – синтаксичні правила для графіки (блоків і дуг); – розподіл входів і управлінь (правило визначення ролі даних); – деревоподібна структура діаграм моделі забезпечує осяжність, як моделі, так і елементів, що входять до неї; – розробка моделі ведеться без прив'язки до існуючої організаційної структури, що допомагає уникнути внесення в модель суб'єктивної	– можливість однозначно визначити зовнішні суті, аналізуючи потоки інформації усередині і поза системою; – можливість проектування зверху вниз, що полегшує побудову моделі «як повинно бути»; – наявність специфікацій процесів нижнього рівня, що дозволяє здолати логічну незавершеність функціональної моделі і побудувати повну функціональну специфікацію системи, що розробляється; – моделі мають дуже багатий набір елементів, відповідно до тих, що відбивають їх специфіку; – існують і підтримуються поруч CASE - інструментів алгоритми автоматичного перетворення	– потужна репрезентативна графіка, що робить моделі особливо зручними для подання керівництву; – дозволяє вивести в звітний документ будь-яку інформацію, що міститься в базі даних; – можливість розглядати об'єкт з різних точок зору : при аналізі діяльності кожному аспекту можна приділяти достатню увагу і тільки після детального вивчення усіх аспектів можна перейти до побудови інтегрованої моделі, що відбиває усі існуючі зв'язки між підсистемами організації; – багатство методів, дозволяє моделювати широкий спектр систем; – усі моделі і об'єкти створюються і зберігаються в єдиній базі проекту, що забезпечує побудову інтегрованої і цілісної моделі предметної області

КРИТЕРІЇ	IDEF 0	DFD	ARIS
	думки керівників організації	ієрархії DFD у структурні карти, що демонструють міжсистемні, внутрішньосистемні зв'язки і ієрархію систем	
НЕДОЛІКИ	– неможливість відобразити роботи, які йдуть паралельно одна одній або роботу процесу в динаміці ; – наявність всього трьох типів моделей - функціональної, інформаційної і процесної, інші аспекти архітектури якщо і можуть бути відображені, то на недостатньому рівні ; – не включає методи математичного моделювання, припускає досить активну групову роботу над проектом	– необхідність штучного введення управлінських процесів, оскільки керівні дії (потоки) і процеси, з точки зору DFD, нічим не відрізняються від звичайних; – відсутність поняття часу, тобто відсутність аналізу часових проміжків при перетворенні даних (усі обмеження за часом мають бути введені у специфікаціях процесів)	– немає чітко описаних регламентів дій; – не пропонується унікального підходу до проблеми моделювання архітектури підприємства; – інструментальна підтримка здійснюється продуктом тієї ж компанії - розробника методології; – внаслідок надмірної кількості налаштувань робота із створення моделі повинна регламентуватися складною, багатоаспектною документацією; – витрати на впровадження ARIS досить високі - $1500 за одне робоче місце; – високі витрати на експлуатацію програм; – високі трудовитрати на розроблення

Джерело: сформовано на основі [Владимирцев, 2005; Войнов, 2002; Каменнова, 2007; Макренко, 2008; Новицкий, 2005; Розова, 2002].

Процесний підхід до управління підприємством у контексті забезпечення сталого розвитку дозволяє знайти рішення традиційних проблем, характерних для більшості підприємств[Макренко, 2005]:

1. Досягнути транспарентності організаційних, інформаційних структур, структур бізнес-процесів підприємства та, як наслідок, підвищити ефективність функціонування механізму управління та господарського механізму підприємства.
2. Знизити витрати і підвищити рентабельність підприємства за рахунок:
   - оптимізації послідовності виконуваних функцій процесів;
   - скорочення тривалості і вартості процесів;
   - синхронізації і координації одночасно виконуваних взаємозв'язаних процесів;
   - оптимізації використання ресурсів у різних процесах;
   - мінімізації операційних ризиків підприємства.
3. Проводити аналіз процесів, а також пропонованих рішень з перебудови процесів з метою їх удосконалення.
4. Впровадити технологію формалізованого опису діяльності, що дозволяє спростити процедуру розроблення і застосування нормативної документації, що регламентує діяльність підприємства.
5. Створити єдину інформаційну базу про функціонування підприємства, що дозволяє отримувати звіти для керівників різних ієрархічних рівнів управління підприємством за різними аспектами його діяльності:

- технологічна карта процесу із зазначенням послідовності робіт, виконавців, необхідної і створюваної інформації (документів), використовуваних інформаційних систем;
- посадова інструкція;
- інформаційне забезпечення процесів.

6. Забезпечити повномасштабне впровадження системи управління процесами.
7. Удосконалити інформаційне середовище підприємства за рахунок узгодження його з процесами, а також забезпечення його комп'ютерної підтримки.

Результати впровадження системи процесного управління підприємством за даними досліджень компанії IDS SCHEER представлено у табл.2.14

Таблиця 2.14

Результати впровадження системи процесного управління підприємством (за даними IDS SCHEER) [Шеер, 2000]

НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ	РЕЗУЛЬТАТИ, %
Скорочення вартості процесів	10 - 15
Підвищення якості процесів / Усунення ділянок процесів, що не додають вартості	20 - 30
Скорочення наскрізного часу виконання процесів	10 - 30
Скорочення часу на підготовку до виконання завдань / потреби у навчанні	10 - 30
Скорочення звертань (внутрішніх) до служби підтримки	15- 30
Скорочення рекламацій споживачів	20 - 30
Підвищення точності планування	15 - 30

З метою оптимізації впровадження процесного управління у контексті забезпечення сталості розвитку підприємства необхідним є формування показників оцінки бізнес-процесів. Основними вимогами до показників бізнес-процесів є [Абдикеев, 2005]:

- однозначний зв'язок зі стратегічними показниками підприємства;
- «прозорість» для керівників підприємства;
- зручність для власників бізнес-процесів, що здійснюють управління на основі обраних показників;
- зрозумілість для персоналу, що забезпечує бізнес-процес;
- вимірність, навіть експертні оцінки, повинні бути представлені в цифровому вираженні;

- повнота, що забезпечує адекватність оцінок результатів процесів і процедур;
- адекватність вартості інформації, її цінності для прийняття управлінських рішень;
- наочність і простота для аналізу.

Розроблення системи показників бізнес-процесів підприємства включає етап складання і документального оформлення карти стратегії у цілому з визначенням загальних показників та етап їх «розгортання» в показники окремих бізнес-процесів. При цьому важливим моментом є забезпечення декомпозиції показників по вертикалі і по горизонталі за рахунок їх узгодження між власниками процесів на міжфункціональному рівні. Використовуючи карту стратегії підприємства, можна сформувати її базові стратегічні цілі з причинно-наслідковими зв'язками між ними.

Бізнес-процес оцінюється за допомогою якісних і кількісних показників. До якісних показників можна віднести суб'єктивні оцінки керівників і експертів щодо оцінки роботи окремого працівника, адекватності бізнес-процесу, кінцевого продукту кожного бізнес-процесу та його відповідності потребам клієнта. Кількісні показники поділяються на абсолютні й відносні. Абсолютні показники включають показники часу, вартості, а також технічні показники. Відносні показники розраховуються на основі абсолютних показників, коли за базу для порівняння береться планове або попереднє значення абсолютного показника [Кризис, 2009].

Сучасний етап розвитку економіки України вимагає пошуку нових інноваційних управлінських рішень діяльності підприємств спрямованих на вирішення комплексу різноманітних завдань, важливе значення серед яких мають завдання ефективного функціонування і розвитку організаційно-економічного механізму сталого розвитку.

Таким чином, процесний підхід до управління підприємством у цілому та управління довкіллям зокрема дозволяє створювати та підтримувати умови, необхідні для забезпечення сталого розвитку підприємства, що гарантують задоволення усіх зацікавлених сторін, а також дозволяє реалізувати ситуаційний підхід до розроблення та прийняття управлінських рішень, підвищення конкурентоспроможності підприємства, стабілізації та удосконалення його фінансово-економічного стану за рахунок зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище і підвищення екологічної якості продукції та технології її виробництва.

РОЗДІЛ 3. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

3.1. Комплексна оцінка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Необхідною передумовою ефективного функціонування національної економіки і окремих підприємств є проблема підвищення конкурентоспроможності. Оцінка та аналіз конкурентоспроможності виступають найважливішою основою досягнення стратегічних цілей усіх суб'єктів ринкового середовища. Проблеми конкурентоспроможності та розроблення механізмів її підвищення мають загальнодержавне значення, є багатогранними та складними для вирішення на різних рівнях. Вплив конкурентоспроможності на економічне зростання не одне десятиліття перебуває в центрі уваги вчених та політиків, будучи пріоритетним завданням економічної політики держави – утвердження України як конкурентоспроможної високотехнологічної країни, що визначено «Стратегією економічного і соціального розвитку України (2004–2015р.р.) шляхом Європейської інтеграції» [Стратегія, 2010].

Основи теорії конкурентоспроможності та підходи до її оцінювання закладено у працях зарубіжних вчених: П. Друккера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, К. Макконнела, А. Маршалла, М. Портера, Дж. Сакса, П. Самуельсона, А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Й. Шумпетера. Цій проблемі також присвячена значна кількість наукових досліджень та публікацій російських та українських вчених, зокрема: В.Андріанова, В. Геєця, М. Гельвановського, Б. Гунського, А. Даниленка, Я. Жаліла, С. Кваші, Ю. Куренкова, Л. Кобиляцького, Т. Осташко, В. Попова, І. Сіваченка, Р. Фатхутдінова, О. Шнипка.

Категорія конкурентоспроможності має сенс лише в умовах конкуренції. Конкуренція є головною ознакою ринку. Вона є основним елементом ринкового механізму та формою взаємодії суб'єктів ринку за більш вигідніші умови на ринку. Конкуренція виконує роль регулятора у виробництві та сприяє підвищенню його ефективності. Лише в конкурентній боротьбі проявляється результативність обраної підприємством стратегії.

В економічній літературі єдиний підхід до визначення категорії «конкурентоспроможність» відсутній. У перекладі з латинської мови він означає «боротьба за досягнення найкращих результатів» [Конкурентна, 2003].

По-різному визначається вченими і сутність категорії «конкурентоспроможність». Конкурентоспроможність аналізується залежно від об'єкта, до якого вона застосовується. З певною часткою умовності суб'єктів конкурентоспроможності поділяють на три групи: мікрорівень (належать види продукції, виробництва, підприємства); мезорівень (галузі та корпоративні об'єднання підприємств); макрорівень (економіка в цілому) [Гельвановский, 1998]. Під мікроконкурентоспроможністю слід розуміти співвідношення ціни і якості конкретних товарів, вироблених окремим підприємством. Велике значення має аналіз взаємозв'язку між витратами і якістю. Мезоконкурентоспроможність характеризує ефективність роботи окремих галузей національної економіки і показує здатність до сталого зростання певної агрегованої групи. На макрорівні конкурентоспроможність визначається як здатність підприємств, галузей, регіонів і націй забезпечувати в умовах міжнародної конкуренції порівняно високий рівень доходів.

Отже, конкурентоспроможність визначається як багатопланова категорія, яку можна розглядати на кількох рівнях: конкурентоспроможність товарів, підприємств, галузей, країни. Наведений поділ дає можливість детальніше охарактеризувати конкурентоспроможність та проаналізувати її фактори. Між цими рівнями існує тісний взаємозв'язок, оскільки конкурентоспроможний товар робить конкурентоспроможним виробника, а конкурентоспроможний виробник робить конкурентоспроможною відповідну галузь і країну в цілому. Зрозуміло, що конкурентоспроможність національної економіки значною мірою залежить від конкурентоспроможності кожного підприємства. Саме на підприємстві формується продуктивність використання суспільних ресурсів. А конкурентоспроможність сукупності підприємств визначає конкурентоспроможність відповідної галузі. Втрата галузями конкурентних позицій ставить під загрозу конкурентоспроможність країни в цілому. У той самий час неможливо розраховувати на високий рівень конкурентоспроможності підприємства чи галузі, якщо в країні не відрегульована макроекономічна політика, оскільки саме на макроекономічному рівні формуються основні умови функціонування всього господарського механізму. Зрозуміло, що характеристики та чинники конкурентоспроможності для кожного рівня мають свої особливості. Ми вважаємо, що головним рівнем забезпечення конкурентоспроможності є підприємство, оскільки конкурентоспроможний товар може виробити лише конкурентоспроможне

підприємство завдяки своїй ефективній діяльності, а конкурентоспроможність галузі та економіки не має самостійного значення, тому що конкурують фірми, а не країни [Пилипенко Н., 2006].

Конкурентоспроможність характеризує перш за все силу підприємства та його можливість вигравати у конкурентній боротьбі. Тому конкурентоспроможність товару є результатом ефективної діяльності підприємства. За даними американських експертів, 32% комерційних невдач товарів, які пропонуються ринку, відбувається через неправильну оцінку вимог ринку, 13% – через неправильну політику збуту, 14% – через високу ціну, 10% – через несвоєчасний початок продаж, 8% – через протидії конкурентів і 23% – через технічну недосконаліть виробу. Дані експертів свідчать про те, що тільки 23% невдач припадає на продукцію безпосередньо, а 77% невдач залежить від діяльності підприємства. Тому можна сказати, що конкурентоспроможний товар може виробити лише конкурентоспроможне підприємство [Конкурентоспособность, 2002].

Конкурентоспроможним вважається підприємство, яке порівняно з іншими виробляє товари з меншими витратами і кращої якості. В конкурентоспроможності виражаються економічні, науково–технічні, організаційно–управлінські, технологічні, маркетингові можливості як окремого підприємства, так і економіки в цілому.

Існують різні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств [Управління, 2008; Сумець, 2007; Максимов, 1996; Баумгартен, 2005; Зулькарнаев, 2004]. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств поділяють на окремі групи за певними ознаками, як правило, за формою подання результатів дослідження. Відповідно до цього виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані методи. Графічні методи ґрунтуються на побудові «багатокутника конкурентоспроможності», або Радіальної діаграми конкурентоспроможності, і його переваги у простоті та наочності подання результатів, але цей метод не дає можливості зробити узагальнені висновки щодо конкурентоспроможності підприємства та дослідити розвиток процесів у динаміці. Дещо вищу репрезентативність оцінки процесів конкуренції в динаміці дають матричні методи, але недоліком є неможливість дослідження причин існуючого положення. Розрахункові методи можуть бути як специфічними, що дають змогу оцінити конкурентоспроможність за окремими напрямками діяльності підприємства, так і комплексними. Комплексні методи ґрунтуються на комплексному підході і дають можливість оцінити всі напрямки діяльності підприємства [Управління, 2008, с 343–346].

При проведенні дослідження нами був використаний комплексний підхід, що дало можливість врахувати більш широкий спектр напрямів діяльності підприємства. До комплексних методів відносять: метод, що базується на оцінюванні конкурентоспроможності продукції; метод, що базується на аналізі порівняльних переваг підприємств–конкурентів; метод, що базується на теорії ефективної конкуренції, метод самооцінювання діяльності та інші [Сумець, 2007, с.51].

При виборі методу оцінки конкурентоспроможності підприємства ми виходили з того, що досліджувані нами сільськогосподарські підприємства конкурують у галузі, яка за своїми ознаками є найбільш наближеною до абсолютної конкуренції, оскільки кожен виробник є виробником однорідної продукції і приймає ринкові ціни як задані. На сільськогосподарські підприємства діють однакові фактори зовнішнього середовища, тому конкурентоспроможність цих підприємств залежить від внутрішніх факторів: потенціалу підприємства та ефективного його використання. Для сільськогосподарського підприємства конкурентоспроможність товару не є важливим критерієм для оцінки конкурентоспроможності підприємства в цілому, також через особливості галузі незначний вплив чинять: частка ринку і критерії просування товару. І взагалі, виробник не може тривалий час бути конкурентоспроможним лише завдяки конкурентоспроможності свого товару. Тому ми вважаємо, що використання методів, які ґрунтуються на оцінці конкурентоспроможності продукції, не дасть змоги зробити цілісних висновків щодо роботи підприємства. Ми вважаємо, що використання окремих показників для оцінки конкурентоспроможності є не зовсім достовірним і характеризує підприємство лише з одного боку. Необхідна комплексна оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому, а не окремого товару.

Сільськогосподарське підприємство є виробником однорідної продукції і займає малу питому частку на ринку, а вистояти йому в конкурентній боротьбі дасть можливість лише його ефективна діяльність. Тому при оцінці конкурентоспроможності нами був використаний метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції [Максимов, 1996], але дещо удосконалений. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників - критеріїв конкурентоспроможності. Цими критеріями є: ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан підприємства, ефективність організації збуту та конкурентоспроможність товару. При цьому методі використовується зіставлення показників підприємства з показниками підприємств-конкурентів. Цей метод дає можливість виявити

сильні та слабкі сторони підприємства порівняно з іншими. Недоліками цього методу є складність у зборі інформації та трудомісткості розрахунків. Також вчені вважають [Сумець, 2007], що при переході до балових оцінок дещо знижується об'єктивність. Але, на нашу думку, значення системи показників обумовлене тим, що кожний з них характеризує ту або іншу сторону діяльності підприємства, а в сукупності ці показники охоплюють усі найважливіші аспекти діяльності підприємства. Також цей метод дає можливість швидко й об'єктивно отримати картину місця підприємства на галузевому ринку та виключає дублювання окремих показників.

При аналізі конкурентоспроможності необхідно враховувати те, що досягнутий рівень може змінюватися, тобто необхідно відстежувати зміну показника конкурентоспроможності. Тому нами була проведена оцінка за останні три роки і зроблені відповідні висновки.

Послідовність визначення рівня конкурентоспроможності включає такі етапи:

1. Відбір підприємств-конкурентів. На цьому етапі здійснюється відбір однотипних підприємств.

Перш ніж оцінювати конкурентоспроможність підприємств, необхідно відібрати підприємства, оскільки порівнювати можна лише однотипні підприємства, які мають схожі спеціалізацію та структуру виробництва. Під час проведення дослідження було обстежено 15 однотипних сільськогосподарських підприємств Охтирського району.

2. Визначення факторів або чинників процесу забезпечення конкурентоспроможності. Вибір факторів здійснюється відповідно до обраного методу оцінки конкурентоспроможності.

3.Визначення системи показників, що характеризують ці чинники.

4. Визначення вагомості кожного чинника.

5.Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності підприємства та переведення показників у відносні величини (бали). Для переведення показників у відносні величини проводили їх порівняння з найкращими показниками. Найкраще значення брали як 10 балів.

6. Розрахунок критеріїв конкурентоспроможності підприємства за наданими формулами.

7.Розрахунок інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства.

8. Порівняльний аналіз рівня конкурентоспроможності.

Перш ніж розпочати оцінку конкурентоспроможності, необхідно визначити ключові фактори успіху галузі, а потім за відібраними

показниками провести оцінку. Для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств з переліку показників фінансово-економічної діяльності були взяті найбільш значущі, які характеризують конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість. Ми пропонуємо удосконалити та адаптувати даний метод для оцінки сільськогосподарських підприємств шляхом доповнення певних показників, зміни критеріїв оцінки та коефіцієнтів вагомості даних критеріїв. Нами були доповнені такі показники: бонітет ґрунту, площа сільськогосподарських угідь, відстань від ринкової інфраструктури, кількість працівників на 100 га, середній вік працівників на підприємстві. При оцінці нами не враховувалися фактори зовнішнього середовища, оскільки для сільськогосподарських підприємств вони однакові.

Організацію конкурентоспроможною роблять: по-перше, ресурси, по-друге, вміння ефективно їх використовувати [Винокуров, 1996]. Для сільськогосподарського підприємства важливе значення має забезпечення ресурсами та ефективне використання, тому оцінка проводилася за такими критеріями: виробничий потенціал, ефективність діяльності, фінансовий потенціал, кадровий потенціал. У зв'язку з тим, що одні чинники в межах сукупності об'єктів є більш вагомими, ніж інші, для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства (Ккп) експертним шляхом були розроблені коефіцієнти вагомості критеріїв. Кожна з груп включає набір показників, які характеризують чинники процесу забезпечення конкурентоспроможності.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності (Ккп) визначаємо за формулою (3.1):

$$\textbf{Ккп} = \textbf{0,45Ед} + \textbf{0,25Вп} + \textbf{0,2Фп} + \textbf{0,1Кп}\ , \qquad (3.1)$$

де Ед – значення критерію ефективної діяльності;

Вп – значення критерію виробничого потенціалу підприємства;

Фп – значення критерію фінансового стану підприємства;

Кп – значення критерію кадрового потенціалу;

0,45; 0,25; 0,2; 0,1 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Сільське господарство є однією із пріоритетних галузей Охтирського району. Тому одним із найважливіших чинників, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність, у тому числі й високотоварних сільськогосподарських підприємств, є наявність відповідних ресурсів.

Критерій виробничого потенціалу діяльності підприємства (Вп) розраховувався за формулою (3.2):

$$\textbf{Вп} = \textbf{Фзабез} + \textbf{Фозб} + \textbf{Бг} + \textbf{S} + \textbf{Вр}, \qquad (3.2)$$

де Фзабез – відносний показник фондозабезпеченості;

Фоб – відносний показник фондоозброєності;

Бг – відносний показник бонітету ґрунтів;

S – відносний показник площі сільськогосподарських угідь;

Вр – відносний показник відстані від ринкової інфраструктури.

Фінансовий потенціал підприємства виражає здатність підприємства ефективно реагувати на дестабілізуючі дії конкурентів, виконувати свої боргові зобов'язання, підтримувати або нарощувати прибутковість.

Критерій фінансового потенціалу діяльності підприємства (Фп) розраховується за формулою (3.3):

$$\mathbf{Фп = Кл + Кпл + К_А,} \qquad (3.3)$$

де Кл – відносний показник ліквідності підприємства;

Кпл – відносний показник платоспроможності підприємства;

$К_А$ – відносний показник автономії підприємства.

Критерій кадрового потенціалу підприємства (Кп) розраховується за формулою (3.4):

$$\mathbf{Кп = Кпр + Всвп + ПП + Кпр100га,} \qquad (3.4)$$

де Кпр – відносний показник кількості працівників;

Всвп – відносний показник середнього віку працівників на підприємстві;

ПП – відносний показник продуктивності праці;

Кпр100га – відносний показник кількості працівників на 100 га.

Критерій ефективності діяльності підприємства (Ед) розраховується за формулою (3.5):

$$\mathbf{Ед = С/б + ВПпор + ТП + ЧП + Р,} \qquad (3.5)$$

де С/б – відносний показник собівартості основних видів продукції;

ВПпор – відносний показник валової продукції у порівнянних цінах на 100 га сільськогосподарських угідь;

ТП – відносний показник товарної продукції на 100 га сільськогосподарських угідь;

ЧП – відносний показник чистого прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь;

Р – відносний показник рентабельності підприємства.

За запропонованою методикою були зроблені розрахунки на прикладі сільськогосподарських підприємств Охтирського району Сумської області за 2006-2008 роки. У табл. 3.1-3.4 наведені дані бального аналізу виробничого потенціалу, економічної діяльності, фінансового стану та кадрового потенціалу підприємств за 2008 рік.

Таблиця 3.1

Бальний аналіз виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств у 2008 році

	Підприємство	Фондозабезпеченість, тис.грн	Бали	Фондоозброєність, тис.грн	Бали	Площа земельних угідь, га	Бали	Бонітет грунту, бали	Бали	Відстань від ринкової інфраструктури, км	Бали	Сума балів
1	ЗАТ «Сад»	638,85	10,00	84,23	1,69	2703	5,57	46,00	9,20	18	2,22	28,69
2	ПП «Авангард»	547,20	8,57	497,45	10,00	1000	2,06	41,00	8,20	15	2,67	31,49
3	ТОВ «Лан - 1»	97,09	1,52	66,75	1,34	550	1,13	40,00	8,00	42	0,95	12,95
4	ПСП «Піонер»	130,49	2,04	38,02	0,76	3001	6,18	50,00	10,00	40	1,00	19,99
5	ТОВ «Перше травня»	281,37	4,40	42,74	0,86	2491	5,13	41,00	8,20	30	1,33	19,93
6	ПП «Довжик»	105,85	1,66	30,31	0,61	2291	4,72	42,00	8,40	45	0,89	16,28
7	ПСП «Надія»	71,02	1,11	23,71	0,48	2671	5,50	47,00	9,40	5	8,00	24,49
8	САТЗТ «Зоря»	250,92	3,93	115,97	2,33	4853	10,00	44,00	8,80	4	10,00	35,06
9	ПСП «Комишанське»	117,10	1,83	12,22	0,25	4246	8,75	45,00	9,00	35	1,14	20,97
10	ТОВ «Куземинське»	40,45	0,63	9,18	0,18	749	1,54	42,00	8,40	30	1,33	12,09
11	ПП «Павлівське»	84,30	1,32	25,32	0,51	1592	3,28	41,00	8,20	32	1,25	14,56
12	ПСП «Жовтневе»	72,62	1,14	18,65	0,37	873	1,80	39,00	7,80	20	2,00	13,11
13	ПСП «Хухрянське»	196,12	3,07	57,79	1,16	4125	8,50	46,00	9,20	25	1,60	23,53
14	СТОВ АФ «Промінь»	24,43	0,38	10,67	0,21	786	1,62	42,00	8,40	5	8,00	18,62
15	ПСП «Ташань»	174,59	2,73	38,93	0,78	1271	2,62	45,00	9,00	43	0,93	16,06
У середньому по господарствах		188,83	2,96	71,46	1,44	2213,47	4,56	43,40	8,68	-	-	17,63

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 3.2

Бальний аналіз економічної діяльності сільськогосподарських підприємств Охтирського району в 2008 році

	Підприємство	Валова продукція в порівнянних цінах				Товарна продукція		Чистий прибуток (+), збиток (-)		Рівень рентабельності (+), збитковості (-)		Сума балів
		На 100 га с/г угідь, тис. грн	Бали	На 1 люд-год, грн	Бали	На 100 га с/г угідь, тис. грн	Бали	На 100 га с/г угідь, тис. грн	Бали	%	Бали	
1	ЗАТ «Сад»	324,96	10,00	37,25	10,00	675,28	10,00	268,33	10,00	68,07	5,75	45,75
2	ПП «Авангард»	165,88	5,10	17,46	4,69	113,80	1,69	154,60	5,76	118,29	10,00	27,24
3	ТОВ «Лан – 1»	62,10	1,91	9,65	2,59	55,58	0,82	-16,55	-0,62	-27,69	-2,34	2,37
4	ПСП «Піонер»	123,77	3,81	7,64	2,05	160,45	2,38	113,90	4,24	98,56	8,33	20,81
5	ТОВ «Перше травня»	164,75	5,07	4,30	1,15	155,68	2,31	61,10	2,28	53,90	4,56	15,36
6	ПП «Довжик»	132,85	4,09	17,70	4,75	87,30	1,29	48,10	1,79	62,72	5,30	17,23
7	ПСП «Надія»	110,07	3,39	9,80	2,63	126,46	1,87	8,57	0,32	7,83	0,66	8,87
8	САТЗТ «Зоря»	132,56	4,08	4,34	1,16	193,22	2,86	16,94	0,63	9,96	0,84	9,58
9	ПСП «Комишанське»	252,41	7,77	5,95	1,60	358,22	5,30	109,44	4,08	39,71	3,36	22,10
10	ТОВ «Куземинське»	155,68	4,79	6,17	1,66	212,32	3,14	99,20	3,70	66,59	5,63	18,92
11	ПП «Павлівське»	177,83	5,47	6,88	1,85	292,02	4,32	130,65	4,87	74,26	6,28	22,79
12	ПСП «Жовтневе»	140,34	4,32	6,99	1,88	162,39	2,40	57,96	2,16	51,11	4,32	15,08
13	ПСП «Хухрянське»	56,77	1,75	4,33	1,16	161,67	2,39	0,51	0,02	0,38	0,03	5,35
14	СТОВ АФ «Промінь»	80,46	2,48	16,70	4,48	101,69	1,51	3,05	0,11	3,79	0,32	8,90
15	ПСП «Ташань»	149,41	4,60	4,21	1,13	235,56	3,49	77,66	2,89	49,80	4,21	16,32
У середньому по господарствах		156,11	4,80	7,03	1,89	230,33	3,41	74,72	2,78	44,10	3,73	16,62

Необхідно зазначити, що наведені дані дозволяють робити певні висновки щодо ефективності управління підприємствами. Так, наприклад, АТ «Зоря», яке має найвищий бал з виробничого потенціалу, має один з найнижчих балів з економічної діяльності. В той самий час ПСП «Комишанське» та ПСП «Піонер», які мають посередні бали з виробничого потенціалу, займають провідні місця за балами з економічної діяльності.

Таблиця 3.3

Бальний аналіз показників фінансового стану сільськогосподарських підприємств Охтирського району в 2008 році

	Підприємство	Коефіцієнт платоспроможності	Бали	Коефіцієнт ліквідності	Бали	Коефіцієнт автономії	Бали	Сума балів
1	ЗАТ «Сад»	9,34	3,09	0,223	1,06	0,90	10,00	14,15
2	ПП «Авангард»	8,70	2,87	0,304	1,45	0,89	9,94	14,27
3	ТОВ «Лан – 1»	0,75	0,25	0,019	0,09	0,35	3,88	4,22
4	ПСП «Піонер»	5,71	1,89	0,840	4,01	0,85	9,46	15,35
5	ТОВ «Перше травня»	14,15	4,68	1,947	9,29	0,54	6,03	20,00
6	ПП «Довжик»	8,42	2,78	0,107	0,51	0,84	9,33	12,62
7	ПСП «Надія»	9,55	3,15	0,094	0,45	0,28	3,12	6,72
8	САТЗТ «Зоря»	1,33	0,44	0,012	0,06	0,57	6,31	6,80
9	ПСП «Комишанське»	30,26	10,00	2,096	10,00	0,76	8,40	28,40
10	ТОВ «Куземенське»	0,50	0,16	0,007	0,03	0,33	3,68	3,88
11	ПП «Павлівське»	4,02	1,33	0,568	2,71	0,61	6,80	10,84
12	ПСП «Жовтневе»	2,64	0,87	0,605	2,88	0,26	2,88	6,64
13	ПСП «Хухрянське»	5,26	1,74	0,980	4,67	0,75	8,33	14,74
14	СТОВ АФ «Промінь»	4,29	1,42	1,041	4,97	0,63	7,03	13,41
15	ПСП «Ташань»	5,57	1,84	0,195	0,93	0,72	7,95	10,72
У середньому по господарствах		5,77	1,91	0,469	2,24	0,73	8,10	12,24

Джерело: розрахунки автора

Бальна оцінка кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств Охтирського району в 2008 році наведена в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Бальна оцінка кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств Охтирського району за 2008 році

	Підприємство	Кількість працівни-ків, осіб	Бали	Середній вік працівни-ків, роки	Бали	Продук-тивність праці, люд-год	Бали	Кількість працівни-ків на 100 га, чол	Бали	Сума балів
1	ЗАТ «Сад»	205	5,04	42,95	8,15	76,64	4,93	7	8,75	18,12
2	ПП «Авангард»	11	0,27	48,13	7,27	155,45	10,00	2	2,50	17,54
3	ТОВ «Лан - 1»	8	0,20	43,63	8,02	61,70	3,97	2	2,50	12,19
4	ПСП «Піонер»	103	2,53	42,72	8,19	39,32	2,53	3	3,75	13,25
5	ТОВ «Перше травня»	164	4,03	45,07	7,77	22,71	1,46	5	6,25	13,26
6	ПП «Довжик»	80	1,97	35,00	10,00	44,78	2,88	3	3,75	14,85
7	ПСП «Надія»	80	1,97	39,53	8,85	34,80	2,24	3	3,75	13,06
8	САТЗТ «Зоря»	105	2,58	47,52	7,37	48,15	3,10	6	7,50	13,04
9	ПСП «Комишанське»	407	10,00	43,33	8,08	29,81	1,92	8	10,00	19,99
10	ТОВ «Куземенське»	33	0,81	37,81	9,26	29,93	1,93	4	5,00	11,99
11	ПП «Павлівське»	53	1,30	43,44	8,06	51,51	3,31	3	3,75	12,67
12	ПСП «Жовтневе»	34	0,84	45,28	7,73	28,94	1,86	3	3,75	10,43
13	ПСП «Хухрянське»	140	3,44	38,75	9,03	69,84	4,49	3	3,75	16,96
14	СТОВ АФ «Промінь»	18	0,44	39,42	8,88	38,17	2,46	3	3,75	11,78
15	ПСП «Ташань»	57	1,40	45,09	7,76	35,31	2,27	5	6,25	11,43
У середньому по господарствах		99,87	2,45	42,51	8,23	44,34	2,85	5	6,25	13,54

Джерело: розрахунки автора

Провівши бальний аналіз кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств Охтирського району в 2008 році, спостерігаємо, що кількість працівників на ПСП «Комишанське» збільшилася порівняно з минулим роком на 3 особи, по району вона найбільша і становить 407 осіб.

Як правило підприємство піклується про зайнятість населення, чим пояснюється збільшення кількості робочих місць. Найвищу

продуктивність праці в 2008 році мають працівники господарства ПП «Авангард» 155,45 люд-год.

У зв'язку з великою чисельністю працівників на ПСП «Комишанське» видно, що на 100 га припадає 8 осіб – це найбільший показник серед господарств району, тому підприємство отримує 10 балів Таким чином, максимальна кількість балів в оцінці кадрового потенціалу підприємств району в 2008 році належить ПСП «Комишанське» - 19,99 бала.

Проаналізувавши чотири групи показників для оцінки конкурентоспроможності підприємств, маємо можливість перейти до другого та третього етапу оцінки конкурентоспроможності, це розрахунок критеріїв конкурентоспроможності підприємств за формулами (3.2 – 3.5) та обчислення інтегрального показника конкурентоспроможності для кожного підприємства за формулою (3.1).

Підсумок результатів проведених розрахунків наведено у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Підсумкова рейтингова таблиця сільськогосподарських підприємств Охтирського району в 2008 році

	Підприємство	Виробничий потенціал	Кадровий потенціал	Фінансовий потенціал	Ефективність діяльності	Рейтинг конкурентоспроможності	Місце підприємства в рейтингу
		Зважені бали	Зважені бали	Зважені бали	Зважені бали		
1	ЗАТ «Сад»	7,17	1,81	2,83	27,78	39,59	1
2	ПСП «Комишанське»	5,24	2,00	5,68	16,31	29,23	2
3	ПП «Авангард»	7,87	1,75	2,85	13,82	26,30	3
4	ПП «Павлівське»	3,64	1,27	2,17	17,97	25,05	4
5	САТЗТ «Зоря»	8,76	1,30	1,36	13,09	24,52	5
6	ПСП «Піонер»	5,00	1,33	3,07	12,57	21,96	6
7	ТОВ «Куземинське»	3,02	1,20	0,78	16,94	21,94	7
8	ПСП «Хухрянське»	5,88	1,70	2,95	10,34	20,87	8
9	ТОВ «Перше травня»	4,98	1,33	4,00	10,43	20,74	9
10	ПСП «Жовтневе»	3,28	1,04	1,33	14,07	19,72	10
11	ПСП «Надія»	6,12	1,31	1,34	10,82	19,60	11
12	ПСП «Ташань»	4,02	1,14	2,14	12,29	19,59	12
13	ПП «Довжик»	4,07	1,48	2,52	11,38	19,46	13
14	СТОВ АФ «Промінь»	4,65	1,18	2,68	9,13	17,64	14
15	ТОВ «Лан - 1»	3,24	1,22	0,84	5,21	10,51	15
У середньому по господарствах		4,41	1,35	2,45	14,54	-	-

Джерело: розрахунки автора

Перше місце в рейтингу займає ЗАТ «Сад» (39,59 бала), останнє – ТОВ «Лан-1» (10,51). Конкурентами для лідера в 2008 році стали підприємства, які увійшли в першу п'ятірку – це ПСП «Комишанське» (29,23 бала); ПСП «Авангард» (26,30 бала) та ПСП «Павлівське» (25,05 бала). Зазначені господарства змагаються за збільшення ринкової частки продажів. Банкротом у 2008 році стало господарство ТОВ «Лан-1» з найменшою кількістю балів 10,51. Дане підприємство проводить заходи щодо виходу з банкрутства і розраховується з кредиторами. Порівнюючи рейтинг конкурентоспроможності підприємств Охтирського району 2007 року з рейтингом 2008 року, простежується тенденція зниження рейтингу таких підприємств:

- СТОВ АФ «Промінь» на 7 місць;
- ПСП «Хухрянське» на 6 місць;
- ПП «Довжик» на 5 місць;
- ТОВ «Перше травня» на 3 місця.

Незначні коливання в рейтингу протягом 2007-2008 років зазнали такі господарства: ПСП «Піонер» – рейтинг знизився на 1 місце; ПСП «Комишанське» та ПСП «Ташань» – рейтинг підвищився на 1 місце.

Динаміка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Охтирського району за 2006-2008 роки наведена в таблиці 3.6.

Перевагою запропонованої методики, на нашу думку, є комплексний підхід до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства з урахуванням особливості його діяльності. Особливе значення має аналіз динаміки зміни конкурентоспроможності підприємств, зокрема, перехід до вищої зони привабливості, оскільки це іноді важливіше для інвесторів, ніж статичний потенціал. Необхідно зазначити, що результати проведеного дослідження є важливими не стільки для інвесторів, скільки для керівників підприємств (району, області та ін. керівництва).

Знаючи особливості своїх підприємств (їх «плюси» і «мінуси»), вони вживатимуть адекватних заходів щодо підвищення конкурентоспроможності.

Таблиця 3.6

Динаміка конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Охтирського району в 2006-2008 роках

	Підприємство	2006 рік		2007 рік		2008 рік	
		Рейтинг конкурен-тоспро-можності	Місце підприєм-ства в рейтингу	Рейтинг конкурен-тоспро-можності	Місце підприєм-ства в рейтингу	Рейтинг конкурен-тоспро-можності	Місце підприєм-ства в рейтингу
1	ЗАТ «Сад»	41,95	1	43,77	1	39,59	1
2	ПСП «Ташань»	28,93	2	18,68	13	19,59	12
3	ПСП «Комишанське»	22,97	3	27,08	3	29,23	2
4	ПСП «Жовтневе»	21,90	4	19,77	12	19,72	10
5	ПСП «Піонер»	21,14	5	24,94	5	21,96	6
6	ПП «Авангард»	18,80	6	21,20	11	26,30	3
7	ПСП «Хухрянське»	18,30	7	30,03	2	20,87	8
8	ТОВ «Перше травня»	17,21	8	24,25	6	20,74	9
9	СТОВ АФ «Промінь»	16,85	9	22,76	7	17,64	14
10	ПСП «Надія»	15,03	10	20,44	10	19,60	11
11	ПП «Павлівське»	14,28	11	25,42	4	25,05	4
12	САТЗТ «Зоря»	13,48	12	21,54	9	24,52	5
13	ПП «Довжик»	13,47	13	21,93	8	19,46	13
14	ТОВ «Лан - 1»	11,43	14	14,04	15	10,51	15
15	ТОВ «Куземинське»	9,71	15	16,01	14	21,94	7
Середня зважена по господарствах		14,04	-	19,01	-	39,15	-

Джерело: розрахунки автора

3.2. Теоретико- методичні аспекти розвитку конкурентоспроможності насіннєвих підприємств

Основними ознаками ринкової економіки, до якої перейшла наша держава, є конкурентна боротьба і суперництво підприємців за одержання максимальних прибутків. У сільськогосподарському виробництві

конкуренції притаманні відповідні особливості. В умовах виникнення і дії конкуренції в агропромисловому виробництві важливого значення набуває досягнення балансу між виробниками і споживачами сільськогосподарської продукції [Мазур, 2007]. Зміна моделі соціально-економічних відносин і власності на селі та перехід на ринкові засади агрогосподарювання зумовили значні структурні зміни в агропромисловому комплексі країни, які певною мірою вплинули і на розвиток галузі насінництва. У сучасних умовах докорінно змінилося розуміння ролі сортового насіння як найважливішого засобу сільськогосподарського виробництва. Сорт став реальним об'єктом ринку [Гаврилюк, 2007]. Останніми роками в Україні багато зроблено для того, щоб перевести галузь насінництва на ринкову економіку. Почала створюватися нова система насінництва, що враховує зміни в аграрному секторі. Ухвалено ряд важливих законів та нормативно-правових актів Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, введено нові державні стандарти України, які стосуються виробництва насіння сільськогосподарських культур [Маласай, 2005].

Проблемам конкурентоспроможного функціонування аграрних підприємств у сучасних умовах присвячено праці багатьох вчених, зокрема, В.М. Алексійчука, В.Г. Андрійчука, В.Я. Амбросова, С.І. Дем'яненка, Я.А. Жаліла, Й.С. Завадського, М.П. Канінського, С.М. Кваші, М.Й. Маліка, В.М. Мицюк, О.В. Олійника, В.В. Россохи, П.Т. Саблука, О.О. Школьного, С.М. Шпичака та багатьох інших. Поряд з цим у працях зазначених науковців, на наш погляд, не достатньо досліджена проблема конкурентоспроможності саме насіннєвих підприємств. Досліджуючи проблеми конкурентоспроможного функціонування аграрних підприємств Ричард Колз [Kohls, 1998] підкреслює, що успіх окремого представника залежить не від кількості виробленої продукції, а від кількості реалізованого товару на конкурентному ринку. Ми також погоджуємося з думкою економістів-аграрників [Формування, 2000], що саме ринок диктує реальні умови продажу насіння, необхідну якість насіннєвого матеріалу та допустимі межі виробничих витрат підприємств. Вихід виробника за допустимі ринкові параметри господарювання призводить до неконкурентоспроможності продукції. Таким чином, аграрним підприємствам необхідно приділяти більше уваги вивченню тенденцій насіннєвого ринку, пошуку потенційних споживачів та аналізу їх запитів на продукцію.

Як відомо, головними чинниками конкурентоспроможності насіннєвих підприємств є якість продукції, її собівартість та ціна реалізації.

Проте не потрібно нехтувати чинниками опосередкованої дії, серед яких виділимо такі: політику держави щодо насінництва; матеріально-технічне забезпечення галузі; стандартизацію та сертифікацію продукції; продуктивність праці тощо. Різноманітність факторів та ступінь їх впливу на конкурентоспроможність підприємств свідчать про доцільність їх класифікації. Основною ознакою класифікації факторів можуть бути характер та методи їх впливу на конкурентоспроможність. Під класифікацією факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства мє їх систематизація та групування за певними ознаками. Фактори конкурентоспроможності підприємств, як і продукції, науковці поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори впливу фактично не залежать від діяльності підприємства, а внутрішні - цілком і повністю визначає керівництво організації.

Зовнішні фактори конкурентоспроможності насіннєвого підприємства: рівень конкурентоспроможності країни; конкурентоспроможність галузі та регіону; правове регулювання економіки країни; відкритість ринків; науковий рівень управління економікою; стандартизація та сертифікація; державна підтримка наукових розробок та інновацій; податкові та процентні ставки в країні та інші.

Сукупність внутрішніх факторів, які впливають на конкурентоспроможність насіннєвого підприємства ми пропонуємо об’єднати в чотири групи:

1) економічні – цим факторам одночасно притаманні контрольно-аналітичні та стимулюючі властивості. До перших належать властивості, які дозволяють вимірювати витрати матеріалів, сировини та засобів праці для досягнення певного рівня конкурентоспроможності. Стимулюючими факторами є ціна та зарплата. Правильно організоване ціноутворення підвищує конкурентоспроможність. До економічних факторів конкурентоспроможності насіннєвих підприємств ми відносимо інтенсивність використання капіталу, фінансову стійкість підприємства, силу конкуренції на вході та виході з галузі, виробничу структуру підприємства та інші;

2) технічні - це фактори, які впливають на рівень конкурентоспроможності насіннєвого підприємства залежно від діючих технологій, ступеня їх дотримання та стану технічних засобів. До технічних факторів конкурентоспроможності підприємств ми відносимо прогресивне технологічне обладнання, стандартизацію та сертифікацію насіння, якість виробництва насіннєвого матеріалу, якість сервісу та інші. Використання прогресивних технологічних процесів, високий рівень

механізації та автоматизації робіт дозволить забезпечити стабільність технологічного процесу та підвищити якість насіння;

3) маркетингові – фактори, які мають особливе значення у забезпеченні конкурентоспроможності. До них відносяться наявність конкурентоспроможних менеджерів та персоналу, функціонування системи контролю та управління якістю в організації, проведення внутрішньої та зовнішньої сертифікації системи, інформаційну базу управління та інші. Особливо актуальними ці фактори стали із посиленням конкуренції на внутрішньому насіннєвому ринку та підвищенням вимог до експорту насіння за кордон;

4) ринкові фактори – доступ до нових технологій, ексклюзивність насіння, ефективна система стимулювання збуту, прогнозування ціноутворення на ринку, доступ до ресурсів, необхідних організації, та інші. В сучасних умовах господарювання зазначені фактори гостро проявляються та активно впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Отже, аналіз внутрішніх факторів формування конкурентоспроможності насіннєвого підприємства показує, що резерви тут великі. Процес забезпечення конкурентоспроможності існує за умови одночасного прояву всієї сукупності розглянутих факторів. Недостатня дія кожного з них може бути лише частково компенсована посиленням впливу інших факторів, але жоден з них не може бути замінений повністю. Дослідження, аналіз і регулювання факторів конкурентоспроможності є фундаментом управління насіннєвим підприємством.

Для вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності насіннєвих підприємств необхідне цілеспрямоване управління процесом формування та забезпечення сталих конкурентних переваг. У широкому розумінні управління становить цілеспрямовану координацію суспільного процесу відтворення та включає управління фінансами, людьми, матеріалами тощо. В ринковій економіці рівень конкурентоспроможності підприємства та продукції є одним з основних об’єктів управління. Так, В.А.Ілляшенко впевнений, що найдоцільніший шлях забезпечення та підвищення конкурентоспроможності – це управління нею [Ильяшенко, 2004]. Ми також поділяємо думку Воронкової А. [Воронкова, 2007], що управління конкурентоспроможністю «вбудовано» в загальну систему управління підприємством.

З цих позицій умовою ефективного управління насіннєвим підприємством є розроблення та реалізація дієвих конкурентних стратегій, що базуються на оцінці та аналізі власних виробничих можливостей.

Підприємства повинні вдало протистояти конкурентному тиску з боку конкурентних сил, тобто бути конкурентоспроможними. Конкурентоспроможність визначається наявним конкурентним потенціалом підприємства, достатнім для утримання або розширення своєї частки ринку. Конкурентні переваги визначають позицію підприємства на ринку та дозволяють йому гідно боротися з конкурентами. Отже, управління конкурентоспроможністю підприємства можна визначити як управління конкурентними перевагами.

Зазначимо, зокрема, що В.О.Новак [Новак, 2007] представляє конкурентну перевагу як ексклюзивну цінність, яка дає підприємству перевагу над конкурентами. Аналіз літературних джерел, які присвячені проблемам забезпечення конкурентоспроможності підприємств, показав існування декількох підходів до визначення сутності конкурентних переваг. Поширеним визначенням конкурентних переваг є характеристика споживчих властивостей товару, яка створює для підприємства певну перевагу над її основними конкурентами. Така перевага досягається завдяки наданню споживачам більших благ: 1) за рахунок реалізації більш дешевої продукції; 2) пропозицією високоякісних продуктів з набором додаткових можливостей за порівняно вищими цінами. При цьому конкурентні переваги неможливо забезпечити раз і назавжди, завоювання та утримання конкурентних переваг відбувається при постійному вдосконаленні структури підприємства, засобів виробництва, технологій, цей процес потребує значних витрат робочого часу та постійних капіталовкладень. Підтримання конкурентних переваг вимагає від підприємств постійно, раніше ніж конкуренти, робити кроки в бік розширення джерел своїх переваг. І першочергове значення при формуванні конкурентних переваг у сільському господарстві (зокрема рослинництві) надається розвитку насіннєвої галузі. Якісне насіння, нові сорти та селекційні здобутки значно підвищують ефективність землеробства, стійкість рослин до хвороб та несприятливих кліматичних умов, поліпшуються якісні показники, що в кінцевому підсумку безпосередньо впливає на урожайність та конкурентоспроможність аграрної продукції.

У конкурентній позиції будь-якого підприємства є сильні та слабкі сторони, до “конкурентної сили” насіннєвого підприємства ми відносимо: інноваційні переваги (впровадження досягнень НТП), нові адаптивні сорти рослин, можливість диференціації насіння, прогресивний менеджмент, лідируюче положення на ринку. До “конкурентної слабкості” підприємства належать: висока собівартість насіння, погіршення репутації у покупців,

незначна частка ринку, неможливість протидіяти загрозі поглинання, невисока якість продукції тощо.

Необхідно зробити акцент на тому, що конкурентні переваги стають фундаментом розроблення та реалізації конкурентної стратегії підприємства. Так, М. Портер дає таке визначення стратегії конкурентної боротьби або конкурентній стратегії – це намагання компанії зайняти конкурентну ринкову позицію в галузі – тобто на головній арені, де змагаються суперники. Конкурентна стратегія спрямована на те, щоб добитися стійкої та вигідної позиції, яка дозволяє компанії протистояти напору тих сил, які визначають конкурентну боротьбу в галузі [Портер, 2006]. На нашу думку, найбільш розгорнутим та доречним для сучасної економіки України є таке визначення конкурентної стратегії, під яким розуміються формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника та експортера з кожного окремого ринку (сегмента ринку) та кожного товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до ринкової ситуації та можливостей підприємства. Вона розробляється на основі дослідження та прогнозування кон’юнктури товарного ринку, вивчення товарів, покупців, конкурентів та становить раціональну логічну побудову, керуючись якою організація розраховує вирішити свої маркетингові задачі [Мізюк, 2006].

Вибір та формування конкурентної стратегії насіннєвого підприємства повинні відбуватися в декілька етапів. Початком формування будь-якої стратегії є діагностика сучасного стану підприємства та аналіз його можливостей. За допомогою SWOT-аналізу спочатку виявляють сильні і слабкі сторони, можливості та загрози, а потім встановлюють зв’язки між ними, які в подальшому можуть бути використані для формування стратегії підприємства [Шершньова, 2004]. При діагностиці та аналізі сучасного стану насіннєвого підприємства враховуються: матеріально-технічна база, виробничі можливості, зовнішнє та внутрішнє середовище, конкурентоспроможність підприємства, перспективи нарощування потенціалу, критерії переваг, діяльність підприємства впродовж останніх років тощо.

Наступним етапом формування стратегії розвитку насіннєвого підприємства є постановка цілей, для цього використовують “дерево цілей”. Воно будується методом декомпозиції (розкривається структура системи, при якій за однією ознакою її поділяють на окремі складові). Універсального методу побудови “дерева цілей” не існує. Способи його побудови залежать від характеру мети, обраного методологічного підходу, а також від того, хто розробляє “дерево цілей”, і т.д. Основним правилом

побудови є повнота редукції (зведення складного явища, процесу або системи до більш простих складових) [Конкурентоспроможність, 2005].

Після формування цілей насіннєвого підприємства розробляються стратегічні напрями діяльності, які є фундаментом реалізації стратегії розвитку підприємства. Реалізація стратегії передбачає постійне планування виробництва і реалізації насіння, налагодження співпраці з науково-дослідними та селекційними установами, переоснащення та оновлення матеріально-технічної бази, організацію навчання персоналу задля підвищення його кваліфікації та багато інших заходів, які допоможуть в досягненні поставлених цілей. Ще однією важливою ознакою реалізації стратегії є доведення поставлених завдань до кінця, оскільки нерішучість іноді призводить до втрати очікуваного ефекту. Забезпечення реалізації стратегії та контроль за її виконанням є невід'ємним процесом досягнення результату. Для забезпечення виконання розраховують бюджет стратегії, а контроль здійснюється через постійний моніторинг витрат насіннєвого підприємства в часі та всебічну самооцінку в зіставленні витрат та результатів.

Останнім етапом стратегії розвитку насіннєвого підприємства є отримання результатів впровадження стратегії та її коригування з урахуванням дії непередбачуваних чинників. Удосконалення стратегії є безперервним процесом у досягненні мети стабільного розвитку підприємства.

Необхідно зробити акцент на тому, що дослідження науковців на чолі з Я.А.Жалілом показали, що процес стратегічного планування та управління обов'язково передбачає використання широкого кола інформаційних джерел та вимагає інтенсивної аналітичної роботи. При розробленні стратегії планування умовно виділяють такі етапи: стратегічний аналіз і прогностичне забезпечення; визначення мети і завдань підприємства; варіантна розроблення стратегії (власне стратегічне планування); реалізація; контроль за виконанням; оцінювання і коригування стратегічного плану [Андрійчук, 2002].

Необхідно зазначити, що конкурентоспроможність насіннєвої продукції має не лише внутрішній, а й зовнішній аспект, оскільки насіннєвий ринок України захлеснула експансія закордонних сортів та виробників насіння, внаслідок чого конкуренція на вітчизняному насіннєвому ринку набуває все більш жорсткого характеру. Для підтримки вітчизняних насіннєвих товаровиробників необхідно полегшити податкове навантаження, збільшити дотування галузі, надавати пільгові кредити насіннєвим підприємствам, зменшити імпорт насіння з-за кордону тощо.

Конкурентоспроможність насіннєвої продукції значною мірою залежить від її якості. В аграрному секторі якість продукції - першочерговий показник оцінки її конкурентоспроможності. В.Г.Андрійчук вважає, що, враховуючи специфіку сільського господарства, забезпечити конкурентоспроможність продукції за якістю можна насамперед завдяки осмисленому дотриманню вимог технології виробництва окремих її видів [Андрійчук, 2002]. Для досягнення високої якості вітчизняного насіння необхідно проводити чіткий контроль процесу вирощування, очищення та надходження посівного матеріалу до кінцевого споживача. Якість сільськогосподарської сировини, з якої виготовляється продукція, значною мірою залежить від якості насіння та посівного матеріалу, тому аграрним підприємствам необхідно приділяти більше уваги якості насіння як складової майбутньої конкурентоспроможності виробленої продукції.

Показником ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва є випуск та реалізація якісної продукції. Формування якості продукції залежить від багатьох факторів, більшість з яких планомірно регулюються. Ступінь впливу різних факторів залежить від виду діяльності підприємства та умов виробництва продукції. Якість сільськогосподарської продукції визначається сукупністю її корисних властивостей, які задовольняють конкретні потреби споживачів. Суспільно необхідний рівень якості (вимоги виробників та споживачів збігаються) досягається системним регулюванням споживчих властивостей продукції з оцінкою їх на стадії проектування, виробництва, зберігання та переробки.

Основною складовою конкуренції є споживач, який постійно стимулює виробників у конкурентному середовищі. Він більш за все цікавиться співвідношенням “якість / ціна споживання”. Тобто якісні показники є одним із головних критеріїв для споживача у виборі між конкурентами, які реалізують свій товар за майже однаковою ціною. Ці показники як складові конкурентоспроможності забезпечують сталі переваги виробника над конкурентами. Тому якість продукції – це ключовий чинник досягнення конкурентоспроможності як на вітчизняному, так і на світовому ринках агропромислового виробництва [Руденко, 2009]. Так, при дослідженні конкурентоспроможності підприємств Т.Б.Харченко [Харченко, 2006] особливу увагу приділяє питанням якості продукції, адже вона є найбільш дієвою формою нецінової конкуренції у боротьбі за споживача.

Таким чином, категорія якості товару безпосередньо пов’язана з конкурентоспроможністю, оскільки вони мають спільну область

формування та прояву. Якість продукції – це фундамент механізму конкурентоспроможності насіннєвого підприємства, проте відносно низька якість ще не означає низьку конкурентоспроможність. Зіставлення поняття "конкурентоспроможність" та категорії "якість" свідчить про їх зв'язок, оскільки одне є частиною іншого. Якість виступає як абсолютний показник, а конкурентоспроможність – як відносний.

Забезпечення високої якості агропромислової продукції (при мінімальній собівартості) багато в чому залежить від організації управління фінансовою діяльністю на підприємстві. Усі підприємства АПК використовують управління фінансовою діяльністю для аналізу співвідношення витрат за окремими статтями і наслідків здійснення цих витрат [Царенко, 2006]. Раніше на підприємствах не оцінювали витрати на якість, тому вони були дуже малими порівняно з іншими видами витрат. Отже в сучасних умовах насіннєві підприємства зможуть вижити лише за умови постійного контролю за якістю посівного матеріалу та забезпечення його необхідними категоріями нормативних документів. Якість насіння підвищує не тільки конкурентоспроможність підприємства, але й ефективність роботи галузі в цілому.

Одним із важливих шляхів вирішення проблеми конкурентоспроможності насіннєвої продукції є необхідність зниження собівартості насіння. Зниження собівартості є можливим за умови впровадження у виробництво енерго- та ресурсозберігаючих технологій. На цій основі здійснюватиметься беззбиткове, високоякісне та конкурентоспроможне агропромислове виробництво [Чугаєвська, 2004].

При встановленні цін на насіннєву продукцію обов'язково враховується рівень собівартості. Оптимальне співвідношення ціни та собівартості визначає, чи буде насіннєвий матеріал конкурентоспроможним на ринку та чи знайде він свій платоспроможний попит.

Ще одним важливим чинником досягнення конкурентоспроможності насіннєвої продукції є механізація виробничих процесів, оскільки вона здійснює безпосередній вплив на продуктивність праці та собівартість. Неможливо забезпечити гідний рівень конкурентоспроможності на застарілому обладнанні, ресурсний потенціал якого з кожним роком вичерпується, тому не останнє місце серед чинників конкурентоспроможності аграрного виробництва займає інноваційна діяльність підприємств. Впровадження у виробництво нових техніко-технологічних засобів та нових методів ведення сільського господарства

дозволить у перспективі гідно конкурувати не лише на внутрішньому, а й на зовнішньому ринках.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності продукції неможливо без додаткових капітальних вкладень у сільське господарство. Інтенсифікувавши виробництво насіннєва галузь зможе вийти із кризи. Основою зміцнення матеріально-технічної бази насіннєвих підприємств повинно стати залучення коштів держави та інвесторів у розвиток насінництва.

Отже, конкурентоспроможність є ключовим (визначальним) моментом у забезпеченні стійкості виробництва і сталого розвитку насіннєвих підприємств у сучасних умовах. Лише постійний та зростаючий випуск конкурентоспроможної продукції стає необхідною умовою виходу того чи іншого підприємства на ринок, формування сталого іміджу продуцента як економічно надійного партнера на ньому, забезпечення стабільного фінансового становища та прибутку [Руденко, 2008]. При цьому стратегічне планування та управління конкурентоспроможністю заслуговує на першочергову увагу при вирішенні задач сталого розвитку насіннєвого підприємства, що постійно обумовлює необхідність поглиблення економічних, маркетингових та управлінських знань на всіх етапах відтворювальних процесів у галузі насінництва. Від кваліфікованого управління конкурентоспроможністю залежить стале функціонування підприємства, починаючи з поточної діяльності та закінчуючи перспективним довгостроковим його розвитком.

3.3. Оцінка конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств та їх конкурентних переваг у регіональному розрізі

Проблема конкурентоспроможності підприємств, окремих галузей промисловості в умовах подальшого розвитку ринкових відносин цілком залежить від ефективного її формування. Методи вимірювання конкурентоспроможності та визначення зв’язку із динамікою зростання на різних етапах економічного розвитку перебувають у центрі уваги економістів та політиків, адже залежно від якості тих чи інших оцінок та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації визначається ґрунтовність стратегічних рішень на мікро- та макрорівні.

Дослідженню питань формування конкурентних відносин присвячено багато праць. Це відомі роботи зарубіжних авторів: Ф. Котлера, М. Портера [Портер, 1997], А. А. Томпсона, І. Ансоффа [Ансофф, 1989], Г. Аселя, вітчизняних авторів - В.І. Герасимчука, І.Л.

Решентникової, Е.М. Азаряна, А.Є. Воронкової, Ю.Ф. Ярошенка, І.З. Должанського [Должанський, 2006], Т.О. Загорної, С.К. Реверчука, С.С. Гаркавенко, Т.В. Сиви. Питанням аналізу конкуренції присячені праці російських вчених - Г.Л. Азоєва[Азоев, 2000], А.П. Градова,Н.К. Мойсєєва, Н.Е.Сімеонова, Р.А.Фатхутдінова [Фатхутдінов, 2000, 2004], А.Д. Юданова[Юданов, 1998], Ю.П. Пєшкової, Е.П. Голубкова, А.Н. Романова та ін.

Для визначення рівня та оцінки конкурентоспроможності продукції на практиці застосовують різноманітні методи [Балабанова, 2006]. Вибір конкретного методу (методики) визначення конкурентоспроможності залежить від специфіки продукту (споживчий товар чи продукція промислового призначення), обсягів доступної інформації, терміновості отримання результатів оцінки аудиторії, на яку вони розраховані, ресурсних (у т.ч. бюджетних) обмежень тощо.

Конкурентоспроможність – це передусім відповідність товару за його технічними, комерційними та іншими характеристиками вимогам ринку. Рівень конкурентоспроможності товару можна оцінити за допомогою системи динамічних, групових (зведених) та інтегральних показників. Знаючи рівень конкурентоспроможності, взаємозв’язок між часткою задоволення потреб та обсягом продажу, не так складно оцінити обсяг надходжень (залежить від величини партії товару), а отже, суму прибутку при досягненні запропонованого обсягу пропозиції.

Необхідно зазначити, що конкуренція є досить тонким та гнучким механізмом, за допомогою якого можна визначити конкурентні переваги підприємства, товару на ринку по відношенню до інших. Гнучкість механізму конкуренції виявляється в його миттєвій реакції на будь-яку зміну обстановки. Конкуренція – одна з існуючих ознак ринків, механізм регулювання виробництва. Конкуренція відображає систему взаємовідносин між виробниками з приводу встановлення цін, обсягів пропозиції товарів на ринку та споживачами певного товару. З розвитком конкуренції виникла необхідність впровадження понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоздатність товару і підприємств» [Башнянин, 2000].

Основною метою оцінки конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств є визначення сучасного стану їх конкурентоспроможності, конкурентних переваг на вітчизняному ринку, розроблення заходів щодо удосконалення формування їх конкурентоспроможності. Конкурентні переваги хлібопекарських підприємств перш за все залежать від конкурентоспроможності їх продукції і визначаються сукупністю лише

тих властивостей, які становлять інтерес для покупця і забезпечують задоволення певної потреби. Інші показники, що виходять за названі межі, при оцінці конкурентоспроможності враховувати не варто. Це пояснюється тим, що оцінка якості товару, проведена спеціалістами для встановлення його відповідності вимогам чинних нормативних документів, не дає уявлення про конкурентоспроможність даного товару. Для споживача якість – це обов'язкова, але недостатня характеристика для прийняття рішення про купівлю товару. Іншими словами, конкурентоспроможність визначається не просто високим ступенем якості товару, але і його привабливістю для споживача, орієнтованого на купівлю.

Запропонована нами методика оцінки конкурентоспроможності продукції передбачає 12 етапів, які наведено на рис. 3.1.

1.Вибір конкурентів і формування бази для порівняння

Для проведення порівняння продукції хлібопекарських підприємств Сумської області з продукцією конкурентів сформуємо перелік найменувань товарів-аналогів і оцінки їх конкурентоспроможності. З урахуванням особливостей регіонального ринку для дослідження конкурентоспроможності певної групи товарів до складу бази порівняння доцільно включити як товари місцевих виробників, так і товари загальнонаціональних виробників.

На основі проведених досліджень методом анкетного опитування для оцінки конкурентоспроможності як база порівняння була обрана продукція чотирьох груп хлібопекарських підприємств області залежно від проектної їх потужності - до 15 т/добу; 16-35 т/добу; 36-75 т/добу; більше 75 т/добу. Угруповання підприємств за рівнем добової потужності і подальше визначення питомої ваги цих розмірних груп дозволить визначити рівень конкурентоспроможності підприємств у тій чи іншій їх групі. Наведені нами дослідження показали, що підприємства області залежно від потужності в умовному асортименті можна розподілити так, як показано в табл. 3.7.

Кількість підприємств з добовою потужністю до 15 т/добу значна і становить 52,4%. Але ці підприємства мають лише 11,9 % загальної добової потужності, і їх обсяг виробництва становить 13,4%. Середня потужніть підприємств даної групи становить 6,4 т. До них відносять ТОВ «Севар-хліб», «Колос», «Путивль-хліб», ВАТ «Хлібозавод Залізничник», КП «Путивльський хлібозавод».

Значну вагу за кількістю займають хлібопекарські підприємства від 16 до 35 т/добу і 36-75 т/добу - відповідно 23,8 і 19 %. В області їх можна віднести до середніх підприємств.

Рис 3.1. Методика оцінки конкурентоспроможності підприємства.
Джерело: розробка автора

Таблиця 3.7

Групи хлібопекарських підприємств області за проектною потужністю, т/добу

Групи підприємств потужністю, т/добу	Кількість підпри-ємств	Питома вага, %	Потужність даної групи п-в	Середня потужність одного п-ва	Обсяг виробництва	
					т/рік	%
до 15	11	52,4	70,9	6,4	8585	13,4
16-35	5	23,8	124,5	24,9	14458	22,5
36-75	4	19,0	196,5	49,1	24272	37,7
>75	1	4,8	203,2	203,2	16954	26,4
Всього	21	100,0	595,1	28,3	64269,0	100,0

Джерело: розробка автора

Питома вага цих підприємств у загальній потужності підприємств галузі становить 20,9% для групи потужністю 16-35 т/добу і 33% – для групи підприємств 36-75 т/добу. Обсяг виробництва продукції даних груп підприємств розподіляється на 22,5 і 37,7%, відповідно. До них належать ВАТ «Глухівський хлібокомбінат», ВАТ «Лебединський хлібозавод», ПП «Хлібозавод Дубов'язівський», «Андріяшівський хлібозавод».

Питому вагу (більше 34%) з потужністю 203,2 т/добу займає лише одне підприємство з річним обсягом виробництва, що становить 26,4 %, – це ВАТ «Сумський хлібокомбінат».

Розглянуті підприємства є прямими конкурентами між собою на ринку хліба області стосовно обсягів виробництва, оскільки суттєво відрізняються добовою виробничою потужністю і їх можна прийняти як базу порівняння рівня конкурентоспроможності .

Зразки досліджуваних видів хлібобулочних виробів були відібрані у відповідності до вподобань споживачів. У цілому за всіма віковими категоріями покупці надають перевагу виробникам промислових спеціалізованих підприємств (більше 70 % респондентів); вироби з пшеничних сортів борошна – 45%, житніх – 25%; респонденти надають перевагу виробам в упаковці.

Названі умови дозволили сформувати базу порівняння, до складу якої було включено найважливіші хлібобулочні вироби – хліб житньо-пшеничний, хліб пшеничний, батон нарізний вагою 0,5 кг. Інформаційні характеристики даних видів продукції, які відображають її якість і мають вимір нормативних параметрів в абсолютній величині, склали базу даних для порівняння.

2. Визначення переліку критеріїв конкурентоспроможності, що відповідають оцінці

Із визначення поняття конкурентоспроможності випливає, що до переліку показників, які характеризують продукцію, необхідно включати якісні і вартісні характеристики, при чому їх кількість залежно від сорту хлібобулочних виробів може бути досить великою. З іншого боку, відчуваючи різні потреби, потенційні споживачі вбачають у своєму ставленні до товару різні вимоги і по-різному реагують на один і той же товар з однаковими властивостями. Отже, для того щоб визначити конкурентоспроможність товару, потрібно не лише вивчити його основні характеристики і порівняти їх із характеристиками товару-конкурента, але й встановити відношення до них споживачів.

Для продукції, що має марочні найменування, обов'язковим елементом оцінки служать показники популярності торговельної марки. Як інформацію про роздрібні ціни використовують дані роздрібної торгівлі.

Якісні показники продукції контролюються згідно з такими стандартами:

- «Хліб та хлібобулочні вироби. Метод визначення вологості», ГОСТ21094-75 від 1.01.75;
- «Хлібобулочні вироби. Метод визначення кислотності», ГОСТ5670-96 від 1.01.99;
- «Хлібобулочні вироби. Метод визначення пористості», ГОСТ5669-96 від 1.01.99.

Основними показниками якості продукції є органолептичні та фізико-хімічні показники. Для прикладу нами наведена характеристика показників якості хлібобулочних виробів, яка як одиничні споживчі критерії включає: основні органолептичні та фізико-хімічні їх властивості (табл.3.8).

3. Розроблення системи бальної оцінки конкурентоспроможності продукції. Для одержання кількісних значень споживчих критеріїв і показника популярності торговельної марки доцільно розробити шкалу бальної оцінки органолептичних, фізико – хімічних показників якості і показників інформативності про товар. На наш погляд, система бальної оцінки конкурентоспроможності продукції хлібопекарських підприємств може складатися з наступних показників і рівня їх оцінки залежно від суті характеристики вагомості даного показника (див.табл.3.9).

4. Оцінка конкурентоспроможності за одиничними споживчими критеріями. Для оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства, необхідно визначитися, за якими критеріями краще проводити аналіз. На наш погляд, найбільш достовірними можуть бути показники, що характеризують рівень конкурентоспроможності в абсолютному вимірі. За допомогою експертних оцінок визначаються необхідні їх одиничні параметри.

Таблиця 3.8

Основні органолептичні та фізико-хімічні показники якості хлібобулочних виробів*

Вид виробу - Хліб український			
Органолептичні показники якості			
Показники	Характеристика		
Поверхня	Без крупних підривів і великих тріщин, без забруднень. Не допускається відшарування скоринки від м'якушки.		
Колір	Від світло-коричневого до темно-коричневого без підгорілості		
Стан м'якушки	Пропечений, не липкий, не вологий на дотик, еластичний, з добре розвинутою пористістю		
Заміс	Без грудочок і слідів непромішаного		
Смак та аромат	Властивий даному виду виробу		
Фізико - хімічні показники якості			
Показники	Норма		
	Формового	Подового	
Вологість м'якушки, % не більше	48	47,5	
Кислотність м'якушки, град., не більше	10	9	
Пористість, %	51	56	
Вид виробу - Батон			
Органолептичні показники якості			
Показники	Характеристика		
Поверхня	З косими надрізами		
Колір	Від світло-жовтого до світло-коричневого		
Стан м'якушки	Пропечений, не липкий, не вологий на дотик, еластичний, з доброю пористістю		
Заміс	Без грудочок і слідів непромішаного		
Смак та аромат	Властивий даному виду виробу		
Фізико - хімічні показники якості			
Показники	100% вищий сорт		
Вологість м'якушки, % не більше	43		
Кислотність м'якушки, град., не більше	3		
Пористість, %	65		
Вид виробу - Хліб пшеничний першого ґатунку			
Органолептичні показники якості			
Показники	Характеристика		
Поверхня	Гладка, без великих тріщин та підривів, допускається борошнистість, наколи чи нарізи подового хліба		
Колір	Від світло-жовтого до світло-коричневого		
Стан м'якушки	Пропечений, не липкий, не вологий на дотик, еластичний, пористість розвинута, без пустот		
Заміс	Без грудочок і слідів непромішаного		
Смак та аромат	Властивий даному виду виробу		
Фізико - хімічні показники якості			
Показники	Норма		
	Формового	Подового	
Вологість м'якушки, % не більше	46	45	
Кислотність м'якушки, град., не більше	4	4	
Пористість, %	70	68	

Джерело: сформовано автором

Таблиця 3.9

Система бальної оцінки конкурентоспроможності продукції хлібопекарських підприємств

Показники / коеф. вагомості	Оцінка, бали			
	5 «відмінно»	4 «добре»	3 «задовільно»	2 «незадовільно»
1	2	3	4	5
Поверхня/ 0,15	Без великих підривів і великих тріщин, без забруднень. Скоринка від м'якушки не відшарована	Без великих підривів, невеликі тріщини, без забруднень. Скоринка від м'якушки не відшарована	Без великих підривів, є тріщини, без забруднень. Скоринка від м'якушки не відшарована	Великі підриви, є тріщини, без забруднень. Скоринка від м'якушки відшарована
Колір/0,1	Відповідає виду хліба, хлібобулочним виробам: світло-коричневий, без підгорілості, чистий, янтарний з блиском	Відповідає виду хліба, хлібобулочним виробам: світло-коричневий, без підгорілості, чистий	Відповідає виду хліба, хлібобулочним виробам: темно-коричневий, без під-горілості, чистий	Відповідає виду хліба, хлібобулочним виробам: темно-коричневий, з підгорілістю
Смак та аромат/ 0,2	Властивий даному виду хліба, хлібобулочним виробам: чистий без сторонніх присмаків, свіжий, виражений	Властивий даному виду хліба, хлібобулочним виробам: недостатньо виражений	В ароматі відчуваються сторонні відтінки недостиглого	Виражені сторонні відтінки в ароматі: дріжджовий, аромат тістових заготовок, кислуватий
Стан м'якушки/0,2	Пропечений, не липкий, не вологий на дотик, еластичний, з доброю пористістю	Пропечений, не липкий, не вологий на дотик, еластичний без пористості	Пропечений, не липкий, вологий на дотик, еластичний	Недостатньо пропечений, липкий, вологий на дотик

Продовження до таблиці 3.9

1	2	3	4	5
Фізико - хімічні показники якості/0,2	Вологість м'якушки, кислотність м'якушки, пористість відповідають нормам	Вологість м'якушки, кислотність м'якушки, пористість нижче норми на 5 %	Вологість м'якушки, кислотність м'якушки, пористість нижче норми на 10 %	Вологість м'якушки, кислотність м'якушки, пористість нижче норми на 15 %
Інформативність маркування/ 0,1	Відповідає Закону України «Про захист прав споживачів», наявність інформації про конкурентні переваги товару і рекламних слоганів	Відповідає Закону України «Про захист прав споживачів», наявність інформації про конкурентні переваги товару	Відповідає Закону України «Про захист прав споживачів»	Не відповідає Закону України «Про захист прав споживачів», оцінюється як нормативний показник, що дорівнює нулю
Інформаційна і художня виразність упаковки/ 0,05	Привабливий зовнішній вигляд упаковки з дотриманням ергономічних вимог, чітко оформлена етикетка, в якій наявна оригінальність художнього задуму	Звичайний зовнішній вигляд упаковки, якісне поліграфічне виконання етикетки, інформація чітка і легко читається	Звичайний зовнішній вигляд упаковки, не дотримана якість поліграфічного виконання етикетки, блідий колір або негармонійне поєднання кольорів	Не дотримана якість виконання етикетки, стійкість до пошкоджень і зберігання первинного зовнішнього вигляду, нечітка інформація
Всього - вагомість 1,0				

4. Оцінка конкурентоспроможності за одиничними споживчими критеріями. Для оцінки конкурентоспроможності пр приємства, необхідно визначитися, за якими критеріями краще про аналіз. На наш погляд, найбільш достовірними можуть бути показники, що характеризують рівень конкурентоспроможності в абсолютному вимірі. За допомогою експертних оцінок визначаються необхідні їх одиничні параметри.

Розрахунок одиничних критеріїв якості продукції (q*i*) проводиться за формулою (3.6):

$$q_i = P_i / P_{io}, \qquad (3.6)$$

де *Pi* - величина *i-го* показника аналізованого товару; *Pio* - величина *i-го* показника товару, взятого за еталон. Результати розрахунку одиничних параметричних показників конкурентоспроможності наведено в таблиці 3.9.

5. Визначення коефіцієнтів вагомості другого порядку

Визначення коефіцієнтів вагомості одиничних критеріїв проводиться експертним методом. Зразки значень коефіцієнтів вагомості для одиничних споживчих критеріїв хлібобулочних виробів наведено у табл.3.9.

6. Розрахунок комплексного показника за споживчими критеріями проводиться розрахунковим методом за формулою (3.7):

$$J_c = \frac{I_{cn1}}{I_{cn2}}, \qquad (3.7)$$

де J_c - показник конкурентоспроможності за стандартизованими параметрами; I_{cn1}, I_{cn2} - відповідні показники стандартизованих параметрів товарів, що порівнюються. У такий спосіб обчислюється сукупність вартісних параметрів товару, яка визначає її основні економічні властивості. Для покупця - це витрати на придбання і використання за час експлуатації або використання товару.

7. Розрахунок показника «популярність торговельної марки» (Jтм) проводиться з урахуванням бальної оцінки конкурентоспроможності продукції і визначається відношенням одиничного показника торгової марки досліджуваного товару до аналогічного показника товару, що має максимальне значення і взятий за еталон. Абсолютне значення для показника популярності торгівельної марки хліба і хлібобулочних виробів наводиться у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

Шкала популярності торговельної марки

Показник	Оцінка, бали		
	5 «відмінно»	4»добре»	3 «задовільно»
Характеристика торговельної марки	Добре відома, приваблива, престижна торговельна марка	Відома, але недостатньо приваблива торговельна марка	Маловідома, недостатньо приваблива торговельна марка
Значення показника «популярність торговельної марки» *Jтм*	0,81-1,0	0,61-0,80	Менше 0,60

Джерело: розробка автора

8. Розрахунок групового показника конкурентоспроможності за економічними параметрами визначається за формулою (3.8)[Должанський, 2006]:

$$J_{en} = \sum_{i=1}^{n} З_i Q_i \,, \qquad (3.8)$$

де J_{en} - груповий показник за економічними параметрами;

$З_i$ - економічний параметр *i*-го виду (витрати, що включають - повні витрати споживача на придбання та використання товару, одноразові витрати на придбання продукції, середні сумарні витрати на експлуатацію продукції, що стосуються *i*-го року її служби); Q_i - вага *i*-го економічного параметра в загальній сукупності.

9. Визначення коефіцієнтів вагомості першого порядку - коефіцієнтів вагомості комплексних показників - оцінюється експертним методом. Серед комплексних показників першого порядку, що беруть участь в оцінці конкурентоспроможності хлібобулочних виробів, переважна роль відведена споживчим критеріям (розраховані значення коефіцієнтів вагомості наведені в табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Показники конкурентоспроможності першого порядку

Показник	Показники конкурентоспроможності першого порядку		
	Комплексні показники за споживчими	Показники за економічними	Показники «популярність ...
Значення коефіцієнтів вагомості	0,55	0,30	0,15

Джерело: розробка автора

10. Розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності досліджуваних товарів визначається добутком коефіцієнтів, що характеризують значущість комплексних критеріїв конкурентоспроможності за споживчими властивостями, параметрів популярності торговельної марки та їх вагомості [Фатхутдинов, 2000]. Розрахунки інтегрального показника рівня конкурентоспроможності даних груп хлібопекарської продукції інших підприємств наведено у таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Розрахунок групових параметричних показників та інтегрального показника конкурентоспроможності продукції

Підприємство/ асортимент	Групові норма-тивні параметри	Групові технічні параметри	Групові економічні параметри	Інтегральний показник конкуренто - спроможності
ТОВ «Путивльський хл. з-д» :				
-хліб пшеничний І г.;	0,85	0,83	1,0	0,71
-хліб пшенично-житн.;	0,56	0,73	0,80	0,33
- батон нарізн. в/г	0,998	0,84	0,83	0,7
Хл. з-д «Залізничник»:				
-хліб пшеничний І г.;	1,26	0,93	1,25	0,94
-хліб пшенично-житн.;	0,8	0,8	0,8	0,80
- батон нарізн в/г	1,56	0,97	1,17	1,29
Андріяшівський хл. з-д:				
-хліб пшеничний І г.;	0,88	0,81	0,75	0,95
-хліб пшенично-житн.;	1,02	0,87	1,0	0,89
- батон нарізн. в/г	1,66	0,97	1,17	1,38
Лебединський хл. з-д:				
-хліб пшеничний І г.;	0,5	0,7	0,75	0,47
-хліб пшенично-житн.	0,65	0,75	0,80	0,61
- батон нарізн в/г	1,19	0,89	1,0	1,06
ПП «Дубовязівський хл. з-д»:				
-хліб пшеничний І г.;	1,01	0,85	1,0	0,86
-хліб пшенично-житн.;	1,19	0,88	1,0	1,05
- батон нарізн. в/г	1,55	0,88	1,0	1,36
ВАТ «Сумський хлібокомбінат»:	0,63	0,76	0,75	0,64
-хліб пшеничний І г.;	1,15	0,88	1,0	1,01
-хліб пшенично-житн.;	1,27	0,92	0,83	1,41
- батон нарізн. в/г				

Джерело: розробка автора

Таким чином, розрахунки свідчать, що наведені товарні групи поступаються зразкам за конкурентоспроможністю, оскільки інтегральний показник менше 1 в усіх випадках. Найбільший рівень

конкурентоспроможності – 0,71 на Путивльському хлібозаводі має хліб пшеничний І гатунку.

11. Визначення рівня і встановлення класу конкурентоспроможності товарів. Рівень конкурентоспроможності досліджуваних товарів розраховується відношенням інтегрального показника конкурентоспроможності порівнюваного товару до максимального значення інтегрального показника конкурентоспроможності товару-еталона або досліджуваного товару бази порівняння.

На підставі результатів розрахунку встановлюється статус товарів за конкурентоспроможністю (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Градація конкурентоспроможності продукції

Рівень конкурентоспроможності	Градація конкурентоспроможності хлібопекарських виробів	
	Рівень статусу конкурентоспромож	Характеристика
≥1,0	1	Висока конкурентоспроможність - сильна позиція на ринку
0,9-0,8	2	Товар достатньо конкурентоспроможний - досить висока позиція на ринку
0,7-0,5	3	Середня конкурентоспроможність - середня позиція на ринку
0,4-0,0	4	Низька конкурентоспроможність - низька позиція на ринку, товар неконкурентоспроможний

Джерело: розробка автора

12. Аналіз результатів та прийняття відповідних управлінських рішень. На підставі отриманих результатів визначається статус кожного зразка досліджуваних товарів, що входять до складу бази порівняння; встановлюється вплив показників першого порядку на значення інтегрального показника; виявляється вплив одиничних показників (табл.3.14) на комплексні критерії; формулюються висновки і пропозиції, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності окремих зразків досліджуваних товарів.

Статус 1-го рівня конкурентоспроможності об’єднує вироби, що мають значення один і більше (≥ 1,0). Ці вироби мають високий конкурентний статус, конкурентну перевагу у вигляді високих значень споживчих показників органолептичних, фізико-хімічних і показників популярності торговельної марки, на які не можуть вплинути навіть відносно високі ціни.

Таблиця 3.14

Розрахунок одиничних параметричних показників конкурентоспроможності продукції

Підприємство/ асортимент	Технологічні параметри				Економічні параметри (оптово-відпускна ціна без ПДВ)	Одиничний показник (q*i* = P*i* / P*io*·*100%*)			
	Вологість, %	Кислотність, град.	Пористість, %	Термін Зберігання, діб		За вологістю	За кислотністю	За пористістю	За терміном зберігання
ТОВ «Путивльський хл. з-д» :									
-хліб пшеничний І г.;	44	3	67	3	2172,3	0,98	0,75	1,15	1,0
-хліб пшенично-житн.;	49	9	50	3	1992,22	1,02	0,9	0,82	0,75
- батон нарізн. в/г	44	4	65	4	2432,12	0,96	1,3	1,0	0,8
Хл. з-д «Залізничник”:									
-хліб пшеничний І г.;	43	4	69	4	2153,41	0,96	1,0	1,01	1,3
-хліб пшенично-житн.;	48	11	50	3	2145,22	1,0	1,1	0,98	0,75
- батон нарізн в/г	45	4	66	6	3607,52	0,98	1,3	1,02	1,2
Андріяшівський хл. з-д:									
-хліб пшеничний І г.;	47	5	69	2	1964,17	1,04	1,25	1,01	0,67
-хліб пшенично-житн.;	49	11	52	4	1705,83	1,02	1,1	1,02	1,0
- батон нарізн. в/г	45	4	63	6	2681,58	0,98	1,3	0,97	1,2
Лебединський хл. з-д:									
-хліб пшеничний І г.;	46	3	66	2	2200,0	1,02	0,75	0,97	0,67
-хліб пшенично-житн.;	47	9	49	3	1906,67	0,98	0,9	0,96	0,75
- батон нарізн. в/г	44	4	62	5	3575,0	0,96	1,3	0,95	1,0
ПП «Дубовязівський хл. з-д»:									
-хліб пшеничний І г.;	44	4	70	3	2380,95	0,98	1,0	1,03	1,0
-хліб пшенично-житн.;	49	11	54	4	2261,9	1,02	1,1	1,06	1,0
- батон нарізн. в/г	44	5	62	5	3333,39	0,96	1,7	0,95	1,0
ВАТ «Сумський хлібокомбінат:	47	4	67	2	2257,15	1,04	1,0	0,99	0,67
-хліб пшеничний І г.;	49	12	48	4	1983,22	1,02	1,2	0,94	1,0
-хліб пшенично-житн.;	44	5	63	4	3344,32	0,96	1,7	0,97	0,8
- батон нарізн. в/г									
Середня величина:									
-хліб пшеничний І г.;	45	4	68	3	2188	-	-	-	-
-хліб пшенично-житн.;	48	10	51	4	1987,5	-	-	-	-
- батон нарізн. в/г	46	3	65	5	3329	-	-	-	-
Вагомість, %	20	20	15	30	-	-	-	-	-

Статус другого рівня конкурентної позиції (0,9-0,8) займають вироби, що мають стійке положення на ринку, характеризуються гарною

якістю і попитом або більш низькими цінами. Це можуть бути товари, що близькі до лідерів, або товари виробників, яким через невисокі ціни традиційно віддає перевагу частина споживачів. Однак ці товари вимагають уваги з боку виробників або підприємств торгівлі, оскільки при зміні ринкової ситуації можуть знизитися показники до 3-го рівня статусу і нижче.

Статус третього рівня конкурентоспроможності (0,7-0,5) займають вироби із середньою позицією на ринку в даний період часу, тому вимагають або підвищення якості, або зниження цін, або проведення спеціальних заходів для просування на ринку даної торговельної марки.

Статусу четвертого рівня (0,4 і нижче) відповідають вироби, що мають значення конкурентної позиції нижче 0,4. Ці вироби неконкурентоспроможні, мають недостатній рівень якості. У них, як правило, поєднуються низька якість і неприваблива торговельна марка при відносно невисоких цінах.

Положення таких товарів на ринку хитке, тому навіть при порівняно невисоких цінах їм важко конкурувати із визнаними лідерами ринку. Виробникам таких товарів необхідно розробляти спеціальну програму з підвищення рівня їх конкурентоспроможності або номенклатури продукції, що випускається, з метою зняття з виробництва або заміни їх, оскільки вони знижують ефективність діяльності підприємств.

Наведені вище методичні положення оцінки рівня конкурентоспроможності продукції вважаємо за можливе використовувати при визначенні абсолютного рівня конкурентоспроможності хлібопекарського виробництва. Для виявлення конкурентних переваг підприємства, окрім проведення їх оцінки, необхідно провести аналіз “господарського портфеля” [Шершньова, 2009] підприємства, тобто оцінку стану всіх стратегічних господарських підрозділів (СГП). У нашому випадку за СГП візьмемо окремий товар підприємства. Такими основними видами продукції більшості хлібопекарських підприємств області є такі СГП: СГП №1 – хліб пшеничний І г.; СГП №2 – хліб пшенично-житній; СГП №3 – батон нарізний в/г.

Аналіз “господарського портфеля” хлібопекарських підприємств дає можливість оцінити рентабельність кожного СГП та прийняти відповідне управлінське рішення про їх подальшу долю (розвиток, скорочення або припинення діяльності). Однією з найпоширеніших моделей портфельного аналізу є матриця консультаційної групи (Boston Consulting Group – БКГ) Бостона, так звана матриця “зростання – частка ринку”, оскільки за координати тут беруться показники відносної частки ринку і темпів зростання галузевого ринку. Проводиться аналіз за допомогою побудови матриці БКГ [Шершньова, 1999].

Для побудови матриці БКГ як вихідні дані наводимо техніко-економічні показники хлібопекарських підприємств Сумської області, що характеризують обсяги продаж масових видів виробів, їх динаміку, витрати на виробництво та прибутковість (табл. 3.15).

Таблиця 3.15

Техніко-економічні показники, що характеризують обсяги виробництва, динаміку і прибутковість масових видів продукції за 2007-2008 рр.

Підприємство/ Назва СГП	Обсяг реалізованої продукції, т		Темп зростання, %	Ціна, грн/т	Повна собівартість, грн/т	Рентабельність продукції, %
	2007 рік	2008 рік				
1	2	3	4	5	6	7
ТОВ «Путивльський хл.з-д»;						
1. хліб пшеничний І г;	339,0	390,0	115,0	2172,3	2068,9	5,0
2. хліб пшенично-житн.;	326,0	342,0	104,9	1992,22	1981,4	1,1
3. батон нарізн. в/г	83,0	114,0	137,3	2432,12	2396,4	1,5
Середньозважена величина:				2134.5	2077,7	2,7
Хл. з-д «Залізничник”:						
1. хліб пшеничний І г;	527,7	726,1	137,6	2153,41	2153,41	0
2. хліб пшенично-житн.;	175,9	242,0	137,6	2145,22	2145,22	0
3. батон нарізн. в/г	105,5	231,4	219,3	3607,52	3435,73	5
Середньозважена величина:				2432,3	2399,1	1,4
Лебединський хл. з-д:						
1. хліб пшеничний І г;	1858	1416,0	76,2	2200,0	2105,26	4,5
2. хліб пшенично-житн.;	394,0	347,0	88,1	1906,67	1878,49	1,5
3. батон нарізн. в/г	320,0	106,0	3,1	3575,0	3430,9	4,2
Середньозважена величина:				2223,5	2138,3	4,0
Андріяшівський хл. з-д:						
1. хліб пшеничний І г;	47,4	36,9	77,8	1964,17	2118,07	-7,2
2. хліб пшенично-житн.;	483,6	424,0	87,7	1705,83	2011,73	-15,2
3. батон нарізн. в/г	54,2	49,1	90,6	2681,58	2506,15	7,0
Середньозважена величина:				1818,5	2067,0	-12,0
ПП «Дубовязівський хл. з-д»:						
1. хліб пшеничний І г;						
2. хліб пшенично-житн.;	41,9	70,1	167,3	2380,95	2283,65	4,3
3. батон нарізн. в/г	270,4	454,3	168,0	2261,9	2157,1	4,9
Середньозважена величина:	37,5	94,5	252,0	3333,39	3138,09	6,2
				2439,0	22321,2	5,1
ВАТ Сумський хл-кт:						
1. хліб пшеничний І г;	2430	2210	104,9	2257,15	2157,47	4,6
2. хліб пшенично-житн.;	13580	13045	102,6	1983,22	1888,78	5,0
3. батон нарізн. в/г	6000	5670	112,0	3344,32	3174,5	5,3
Середньозважена величина:				3048,8	2265,5	3,5

Джерело: розробка автора

На основі розрахованих у таблиці 3,15 показників можна побудувати модифіковану матрицю БКГ, наприклад, для Путивльського хлібозаводу вона має такий вигляд (рис.3.2).

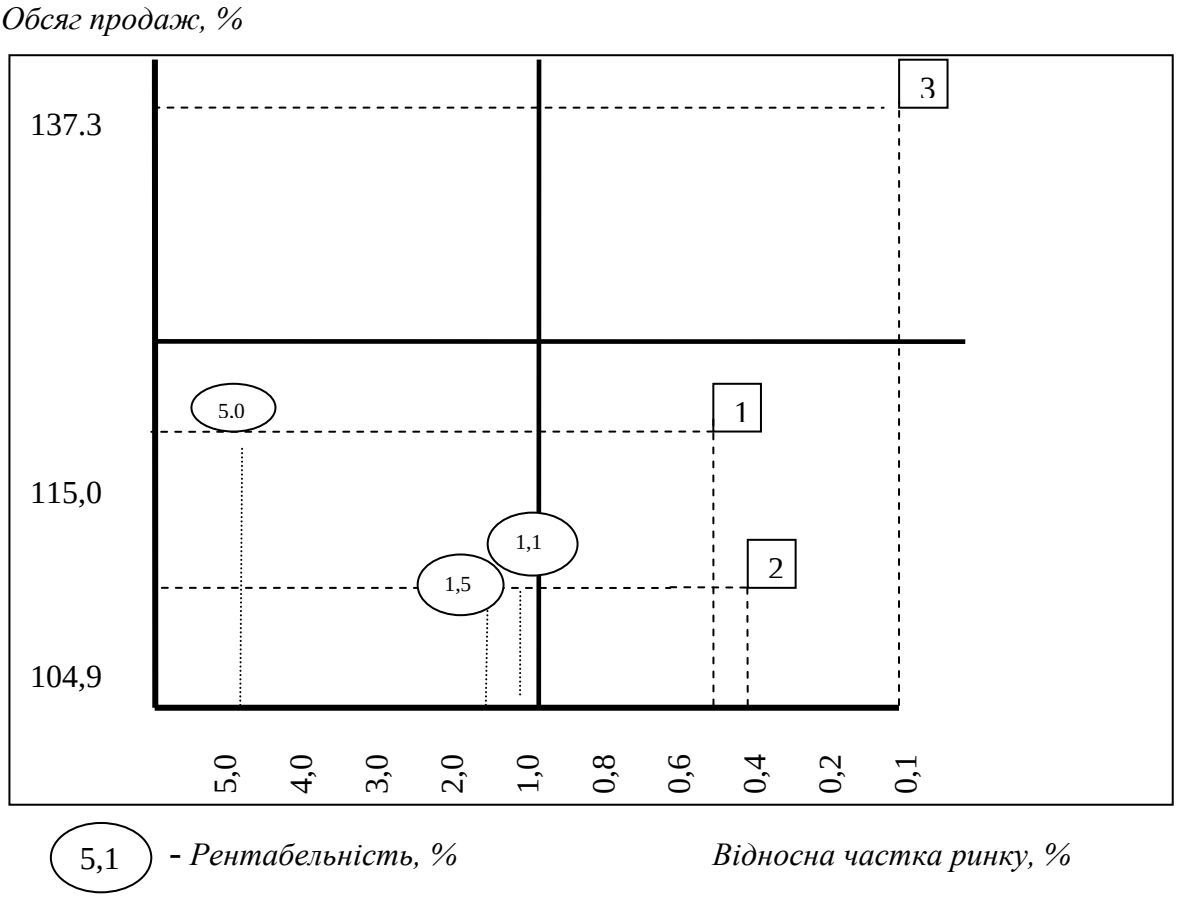

Рис.3.2. Графічне зображення матриці БКГ

Джерело: розробка автора

Проаналізувавши графічне зображення матриці БКГ, можна зробити висновок, що такі вироби, як СГП №2 – хліб пшенично-житній, належить до виробів – «собаки», оскільки має низьку частку в стабільній галузі. Прибутковість його незначна (рентабельність – 1,1%), але й для своєї підтримки потребує коштів. На жаль, але таке становище важко виправити, оскільки цінова політика на хліб залежить від впливу зовнішніх факторів.

До цього сегмента ринку належить і СГП № 1 – хліб пшеничний І ґатунку, але з більш вищою рентабельністю - 5,0%. Більш висока рентабельність дозволяє отримувати і більш високі доходи ніж необхідно для підтримки досягнутої ринкової частки. Цей фінансовий надлишок спрямовується для підтримки інших СГП. Збільшення його частки на ринку може зайняти лідируюче становище – «дійна корова». При цьому

підприємство може вийти на ринок з принципово новим товаром, який згодом може зайняти місце «зірки».

СГП №3 - це батон нарізний в/г, що належить до «важкої дитини» і має найбільш складне становище. У даній ситуації необхідно або нарощувати зусилля і приймати положення «зірки» або виходити з ринку. Оскільки його темпи зростання високі, то можна використати атакуючу стратегію. Наприклад, проводити довготривалі виставки – дегустації або реалізовувати товар у новій упаковці.

Виробів, що належать до «зірок», дане підприємство не має, лідируючого становища на ринку воно не займає. Досить великих доходів існуючий асортимент підприємству не приносить.

Аналогічно за даними табл. 3.15 можна побудувати графіки матриць БКГ і для інших підприємств. Висновок з цих даних можна зробити такий, що до найбільш прибуткових підприємств галузі на ринку хліба можна віднести ВАТ «Сумський хлібокомбінат», Дубов'язівський та Лебединський хлібозаводи. Вони є більш вагомими конкурентами на даному ринку, але для захисту своєї позиції та подальшого розвитку необхідно нарощувати зростання обсягів продаж більш рентабельної продукції. Побудова матриці ґрунтується на концепції збільшення ринкової частки, що сприяє зниженню витрат та збільшенню прибутковості кожного СГП, але вона не дозволяє розглянути більшість параметрів їх діяльності, тому її вважають дещо спрощеною.

Іншим методом аналізу «господарського портфеля» підприємства є матриця «Мак-Кінсі», не зважаючи на зовнішню схожість (і та, й інша матриці є двовимірними), матриця «Мак-Кінсі» має дві істотні відмінності від матриці БКГ. По-перше, для диференціації підприємств використовуються інші чинники. У матриці «Мак-Кінсі» використовуються такі агреговані характеристики, як стратегічне положення і привабливість ринку [Должанський, 2006]. Дана матриця складається з семи елементів на противагу чотирьом у матриці БКГ. Числові значення щодо кожного з чинників матриці для досліджуваної організації встановлюються за допомогою експертних оцінок. При цьому використовується або нормована шкала (від нуля до одиниці), або шкала від 1 до 5 (1 і 2 – «низька», 3 – «середня», 4 і 5 – «висока»). Чим вища вагомість чинника, тим більше числове значення йому присвоюється. Визначення конкурентного положення підприємства за допомогою матриці «Мак-Кінсі» зводиться до такого. Висновки для даної стратегії прямолінійні. Із тих, що програли бути вилучені інвестиції, що зміцнює

положення переможців. Організація буде намагатися перетворити середні підприємства в переможців або ж розгляне варіант вилучення вкладень.

Отже, для побудови матриці «Мак-Кінсі» використовуємо дані підприємства (на прикладі ТОВ «Путивльський хлібозавод») для визначення коефіцієнта і рангу вагомості, а також показників конкурентоспроможності СГП (табл. 3.16 та 3.17).

Таблиця 3.16

Дані для визначення коефіцієнта та рангу вагомості СГП

Показники	Коефіцієнт вагомості показника	Ранг показника для СГП			Загальна оцінка		
		Хліб пшеничний І г.	Хліб пшенично-житній	Батон нарізний, в/г	Хліб пшеничний І г.	Хліб пшенично-житній	Батон нарізний, в/г
1	2	3	4	5	6	7	8
Темпи зростання ринку	0,20	4	4	3	0,8	0,8	0,6
Місткість ринку	0,20	3	4	5	0,6	0,8	1
Рівень прибутковості	0,15	3	4	4	0,6	0,8	0,8
Рівень конкуренції	0,1	3	5	5	0,3	0,5	0,5
Концентрація споживачів	0,05	4	5	5	0,2	0,25	0,25
Доступність матеріально-технічних ресурсів.	0,05	4	4	4	0,2	0,2	0,2
Державне регулювання ринку	0,25	5	5	5	1,5	1,5	1,5
Всього:	1,0	__	__	__	4,2	4,85	4,85

Таблиця 3.17

Показники конкурентоспроможності СГП

Показники	Коефіцієнт вагомості показника	Ранг показника для СГП			Загальна оцінка		
		Хліб пшенич-ний І г.	Хліб пшенично-житній	Батон нарізний, в/г	Хліб пшеничний І г.	Хліб пшенично-житній	Батон нарізний, в/г
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Ринкова частка	0,15	5	4	3	0,75	0,6	0,45
2.Темпи зростання ринкової частки	0,25	4	3	5	1	0,75	1,25
3.Якість товару	0,1	5	5	3	0,5	0,5	0,3
4.Ціна товару	0,05	4	4	3	0,2	0,2	0,15
5.Імідж фірми	0,05	5	3	4	0,25	0,15	0,2
6.Ефективність системи товароруху	0,15	4	5	4	0,6	0,75	0,6
7.Ефективність системи просування	0,25	4	4	5	1	1	1,25
Всього:	1,0	-	-	-	4,3	3,95	4,2

На основі розрахункових даних таблиць 3.16 і 3.17 будуємо поле матриці з періодом 1,33(рис.3.3).

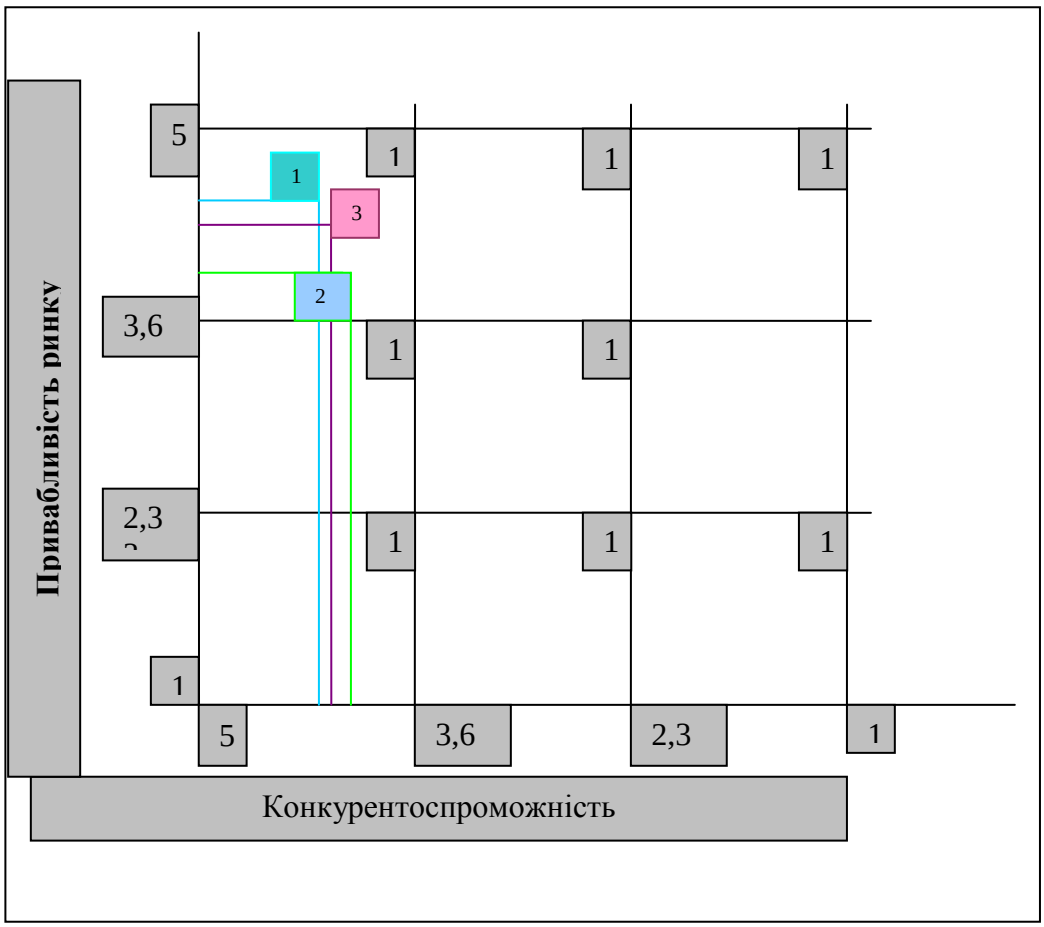

Рис. 3.3. Графічне зображення рівня конкурентних позицій за матрицею «Мак-Кінсі»

На основі графічного зображення рівня конкурентних позицій за матрицею «Мак-Кінсі» можна зробити висновок, що всі СГП підприємства знаходяться на зоні зростання, вони діють на перспективному ринку і мають на ньому достатньо вагомі конкурентні позиції.

Слабкою стороною матриць БКГ і «Мак-Кінсі» є їх орієнтація на короткострокову перспективу. Щоб краще ідентифікувати види бізнесу, що знаходяться на підйомі, і врахувати довгострокову перспективу, залучають моделі, що використовують концепцію життєвого циклу.

Методом, орієнтованим на довгострокову перспективу, вважається метод Жан-Жака Ламбена [Балабанова, 2006]. Даний метод використовується для визначення конкурентоспроможності підприємства на основі порівняння показників ціни одиниці продукції і собівартості одного підприємства стосовно іншого як наявного конкурента на ринку. За допомогою даного методу залежно від ситуації, наявності конкурентних переваг та ресурсів підприємство зможе обрати вигідну для нього стратегію щодо розвитку конкурентних переваг.

Нами вважається доцільним використати даний метод для визначення конкурентних переваг і стратегій Путивльського хлібозаводу і Сумського хлібокомбінату (рис.3.4).

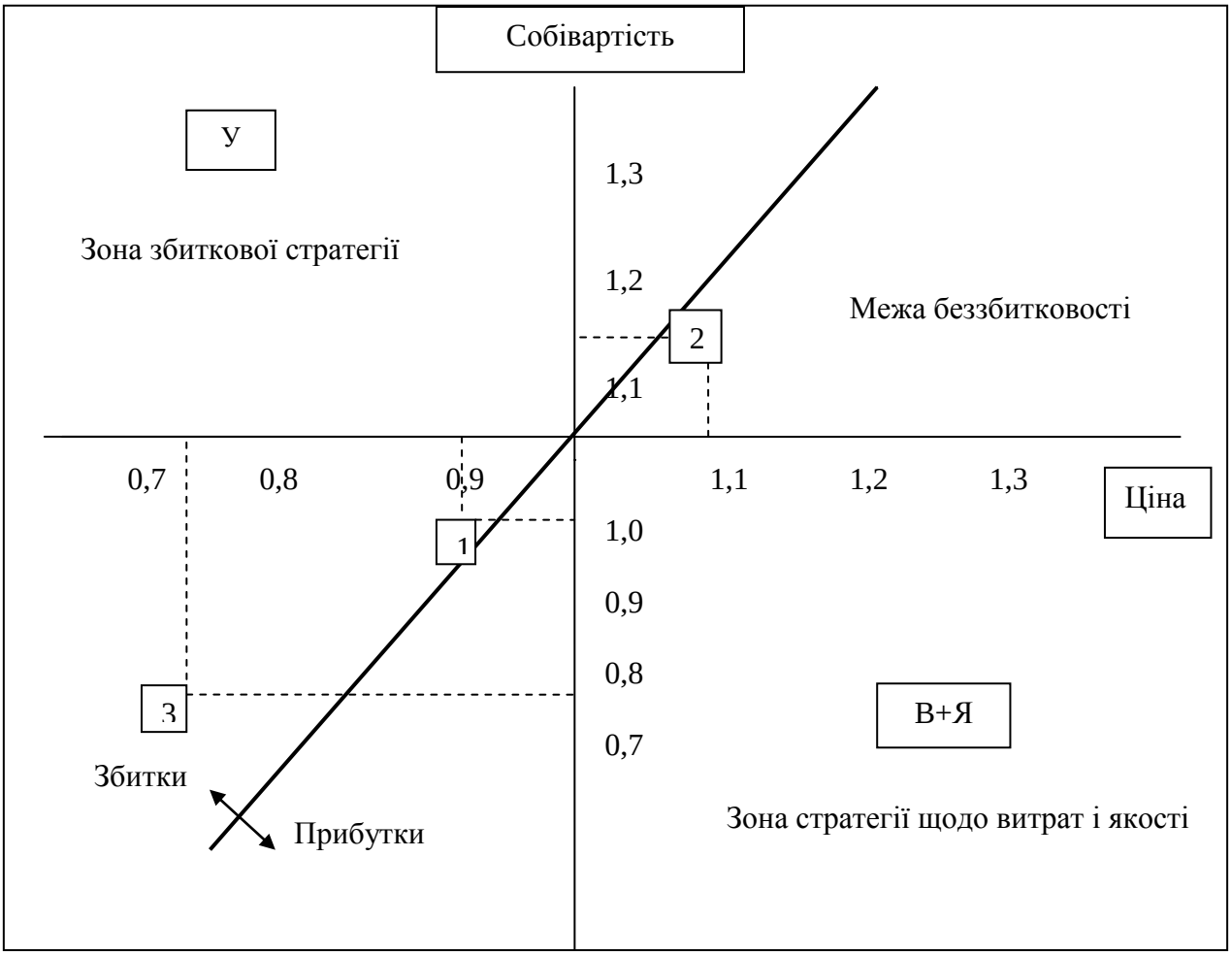

Рис. 3.4. Конкурентні переваги і стратегії за методом Ж.-Ж. Ламбена
Джерело: розробка автора

Розглянемо значення точок, зображених на рис.3.4: у точці «1» собівартість хліба пшеничного І гатунку Путивльського хлібозаводу нижча на 4,1%, а ціна - на 3,8% від товару конкурента (як наслідок, і якість нижча, оскільки в конкурентних умовах ціна визначається ринком). Отже, прибуток підприємства щодо даного товару зросте на 0,3% (4,1 - 3,8); у точці «2» собівартість хліба пшенично-житнього Путивльського хлібозаводу вища на 4,9%, а ціна – на 4,5%. Тобто прибуток даного підприємства порівняно з прибутком конкурента щодо даного СГП буде нижчим на 0,4% (4,5-4,9); точка «3» характеризується нижчою собівартістю батона нарізного Путивльського хлібозаводу на 25% і нижчою – на 27% за ціною порівняно з аналогічним товаром конкурента, а прибуток буде нижчим на 2% (25-27).

У результаті проведеного аналізу нами було виявлено, що до підприємств, які мають низький рівень конкурентоспроможності продукції, а отже і конкурентоспроможності підприємства взагалі, належить ВАТ "Путивльський хлібозавод", який перебуває на стадії розвитку. Стратегія даного підприємства повинна бути спрямована на досягнення конкурентних переваг шляхом зменшення витрат та підвищення якості продукції, чого не можна сказати про підприємства, які за результатими аналізу виявились найбільш конкурентоспроможними, – це ВАТ "Сумський хлібокомбінат", "Дубов'язівський " та "Лебединський" хлібозаводи. Вони є більш вагомими конкурентами на даному ринку. Для захисту своєї позиціїі та подальшого розвитку даним підприємствам нами було рекомендовано нарощувати зростання обсягів продаж більш рентабельної продукції.

Проаналізувавши вищенаведені результати дослідження, можна зробити висновок, що в ідеальній зоні хлібопекарські підприємства конкурентних переваг не мають. Отже, стратегія підприємств повинна бути спрямована на досягнення конкурентних переваг шляхом зменшення витрат та підвищення якості продукції. У результаті вивчення теоретичних аспектів формування конкурентоспроможності було виявлено, що конкурентоспроможність є актуальною проблемою для підприємств хлібопекарської галузі і особливо в період становлення ринкових відносин. Для гнучкого і ефективного використання своїх внутрішніх можливостей підприємство повинно знайти свій спосіб визначення оптимального поєднання техніко-економічних умов для реалізації пропозиції своєї продукції на ринку.

Запропонований авторський підхід до оцінки конкуренто-спроможності хлібопекарської продукції дозволяє визначити абсолютний рівень конкурентоспроможності підприємства.

3.4. Диверсифікація підприємницької діяльності як фактор підвищення конкурентоспроможності

На сучасному етапі сталий розвиток створює альтернативу для отримання різноманітних джерел доходів та зайнятості. Він представляє загальну концепцію, у рамках якої агровиробництво розвивається та адаптується. Даний процес має значні економічні наслідки для сільського господарства. Його результатом є тенденція у напрямку до сільської диверсифікації, а саме комбінації контролю та нових альтернатив.

Результати системного дослідження свідчать, що диверсифікація як об'єктивне явище закономірно виникає на певному етапі розвитку відтворювального процесу за наявності відповідних передумов. Диверсифікація – це стратегія, підприємства, яке прагне підвищити ефективність виробництва за рахунок освоєння нових напрямків діяльності. Вона є формою реалізації стратегічної альтернативи в упорядкованій системі стратегій підприємства, яка розробляється для досягнення мети діяльності та структурується у вигляді ланцюжка проміжних результатів [Механізм, 2005].

Диверсифікація є одним з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства, яка визначається рівнем його компетенції відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), навичок і знань персоналу тощо, що виражається в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо.

Конкурентоспроможність підприємства – це його комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами щодо сукупності оцінних показників діяльності на певних ринках за певний проміжок часу. Тобто, конкурентоспроможність можна оцінювати шляхом порівняння конкурентних позицій кількох підприємств на певному ринку. При цьому обов'язковою вимогою є порівнянність оцінних параметрів, а саме:

а) технології;

б) потенційних можливостей обладнання;

в) рівня персоналу;

г) системи управління;

д) рівня інновацій;

е) стану комунікацій;

є) рівня маркетингової політики;

ж) експортно-імпортних можливостей та інших параметрів.

Для пом'якшення впливу кризи на виробництво сільськогосподарської продукції, на думку Новікової Е.А., необхідна інтенсифікація виробництва та диверсифікації виробничих систем з метою досягнення максимальної ефективності при використанні місцевих ресурсів шляхом надходження оптимальних комбінацій різних видів діяльності, які дозволяють мінімізувати рівень ризику виробництва [Новикова, 2007].

Диверсифікація – це об'єктивне економічне явище в розвитку всієї сукупності економічних суб'єктів даної економічної системи [Ансофф, 1989].

Диверсифікація виробництва має подвійний ефект. З одного боку, вона характеризується соціальним ефектом, оскільки забезпечує створення нових робочих місць, з іншого боку, дає можливість розвитку інших видів прибуткових виробництв, що дуже важливо в умовах соціально-економічної кризи [Батугина, 1999].

Можна виділити два основних напрямки диверсифікації для підприємств: номенклатурна та диверсифікація не пов'язана з основним традиційним виробництвом [Куденко, 2002]. Вибір напряму диверсифікації ґрунтується на якісній та кількісній оцінках факторів, що впливають на процес диверсифікації та результати цього процесу. Виявлено фактори переорієнтації підприємства в бік диверсифікованого розвитку, які систематизовані за ознаками мети, рівня, напрямку та об'єкта. Мотиваційні фактори залежать від мети підприємства, вони можуть бути стимульовані державною політикою. Досягненню мети можуть сприяти або перешкоджати чинники макро- та мікрорівня. Економічний, політичний та науково-технічний стан країни як чинники макрорівня стимулюють цілеспрямовану диверсифікацію на мікрорівні, а результатом диверсифікації окремих підприємств стає структурна перебудова економіки. Економічні та технологічні умови, доповнені соціальною мотивацією, становлять єдиний підкомплекс зовнішніх і внутрішніх чинників диверсифікації мікрорівня. [Механізм, 2005].

Також слід зазначити, що у світовій практиці накопичений багатий досвід реструктуризації і диверсифікації різних виробництв та створення на їх основі високоефективних напрямів діяльності підприємств. У нашій країні проблема диверсифікації аграрного виробництва є, по суті, новою, такою, що вимагає вирішення цілого ряду методичних і організаційних питань. [Батугина, 1999].

Так, у науковій літературі ведеться дискусія про багатофункціональність села та сільських територій, під цим у першу чергу сталість підприємницької діяльності розуміють як економічну диверсифікацію, а саме: збільшення можливостей створення робочих місць за рахунок розширення у сільському господарстві. Це повинно створювати альтернативу для сільськогосподарських джерел доходів, зайнятості та способу життя. Даний процес має значні економічні наслідки для сільського господарства. Його результатом є тенденція у напрямку до сільської диверсифікації [Slavkova, 2006].

Сьогодні очевидним є той факт, що сільські території є економічним підґрунтям для розвитку багатьох кваліфікаційних навичок та професій. До них відносять специфічні для сільської місцевості, такі, як: фермерство, лісництво, рибальство, сільський туризм та інші. Так, наприклад, у більшості сіл у Німеччині сільське господарство та лісництво відіграють основну роль у створенні доданої вартості та зайнятості [Кун, 2004].

Держава повинна забезпечити своїм жителям різноманітні суспільні та приватні послуги, тому в сільській місцевості доцільно активізувати розвиток малих форм господарювання у різних напрямах. Йдеться про напрямки діяльності, пов’язані з охороною здоров’я, освітою, культурою, побутовим обслуговуванням, торгівлею, транспортом, зв’язком, курортно-рекреаційною індустрією, ліцензійним мисливством і рибальством, промисловим вирощуванням та збиранням цінних видів лікарської сировини, налагодженням при лісових господарствах цехів з виробництва тари, товарів широкого вжитку, перероблення деревини, столярства тощо.

Очевидно, що реструктуризація сільськогосподарських підприємств та підвищення їх ефективності будуть призводити до зменшення кількості робочих місць у сільському господарстві. Диверсифікація ж дозволяє створити додаткові робочі місця, не пов’язаі з агровиробництвом.

Важливо розуміти, що сільська диверсифікація, у першу чергу, є прикладом адаптивної зміни в сільському господарстві. Більш того, вона значно зменшує цінові ризики агровиробництва. Звичайно, диверсифікація економічної активності може спричинити зниження обсягів агровиробництва, але натомість вона зменшує навантаження на агроприродні ресурси, тоді як доходи, отримані за межами сільськогосподарського виробництва, у перспективі можуть бути реінвестовані у сільське господарство. На нашу думку, позитивні ефекти диверсифікації економічної активності значно перекривають її негативні аспекти, адже вона дозволяє індивідам і домогосподарствам підвищити економічну безпеку та рівень життя [Slavkova, 2006].

Таким чином, інвестиції у несільськогосподарські галузі є нагально важливими для забезпечення сталого соціо – еколого - економічного зростання та генерування нових можливостей у сфері зайнятості (зокрема, для молоді й жінок), а також для полегшення доступу до інформаційних і комунікаційних технологій. Диверсифікація економічної активності в сільській місцевості також є потенційно важливою для забезпечення довгострокової продовольчої безпеки, оскільки вона може підвищити соціо – еколого - економічну ефективність використання агроресурсів.

У ході дослідження процесу диверсифікації основну увагу необхідно звернути на:

- розроблення моделі ухвалення рішень про диверсифікацію;
- визначення основних інформаційних ресурсів, необхідних у процесі ухвалення рішень про диверсифікацію;
- розроблення методів оцінки процесу диверсифікації.

Диверсифікацію поділяють на:

- споріднену, куди входить горизонтальна (виробнича, продуктова), вертикальна (збутова, заготівельна), концентрична (фінансова, збутова), цілеспрямована (регіональні цільові програми);
- неспоріднену, куди входить конгломеративна (фінансова, сфера обслуговування, інвестиції, лізинг);
- випадкову (фінансова, сфера послуг, реклама, страхування), супутня (заготівля, торгові мережі) [Костюк, 2008].

У ринкових умовах зростає ступінь невизначеності щодо вибору ефективної моделі діяльності підприємств, а також збільшується конкуренція між ними. У даному контексті на перше місце виходить стратегічне планування діяльності підприємства, яке є сукупністю дій та рішень, що приймає керівництво у процесі розроблення стратегії та ухвалення управлінських рішень для досягнення цілей функціонування підприємства. Управлінське рішення - це результат творчого процесу вибору однієї або декількох альтернатив із множини варіантів дій, спрямованих на досягнення певних цілей диверсифікації [Slavkova, 2006].

У загальному вигляді процес диверсифікації можна поділити на етапи, які охоплюють ухвалення рішення щодо диверсифікації; розроблення та реалізацію програми; оцінку результатів та коригування заходів, спрямованих на реалізацію цілей (рис. 3.5).

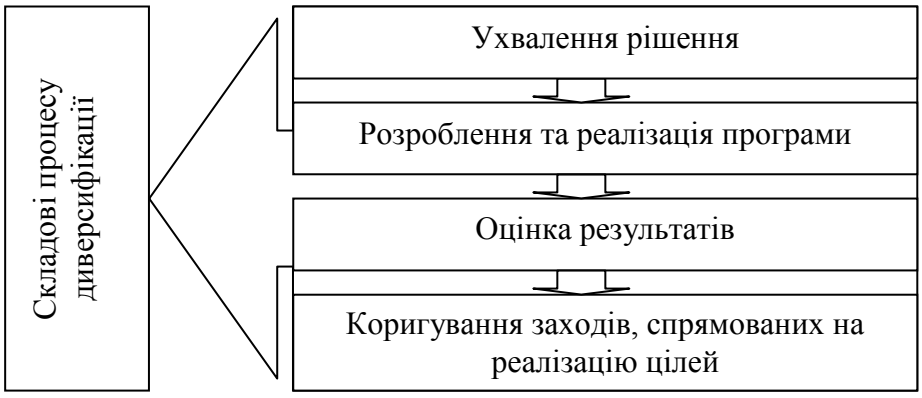

Рис. 3.5. Основні етапи процесу диверсифікації виробництва

Джерело: на основі власних досліджень

Перший рівень диверсифікації пов'язаний, як правило, з використанням власних виробничих ресурсів (основні фонди, трудові ресурси та інші). Тут можлива здача основних виробничих фондів в оренду, за необхідності з їх подальшим продажем; створення сервісних фірм з надання послуг власним і стороннім підрозділам; жорстка регламентація будівництва нових об'єктів і так далі [Батугина, 1999.].

Наступним етапом є створення підприємств, у яких виробництво продукції та чистий прибуток (на одного зайнятого) більші, ніж на аналогічному підприємстві. Навіть, якщо на перших етапах це будуть збиткові підприємства, важливо тільки те, щоб вони були менш збиткові, ніж аналогічні. На цьому рівні необхідно використовувати виробничі і науково-технічні ресурси всієї території та регіону в цілому. Необхідні виробниче поєднання з іншими галузями з одночасним поглибленням раціонального використання природних ресурсів, глибоке перероблення відходів виробництва, що накопичилися, та інше. Таким чином зазначимо, що реалізація процесу диверсифікації неможлива без достатньої забезпеченості інформацією. Існуюча система інформаційного забезпечення не здатна швидко задовольняти зростаючі потреби своїх користувачів [Slavkova, 2006].

Модель ухвалення рішення про диверсифікацію діяльності сільськогосподарського підприємства наведена на рис. 3.6.

Відповідне інформаційне забезпечення може бути створене в межах системи сервісного інформаційного обслуговування сільського господарства. В організаційному плані система може складатися з трьох видів залежно від джерел фінансування [Скирта, 1999]: Система, що фінансується в основному державою або місцевими органами самоврядування, у цьому випадку послуги надаються безкоштовно.

1. Система, побудована на принципі інформаційно-сервісного кооперативу, госпрозрахункова система.
2. Змішана система, в якій частина фінансування здійснюється за рахунок бюджетних коштів, а частина - за рахунок плати.

До інформаційно-сервісних структур можуть входити підприємства, відділи, групи та працівники технічного сервісу, агрохімії, ветеринарної служби, заготівельних організацій, транспортних і будівельних організацій, банків, страхових компаній та інших організацій, які спеціалізуються на обслуговуванні сільського господарства.

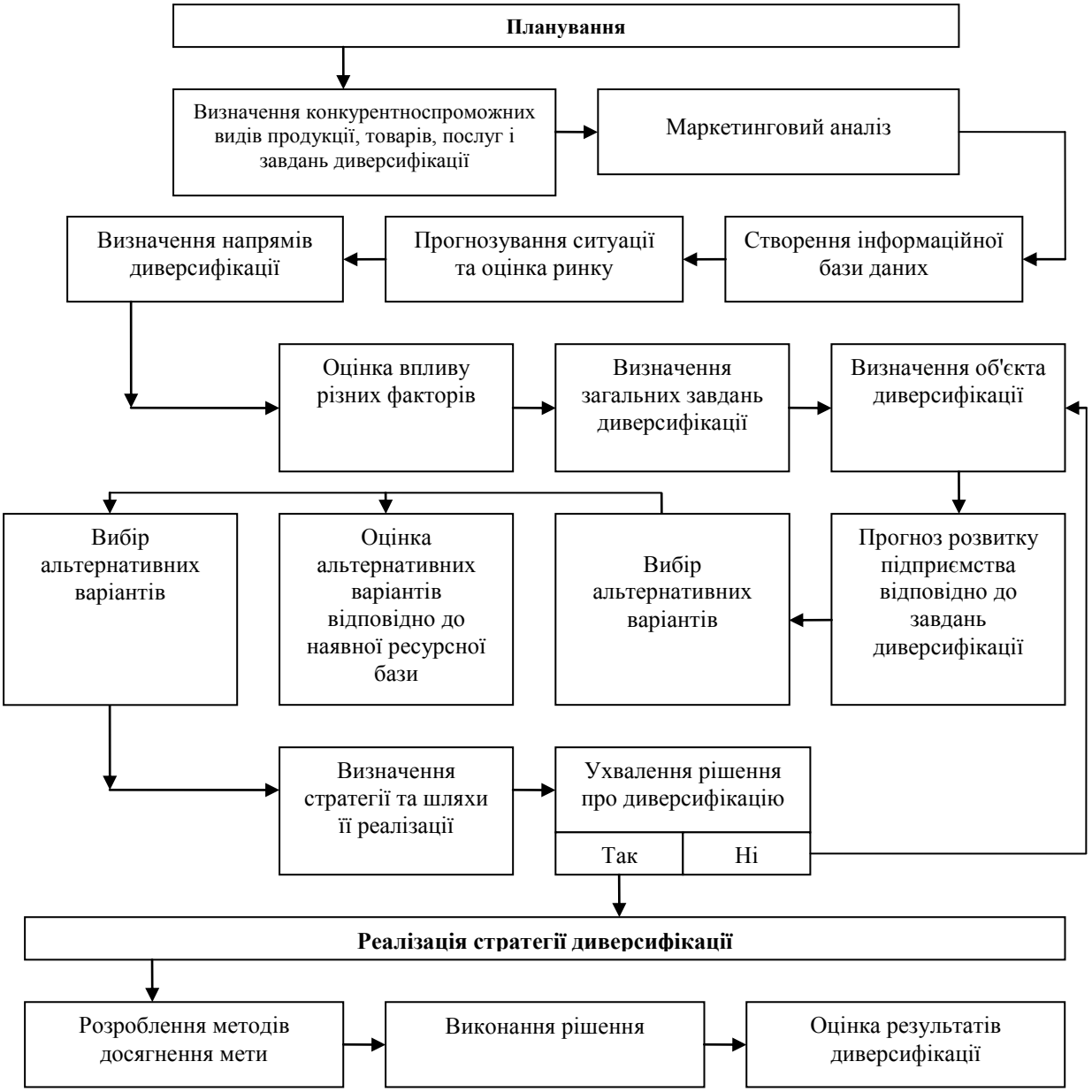

Рис. 3.6. Модель диверсифікації виробництва

Джерело:[Slavkova, 2006]

Основні джерела отримання інформації:

- соціально-економічний моніторинг розвитку сільського господарства, який використовується для аналізу процесів розвитку виробничої та соціальної сфер села та дозволяє розраховувати прогнозні показники розвитку галузей.
- база даних законодавчої та нормативної інформації, на підставі якої визначаються принципи функціонування, кредитування та оподаткування підприємств.
- прогнози виробничі, ринкові, кон’юнктурні, маркетингові дослідження, які дозволяють здійснювати стратегічне та поточне

планування, визначати обсяги виробництва, продавати продукцію за найкращими цінами, оперативно впливати на процес виробництва.

На етапі розроблення та реалізації програми диверсифікації основну увагу приділяють системі управлінської звітності, яка дозволяє визначити основні показники в процесі диверсифікації. Ми вважаємо за потрібне розроблення системи управлінської звітності як уніфікованої. Функції, які виконуються окремими підрозділами підприємства, визначають склад та зміст інформації, що включається до управлінської бухгалтерської звітності. Наявність тих чи інших звітів необхідна практично на будь-якому підприємстві, тому наведений перелік звітів можна вважати стандартним.

За функціональним призначенням управлінську звітність можна поділити на звітність, яка використовується на етапі планування, контролю та оцінки результатів (рис. 3.7).

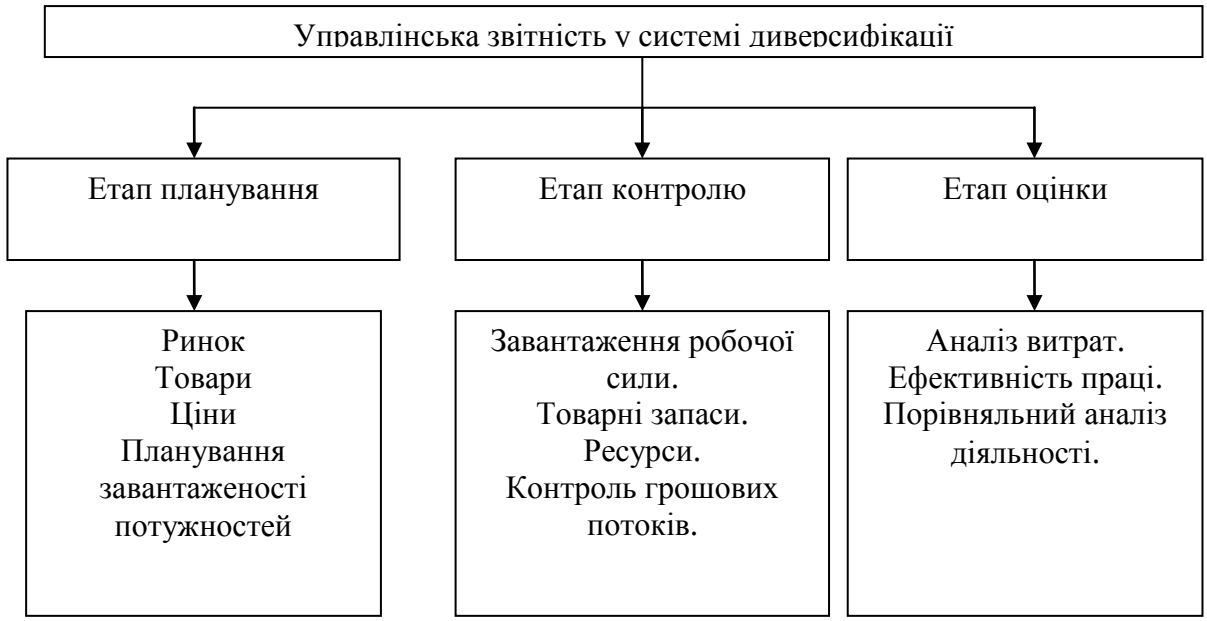

Рис. 3.7. Класифікація управлінської звітності

Джерело:[Slavkova, 2006]

Уніфіковану звітність можна поділити на три основні блоки: матеріали та закупки, виробництво, реалізація. Відповідно до цих блоків звітності вони використовуються для ухвалення рішень: стосовно закупок (придбання та оплата), кількості виробленої продукції, кількості матеріалів, необхідних для виробництва, зменшення залишків незавершеного виробництва, кількості реалізованої продукції, умов оплати, відстрочення платежів (рис. 3.8).

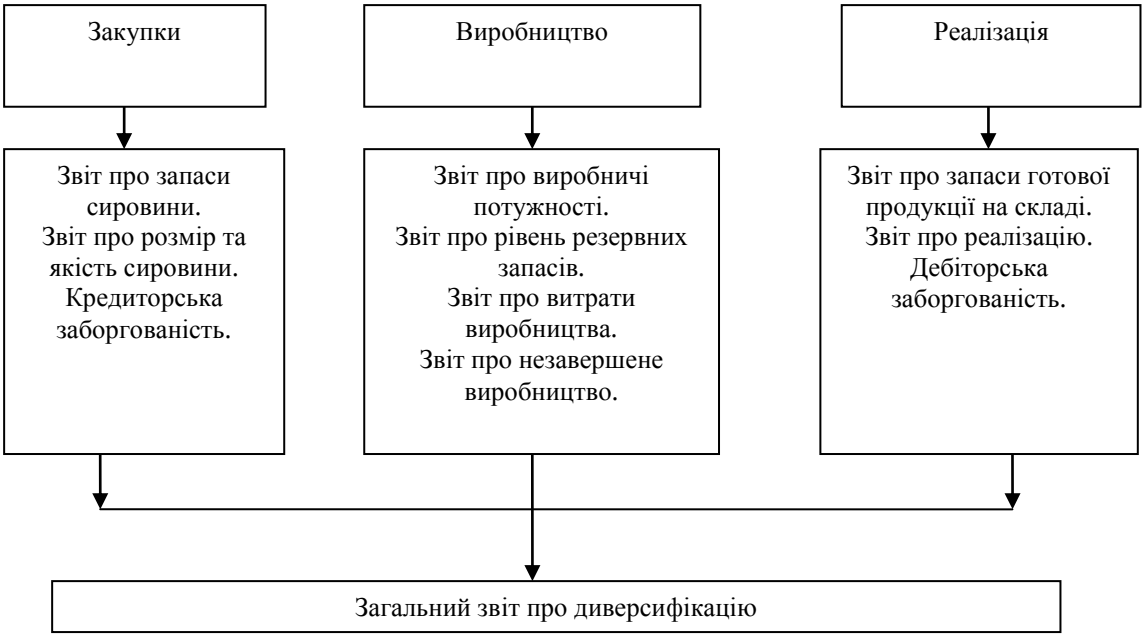

Рис. 3.8. Внутрішня звітність про операційну діяльність

Джерело:[Slavkova, 2006]

Форми звітів будуть залежати від їх змісту, призначення та напрямів використання інформації. Аналіз цих звітів дозволяє оцінити прогнозні показники диверсифікації виробництва та допомогти керівникам підприємства достовірно оцінити ситуацію на ринку продукції, товарів, робіт та послуг.

Найважливіше завдання диверсифікації полягає у підвищенні ефективності виробництва, підвищенні його конкурентоспроможності, а також в оцінці його рівня, у чому суттєву роль відіграє економічний аналіз. Ефективність означає максимально можливу віддачу при використанні тих чи інших видів ресурсів для виробництва продукції і на цьому етапі відбувається оцінка проведеної диверсифікації на основі даних фінансової та управлінської звітності підприємства.

Досвід роботи в галузі свідчить, що інформації для ухвалення управлінських рішень не завжди достатньо, а та, яка є на підприємстві, досить часто переобтяжена зайвими даними. Основним джерелом інформації є, як правило, звітність підприємства (рис. 3.9).

Таким чином, на отримання необхідних даних витрачається багато часу, більш того, їх неможливо використовувати для стратегічного планування та прогнозування роботи підприємства. Це призводить до ухвалення некомпетентних та неправильних рішень, які ґрунтуються на недостовірній інформації або ухвалені досить пізно, щоб вплинути на вирішення проблеми.

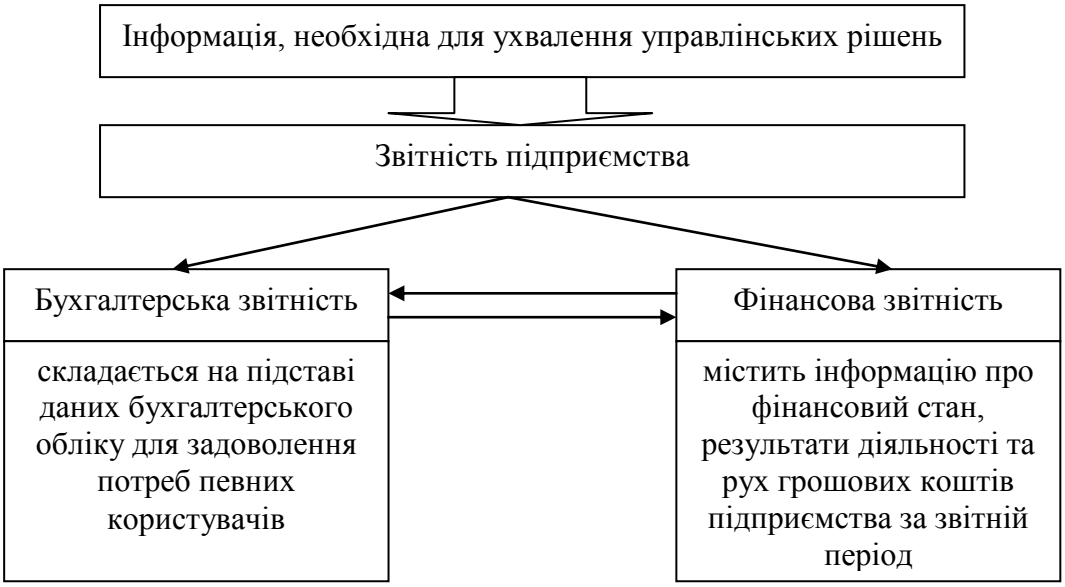

Рис. 3.9. Типова методика збирання інформації на підприємстві
Джерело: на основі власних досліджень

При проведенні диверсифікації виробництва управлінський персонал часто є незабезпеченм достатньою кількістю інформації для ухвалення управлінського рішення або не має достатніх знань щодо її використання. Тому, на нашу думку, доцільним є використання внутрішньогосподарської (управлінської) звітності, оскільки вона містить окремі відомості про діяльність підрозділів підприємства за встановленими для них показниками, на підставі яких ухвалюється управлінське рішення. При цьому управлінська звітність базується на даних управлінського обліку, до складу якого включають вирішення завдань, пов’язаних з плануванням обсягу виробництва партій готової продукції, контролем і управлінням запасами, формуванням моделей обліку витрат і доходів, а також здійсненням капіталовкладень.

Слід зазначити, що сільська диверсифікація у першу чергу є прикладом адаптивної зміни в сільському господарстві та зменшує цінові ризики агровиробництва. Причому управлінська інформація має бути достовірною, систематизованою чи деталізованою і по можливості наочною та зручною для користування. Диверсифікація економічної активності може спричинити зниження обсягів агровиробництва, але натомість зменшує навантаження на агроприродні ресурси, тоді як доходи, отримані за межами аграрної сфери, у перспективі можуть бути реінвестовані у сільське господарство. На нашу думку, позитивні ефекти диверсифікації економічної активності значно перекривають її негативні

аспекти, адже вона дозволяє індивідам і домогосподарствам підвищити безпеку і рівень життя.

Інвестиції у несільськогосподарські галузі є критично важливими для забезпечення соціо – еколого - економічного зростання та генерування нових можливостей у сфері зайнятості (зокрема, для молоді та жінок), а також для полегшення доступу до інформаційних і комунікаційних технологій. Диверсифікація економічної активності в сільській місцевості є потенційно важливою для забезпечення довгострокової продовольчої безпеки, оскільки вона може підвищити соціо - еколого - економічну ефективність використання агроресурсів, а звідси – і агропродуктивність.

Таким чином, стратегія диверсифікації агропромислових виробництв як чинник стійкого розвитку сільської території включає основні складові:

1. Безперервний аналіз ринкового потенціалу підприємств у різних галузях за показниками виробництва та чистого прибутку (на одного зайнятого) для ухвалення своєчасних рішень з диверсифікації.

2. Вибір сфери цілей агропідприємства за показниками виробництва та чистого прибутку (на одного зайнятого) – від середнього в регіоні до максимального по галузі та світі.

3. Оцінку підприємства по шкалі ефективності та ухвалення рішення про диверсифікацію підприємства.

4. Вибір стратегії диверсифікованих виробництв, які в цілому підвищують ефективність підприємства, тобто мають виробництво та чистий прибуток (на одного зайнятого) більші, ніж на аналогічному підприємстві.

5. Поетапне підвищення ефективності підприємства у цілому шляхом ухвалення більш максимальних сфер цілей і введення більш прибуткових диверсифікованих напрямів.

6. Запропоновану стратегію диверсифікації, яка може бути використана в усіх галузях при виборі ефективних напрямів свого розвитку [Батугина, 1999].

Аналіз стратегії диверсифікації суб’єкта господарювання та оцінка його результатів тісно пов’язані з коригуванням заходів, спрямованих на реалізацію цілей. Він є інформаційною моделлю його стратегічної поведінки, що максимізує успіх на підприємстві. Спектр завдань сучасного оперативного економічного аналізу диверсифікації передбачає:

- моніторинг відхилень показників оперативного управління від їх регламентованих значень за місцем, причинами та відповідальністю осіб;

- оперативну оцінку економічної ситуації внутрішнього та зовнішнього середовищ за станом, який склався чи може скластися;
- обґрунтування заходів на підготовку варіантів рішень, спрямованих на швидке усунення виявлених недоліків, запобігання чи локалізацію дії негативних чинників і найповніше використання створеної вигоди;
- подання оперативної аналітичної інформації органам управління за визначеними регламентами чи на запит користувачів.

Ще раз зазначимо, що конкурентоспроможність підприємства - це здатність підприємства створювати, виробляти і продавати товари та послуги, цінові й нецінові якості яких більш привабливі, ніж в аналогічній продукції конкурентів [Должанський, 2006.]. Вона за належного наукового супроводу забезпечує прибуток, стабільність і конкурентну стійкість як у поточному, так і у віддаленому майбутньому. Диверсифікація передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги сільськогосподарського підприємства. Кожне сільськогосподарське підприємство повинне вирішити, до якого ступеня йому доцільно диверсифікувати виробничо-господарську діяльність, враховуючи при цьому стан зовнішнього середовища, ресурсний потенціал, ринковий попит та можливості впливу на нього маркетинговими інструментами.

При цьому диверсифікація містить значні ризики, потребує постійних інвестиційних надходжень та надійного науково-прикладного забезпечення. [Матвеенко, 2010]

На закінчення слід відмітити, що сьогодні пріоритетним стає навіть не аналіз відхилень від плану, а оцінювання невикористаних можливостей та упущеної вигоди, що практично неможливо було врахувати в плані. Певний комплекс параметрів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства може бути виділений для достатньо точної оцінки стратегії і тактики бізнесу. Таким чином, процес диверсифікації виробництва може стати одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств, виживання на ринку, виявлення вільних ніш у ринковій економіці.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНО – ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

4.1. Проблеми та напрями інноваційної діяльності: макро- та мікроекономічні особливості

Інноваційна складова соціально-економічного розвитку держави визначає її роль і місце у світовій економічній системі, а також стабільність і рівень розвитку національної економіки на даному етапі і в майбутньому. Дане питання є особливо важливим і з точки зору пошуку України власного місця у світовій економічній та політичній системі. Формування національної інноваційної системи повинно передбачати ефективний розвиток науково-технічної сфери (високотехнологічних та наукомістких галузей), створення інституціонально-регулювальних механізмів стимулювання інноваційної діяльності, а також відповідної системи фінансових інструментів. Створення такої системи дозволить ефективно використовувати виробничі ресурси, природний та людський капітал. Разом з тим подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов’язаних із регулюванням напрямів інноваційного розвитку на макро- і мікрорівні. Дослідженню інноваційного розвитку економіки присвячена значна кількість фундаментальних досліджень. Передусім це праці І.Ансоффа, С.В.Валдайцева, О.Водачкової, М.Л. Джорджа, Г.М.Доброва, С.Ю.Глазьєва, Е.Менсфілда, Б.Твісса, Й.Шумпетера, Ю.В.Яковцева та ін. Дослідження інноваційних процесів та економічних основ їх управління знайшли відображення у працях вітчизняних науковців, зокрема, В.М.Геєця, А.П.Гречана, С.М.Ілляшенка, Д.І.Кокуріна, І.П.Макаренка, О.І.Пампури, О.С.Поповича, В.П.Соловйова, Л.І.Федулової.

Так, стратегія розвитку підприємства повинна включати механізм адаптації до ринкових умов господарювання – зміну його організаційно-технологічної структури, підбір нових форм та методів управління процесами відтворення виробничих та природних ресурсів. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу, інформаційних технологій, удосконалення інституціональних умов функціонування галузевих ринків, необхідність забезпечення постійного зростання конкурентоспроможності продукції та екозбалансованого розвитку підприємств надають проблемі формування механізму управління інноваційними процесами особливої значущості, що обумовлюється такими факторами:

- зростаючим значенням інновацій у забезпеченні сталого розвитку підприємств, підвищення якості продукції, що випускається;

▪ необхідністю значних перетворень у сфері інновацій, обгрунтованих переходом до принципово нового інформаційного розвитку суспільства;

▪ зростаючою роллю економіки знань у відтворювальних процесах на різних ієрархічних рівнях управління;

▪ новими інституціональними вимогами до формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами.

Під організаційно-економічним механізмом управління інноваціями нами розуміється єдина система, яка забезпечує взаємозв'язану діяльність функціональних суб'єктів окремого інноваційного процесу в межах комплексної організаційної структури управління підприємством і охоплює систему планування, розподілу ресурсів, контролю, стимулювання (мотивації) у межах інноваційних проектів.

Вимоги до організаційно-економічного механізму управління інноваціями полягають у забезпеченні високого ступеня сприйнятливості виробництва стосовно інновацій, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання з урахуванням соціально-екологічних параметрів продукції, досягнення високого рівня еколого-економічної рентабельності виробництва.

Сьогодні не існує однозначного визначення інноваційного процесу, його елементів та етапів. Ряд вчених, наприклад, розглядають нововведення як процес, метою якого є, наприклад, впровадження нового приладу чи технології. Інші ж відзначають, що інновація більше не належить до економічного, соціального, екологічного чи технічного явища [Савельева, 2000]. При цьому інновація забезпечує доцільну зміну у певному напрямку до необхідного стану. Тому в сучасній економічній теорії інноваційна діяльність пов'язана з пошуком, розробленням і впровадженням нових технологій виробництва, організаційних форм, техніки, товарів, способів та напрямів просування товарів, формування нових ринків збуту, ринків сировини, форм і заходів використання творчого потенціалу людини. При цьому інноваційна діяльність обов'язково повинна враховувати екологічні фактори, обмеження, вимоги. Тобто це діяльність, метою якої є пошук нових способів та можливостей більш раціонального використання наявних ресурсів (виробничих, матеріальних, природних та ін.) і впровадження найновіших досягнень для задоволення різноманітних запитів споживачів [Круглов, 1998, Ансофф, 1989].

Інноваційний процес повинен об'єднувати науку, техніку, економіку, соціальну сферу, екологію, підприємницьку діяльність та управління. Він охоплює весь комплекс відносин у дослідженні, виробництві, обміні,

споживанні інновацій. Цей процес спрямований на ефективне і повне використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу на ринкових засадах.

З огляду на зазначене, можна стверджувати, що дослідження, експериментальні розробки, впровадження та аналіз відповідних результатів є однаково важливими функціональними системами інноваційного розвитку, що спрямовані на вирішення одного завдання – матеріалізації продуктів інтелектуальної праці у вигляді нових товарів, послуг, технологій, методів та форм організації бізнесу, виробництва, інфраструктурного забезпечення, а також покращання стану здоров'я населення та стану довкілля.

Необхідно констатувати, що в цілому інноваційна діяльність в Україні за 2000-2008 рр. була нерезультативною. За останні роки не вдалося утримати навіть ті результати, що були досягнуті у 2000 році. Незважаючи на відносне збільшення обсягу витрат на інноваційну діяльність та збільшення кількості нових техпроцесів на підприємствах, з кожним роком помітне зниження кількості організацій, що виконують наукові дослідження й розробки, кількості залучених науковців, кількості найменувань нових видів продукції (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Основні показники інноваційної діяльності в Україні

Рік	Кількість організації, які виконують наукові дослідження й розробки	Чисельність науковців, осіб	Загальна сума витрат, млн грн	Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах, млн грн	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП,%	Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	Впроваджено нових технологічних процесів	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	Комерційний ефект, млн грн
2000	1490	120773	1757,1	1978,4	1,16	15323	1403		221,3
2001	1479	113341	1965,9	2275	1,11	19484	1421	6,8	309,1
2002	1477	107447	3013,8	2496,8	1,11	22847	1142	7	-517
2003	1437	104841	3059,8	3319,8	1,24	7416	1482	5,6	260
2004	1505	106603	4534,6	4112,4	1,19	3973	1727	5,8	-422,2
2005	1510	105512	5751,6	4818,6	1,09	3152	1808	6,5	-933
2006	1452	100245	6160	5354,6	0,98	2403	1145	6,7	-805,4
2007	1404	96320	10850,4	6700,7	0,93	2526	1419	6,7	-4150
2008	1373	94138	11994,2	8538,9	0,9	2446	1647	5,9	-3455

Складено за даними [Держкомстат України]

Позитивним у розвитку інноваційної діяльності можна вважати збільшення обсягу створення інноваційного продукту, але його обсяг збільшується менш швидко, ніж витрати. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у валовому внутрішньому продукті (ВВП) постійно знижується, що є теж тривожним явищем. Розвиток інноваційної сфери помітно відстає від інших напрямів економічного розвитку.

Головним джерелом фінансування інновацій в Україні протягом останніх років залишаються власні кошти підприємств та банківське кредитування (табл. 4.2). Державна участь у фінансуванні інноваційної діяльності становить останніми роками у середньому 1,74%. Збільшення її в останній рік є позитивним моментом, але не ті обсяги фінансування, які повинні бути на шляху до сталого соціально-економічного розвитку (наявний вплив економічної кризи).

Таблиця 4.2

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Рік	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інших джерел
	млн. грн.				
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217
2001	1965,9	1654	55,3	53,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93	130	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160	5211,4	114,4	176,2	658
2007	10850,4	7999,6	144,3	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264	336,9	115,4	4277,9

Складено за даними [Держкомстат України]

Питома вага коштів іноземних інвесторів становить лише 3,92%.

Усе це свідчить про недостатню підтримку інноваційної діяльності державою та необхідність радикальних зрушень у цьому питанні.Основні проблеми, що стримують розвиток інноваційних процесів, охоплюють такі аспекти:

- відсутність теоретико-методологічної бази формування ефективної інноваційної системи;
- відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки. При

цьому державне управління інноваційною діяльністю забезпечується за галузевим принципом;

- державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку з урахуванням зовнішніх та внутрішніх параметрів та факторів ефективного господарювання;
- відсутність дієвої системи пріоритетів розвитку науково-технологічної сфери: пріоритети інноваційного розвитку проголошені суто формально, механізми їх реалізації не відпрацьовані;
- неготовність апарату державного управління до результативної та предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки;
- нескоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності як по вертикалі, так і по горизонталі;
- недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок: незважаючи на деякі успіхи у стабілізації макроекономічних показників, не вдається досягнути відчутних результатів у створенні сприятливих умов для інноваційної діяльності вітчизняних виробників, що, зокрема, відбивається на показниках експорту інноваційної продукції;
- недосконаліть нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності. Незважаючи на те, що базове законодавство, необхідне для формування в Україні розвиненого ринку інноваційної продукції, вже значною мірою створено, його практичне використання стримується вкрай недостатньою інфраструктурою, нерозвиненістю системи захисту інтелектуальної власності;
- спроби здійснення галузевих «технологічних стрибків» за умов збереження загальної несприятливості підприємницького та інвестиційного клімату в країні та ін.

Необхідно зробити акцент на тому, що позитивні тенденції, зокрема поступове зростання у сфері інноваційного розвитку, бюджетного фінансування потреб науково-технічного розвитку, збільшення споживчого попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання та ін.), то видно, що вони з'явилися не завдяки виваженій державній політиці з підтримки і розвитку інноваційних процесів, а завдяки саморегулювальним ринковим механізмам. Держава у даному процесі не займає провідних позицій. Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дозволяє розв'язувати існуючі

проблеми, а й сприяє породженню більшості зазначених вище проблем, що ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні [Коссе]. Спираючись на проблематику національної економіки, науковці виділяють такі складові створення сприятливого економічного середовища для підприємств:

- збільшити питому вагу видатків держави на фінансування науки у ВВП до 2%. Згідно із даними Міжнародної організації праці, «якщо на науку виділяється менше 2% ВВП, то починається руйнація не лише науки, але й економіки і суспільства в цілому»;
- передбачити на державному, регіональних і місцевих рівнях окремі бюджети розвитку, видатки з яких спрямовувати лише на фінансування науки та впровадження інноваційних програм. Крім бюджетних коштів, необхідно використовувати приватні інвестиції. При цьому видатки бюджетів розвитку на всіх рівнях повинні становити не менше 10% видатків поточних бюджетів;
- розподіл державних коштів на програми розвитку науки і техніки між державним бюджетом (на загальнодержавні цілі) і місцевими бюджетами (на територіальні цілі) здійснювати за питомою вагою обсягу виробленої в регіоні продукції (без урахування самостійно залучених регіоном коштів на фінансування інноваційних програм);
- розподіл інноваційних інвестицій на державному і регіональному рівнях здійснювати на конкурсних засадах під контролем національної та галузевих академій, Міністерства освіти і науки України, регіональних управлінь розвитку науки і техніки та інноваційних бюджетів. При цьому фінансування інноваційних програм із бюджетів розвитку здійснювати на кредитних засадах із нульовою ставкою, заставою на загальних підставах і відстроченням терміну внесення першого платежу на 3-5 років після впровадження інноваційних заходів. Зазначене дозволить уникнути корупційних дій при розподілі державних коштів і забезпечити їх повернення. Впровадження окремих, надзвичайно важливих для країни інноваційних програм може передбачати погашення отриманого кредиту за рахунок держави. Правом приймати таке рішення повинна бути наділена тільки НАН України;
- передбачити, що щорічний приріст державних витрат на впровадження інноваційних програм повинен випереджати приріст ВВП і доходів зведеного бюджету України. Питому вагу регіонів необхідно коригувати на відсоток виконання ними планів інноваційної діяльності за попередній рік. Для того щоб політичні реалії, спровоковані парламентськими або президентськими виборами, не порушили зазначену

норму, потрібно її закріпити на законодавчому рівні, передбачивши випереджаючий, наприклад на 10%, приріст видатків на впровадження інноваційних програм порівняно із приростом ВВП та доходів зведеного бюджету України;

- з метою створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційні програми поширити пільги щодо сплати податків, ввізного мита та нарахування амортизації на всі підприємства, які займаються науковими, науково-дослідними розробками та впроваджують новітні технології і техніку незалежно від їх входження до технологічних парків за умови затвердження інноваційного проекту. При цьому терміном на п’ять років у розпорядженні учасників технологічних парків необхідно залишити податок на прибуток підприємств, отриманий від здійснення інноваційних проектів, а ПДВ від впровадження інноваційного проекту спрямовувати на фінансування нових наукових заходів;
- з метою поліпшення фінансового становища безпосереднього виконавця інноваційного проекту обмежити відрахування на спеціальні рахунки керівного органу технологічних парків 25% залишених у розпорядженні підприємств нарахованих податків;
- на державному, галузевому та регіональному рівнях розробити, затвердити та забезпечити впровадження цільових програм, які передбачені Законами України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні». Зазначені програми повинні підлягати законодавчому (з боку Верховної Ради України та місцевих рад), виконавчому (з боку Кабінету Міністрів України і місцевих державних адміністрацій) і громадському контролю [Борейко, 2008].

Визначаючи напрямки вдосконалення вітчизняного інноваційного розвитку, не можна забувати і про досвід промислово розвинених країн. Велике значення для стимулювання винахідництва в розвинених країнах має система державних заходів, спрямованих на надання пільгового податкового режиму для дослідницьких організацій і винахідників, різного роду позичок, дотацій, цільове фінансування досліджень, пільгова митна політика та ін.

Істотну роль серед них відіграє податкова політика. Підвищення питомої ваги пільг, що забезпечують сприятливий інноваційний клімат, є загальною тенденцією. У США, наприклад, нараховується більше сотні пільг, що активізують науково-технічний прогрес. Головна перевага податкової підтримки полягає в тому, що пільги надаються не авансом, а як заохочення за реальну інновацію. Головний принцип західної системи

полягає в тому, то податкові пільги надаються не науковим організаціям, а підприємствам і інвесторам. Пільги плюс конкуренція забезпечують високий попит на дослідження та інновації. Регулярний перегляд пільг дозволяє державі цілеспрямовано стимулювати інноваційну активність у пріоритетних галузях, впливати не тільки на структуру і чисельність наукових та інноваційних організацій, й, головне, – на структуру виробництва.

Уряд Німеччини надає допомогу в проведенні досліджень переважно дрібним і середнім фірмам у вигляді часткової оплати праці дослідницького персоналу – в середньому до 40% відповідного фонду заробітної плати, а також шляхом прямого фінансування до 30-40% кошторисних витрат на науково-дослідні розробки, здійснювані за державними замовленнями. Крім того, поширеною є практика надання їм безоплатних позичок, що досягають 50% витрат на впровадження нововведень.

У ряді заходів державної підтримки нових починань у Великобританії велике місце займає конкурсне фінансування розробки найбільш перспективних новаторських ідей, яке здійснюється урядовими міністерствами техніки, торгівлі і промисловості. Кошти, одержувані за рахунок призових нагород, дозволяють покрити 50-75% витрат на розроблення і збут нововведень.

Крім цих заходів державного фінансування, у деяких країнах невеликим компаніям надається допомога в патентній діяльності. У США, наприклад, за рахунок бюджетних коштів у такий спосіб оплачується до 50% усіх витрат, пов’язаних з одержанням охоронних документів. Подібні дії є серйозним стимулом — на відповідних фінансових умовах у країні видається 25% усіх патентів. Також у ряді заходів, що складають державну систему стимулювання винахідництва, важливе місце належить установленню пільгового порядку сплати мита залежно від важливості винаходу і статусу винахідника. У США діє 50% зниження мита для незалежних винахідників, некомерційних організацій і малих фірм. Необхідно зазначити, що ефективним методом стимулювання інноваційної діяльності є амортизаційна політика. Вона часто розглядається як частина податкової політики. Установлення нормативів зниження вартості капітальних і нематеріальних активів і порядку віднесення їх на виробничі витрати або на витрати періоду, зрозуміло, безпосередньо впливає на величину прибутку і відповідно податку. Однак у останні десятиліття в розвинених країнах усе ширше стали застосовуватися нормативні обмеження: норматив визначає граничні терміни експлуатації відповідного

устаткування чи використання відповідних технологій. Причому такі обмеження можуть установлюватися не тільки для виробників, але в окремих випадках і для споживачів. Ці позаподаткові методи також прийнято вважати частиною амортизаційної політики. Стосовно прямих бюджетних дотацій, то тут необхідно відмітити, що вони виділяються або підприємствам, що освоюють нову продукцію, або споживачам цієї продукції. Часто ці дотації погоджуються з постачаннями товарів для державних потреб. Зокрема, у США розмір дотації на проведення нових перспективних науково-дослідних розробок може досягати 15 % вартості державного замовлення. У Німеччині трансферт технологій стимулюється можливістю використання бюджетних коштів через університети при створенні разом із приватним капіталом інноваційних компаній [Перерва, 2008].

В умовах недостатніх обсягів фінансування науки та завдань покращання матеріально-технічного забезпечення науково-технологічної сфери державі потрібно активно сприяти розвитку механізмів венчурного інвестування. На нашу думку, використання державними органами в Україні досвіду програми Yozma в Ізраїлі для створення венчурних фондів надало б поштовх для істотного збільшення інвестицій у науково-технологічну сферу саме для реалізації напрямку створення та впровадження високотехнологічних розробок з використанням результатів науково-дослідних робіт. Програма була створена у 1992 під керівництвом Міністерства промисловості та торгівлі Ізраїлю на основі американського досвіду венчурного інвестування. У результаті реалізації цієї програми країна перетворилася у високотехнологічну державу та зайняла гідне місце у світовому технологічному бізнесі [Денисюк, 2008].

Визначивши проблеми та шляхи вдосконалення національної економіки у сфері інноваційного розвитку, необхідно звернути увагу й на реальні спроби державного стимулювання інноваційної діяльності. Для цього треба проаналізувати останні зміни в законодавстві стосовно інновацій. Одним з основних нормативних актів, що буде регулювати інноваційну діяльність в Україні, повинна стати «Стратегія інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року». Стратегія є основою для подальшого розроблення відповідних нормативно-правових актів і програм загальнодержавного, регіонального та галузевого інноваційного розвитку, залучення інвестицій в інноваційну сферу, забезпечення скоординованої діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування для розв’язання поточних завдань

інноваційної діяльності на державному, регіональному, місцевому та галузевому рівнях.

Таким чином, державне регулювання відтворювальних процесів у науково-технічній (інноваційній) сфері повинно здійснюватися шляхом:

1. Формування дієвої нормативно-правової бази, що сприяє створенню необхідних умов для розвитку інноваційної сфери.

2. Забезпечення охорони прав на об’єкти наукової та інтелектуальної власності.

3. Прямих бюджетних асигнувань (на рівні 3-4% вартості ВВП) на розроблення і реалізацію наукових бізнес-проектів і соціально-економічних програм сталого розвитку.

4. Надання пільгових кредитів, податкових і митних пільг суб’єктам наукової та інноваційної діяльності, а також підприємствам, що створюють об’єкти нової техніки, за умови, що прибуток від названої діяльності буде в основному реінвестований у створення і розвиток інноваційної інфраструктури.

5. Страхування різноманітних ризиків, пов’язаних з науково-технологічною та інноваційною діяльністю.

6. Сприяння міжгалузевому, регіональному і міжнародному науково-технічному співробітництву й освоєнню нових процесів і технологій.

7. Формування збалансованої та результативної науково-технічної й інноваційної політики, виходячи з визначення пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки, а також оцінки можливостей і недоліків різних галузей промисловості, регіонів і конкретних суб’єктів господарювання у сфері інвестиційно-інноваційного розвитку.

Удосконалення механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку реалізується через комплекс конкретних заходів, а саме:

- визначення реальних норм бюджетного фінансування наукової і науково-технічної діяльності не стосовно ВВП (як це передбачено у чинному Законі України «Про наукову і науково-технічну діяльність», де йдеться про обов’язок держави здійснювати фінансування у розмірі не менше 1,7% ВВП країни;
- забезпечення стійкого державного фінансування провідних наукових інституцій країни: академій наук, університетів за науково-дослідними програмами, наукових бібліотек, а також інших об’єктів наукової інфраструктури;
- формування конкурентних переваг розподілу коштів на наукові програми і проекти у межах програмно-цільового фінансування науки,

забезпечення відкритості прийняття рішень, залучення наукової спільноти до контролю за використанням коштів;

- налагодження державно-приватного партнерства щодо фінансування сфери науки та інновацій для прискорення передачі у господарський обіг науково-технічних результатів, одержаних за рахунок бюджетних коштів;
- цільове виділення бюджетних коштів для забезпечення наукового супроводу найважливіших інноваційних проектів державного значення;
- створення сприятливих умов оподаткування для залучення у науку коштів промислових підприємств, банків, іноземних замовників і приватних осіб;
- розширення дії податкових і митних пільг щодо стимулювання і підтримки наукової та інноваційної діяльності не тільки на наукові інституції, але й на суб'єктів технологічної інфраструктури (технологічних парків тощо);
- створення фінансових та організаційних передумов участі науковців країни у міжнародних науково-технічних та інноваційних проектах та ін [Проект].

Таким чином, розглянуті основні організаційно-економічні та фінансові проблеми та напрямки вдосконалення інноваційної діяльності свідчать про необхідність розроблення та реалізації Стратегії інноваційного розвитку України на довгостроковий термін для створення результативної та ефективної національної інноваційної системи на різних ієрархічних рівнях управління. Удосконалення інноваційної діяльності за Стратегією повністю відповідає першочерговим потребам розвитку інновацій в Україні.

4.2. Системно-структурний аналіз якості інвестицій

Одним із завдань реалізації концепції сталого розвитку є необхідність спрямування інвестицій на підсилення поточного та примноження майбутнього потенціалу суспільного виробництва. Ключовим елементом впровадження цієї концепції повинно стати вирішення проблеми залучення інвестицій належної якості на різних ієрархічних рівнях управління господарською системою. Ця проблема особливо актуалізується, якщо врахувати, що в умовах кризового стану економіки вимоги індивідуальних інвесторів та суспільства в цілому до якості інвестиційних проектів підвищуються. Проте сьогодні до кінця не вирішеним залишається завдання як теоретико-методологічного, так і

науково-практичного характеру – обґрунтування якості інвестицій та її оцінка.Зокрема, відсутня як загальновизнана класифікація підходів до визначення якості інвестицій, а також вичерпне визначення її сутнісних ознак. Актуальність подолання зазначеної проблеми закономірно привертає увагу до аналізу якості інвестицій на основі системно-структурного підходу, суть якого викладається нижче.

Перш за все слід відмітити, що обґрунтування якості інвестицій неможливе без фундаментального аналізу власне категорії «інвестиції». І хоча дослідження феномену інвестицій належать до традиційної, в цілому досить широко висвітленої представниками різних світових економічних шкіл і напрямків проблематики з економіки, окремі питання системного вивчення теорії інвестицій дотепер залишалися на периферії наукового пошуку.

Оскільки теорія інвестицій є складовою частиною загальної економічної теорії, одним із її структурно відокремлених підрозділів, правомірно зосередити увагу на проблемі співіснування та взаємодії з іншими теоріями, що уможливить ґрунтовне та об’єктивне висвітлення змісту досліджуваної категорії. Необхідно погодитися, що зародження та формування категорії «інвестиції» відбувалося у лоні загальної теорії капіталу, яка в міру своєї фундаментальності та наступності має відповідний потенціал і функцію методу для теорії інвестицій. Відтак, обґрунтування якості інвестицій пропонуємо здійснювати у рамках певної блокової системи, побудованої за таким логічним принципом: теорія капіталу → теорія інвестицій → якість інвестицій.

Спробуємо класифікувати теорії капіталу і через них дослідити становлення категорії «інвестиції». Існуючі теоретичні підходи до трактування категорії «капітал» можна об’єднати у такі групи: соціально-економічний підхід, предметно-функціональний підхід, концепція природного капіталу, концепція людського капіталу, монетарна концепція і концепція часової цінності.

Соціально-економічний підхід дозволяє трактувати капітал як сукупність суспільних відносин, що виникають за певних конкретно-історичних обставин. Соціально-економічну природу капіталу визначають взаємодія та взаємозв’язки різних соціальних груп у процесі здійснення господарської діяльності. Як центральна категорія суспільного відтворення капітал ототожнюється із накопиченим господарським ресурсом, що включається у процес відтворення вартості шляхом взаємної конвертації різноманітних його форм і узалежнюється від способів розподілу суспільної вартості. Поняття капіталу невід’ємне від поняття власності,

оскільки одночасно складає сутність і форму її вартості. Соціально-економічний підхід дуже широко трактує сутність капіталу, розуміючи під останньою складну, багатоаспектну категорію, еволюція якої відображає історичний процес розвитку суспільства, його продуктивних сил і виробничих відносин, прав власності, динаміки і структури товарного виробництва і споживання, інтересів різних соціальних груп тощо. Соціально-економічний характер визначення капіталу знайшов відображення у працях К. Маркса, Г. Климка, В. Нестеренка, А. Гриценка, І. Блана та ін.

З позиції *предметно-функціонального підходу* (натуралістичної, або фізичної концепції) капітал ототожнюється із нагромадженням матеріальних благ (цінностей), завдяки чому стає можливим процес безперебійного виробництва. Такий підхід створює умови для аналізу капіталу як фактора виробництва. Важливою передумовою для даного підходу є потенційна здатність капіталу приносити дохід. Як джерело доходів капітал є постійно зростаючою економічною цінністю і одним з найважливіших засобів формування благополуччя його власників і суспільства в цілому. На рівні підприємства капітал як накопичена цінність і чинник виробництва перебуває у формі основних засобів і оборотних активів (сировина, матеріали, напівфабрикати, цінні папери тощо). Фізичний капітал існує об'єктивно, і його природа визначається не суспільно-економічною формацією або типом економічної системи держави, а реальним процесом формування підприємницьких структур. Предметно-функціональний зміст капіталу розкрито у працях А.Сміта, Д. Рікардо, Ф. Кене, Ж.Б. Сея, Дж.С. Мілля, Л. Вальраса, Дж.М. Кейнса, А. Маршала, К. Макконела та ін.

Виходячи з *концепції природного капіталу*, основне змістове трактування поняття «капітал» полягає у розумінні його як фонду, що продукує потік природних ресурсів та послуг. Ключовою передумовою підходу є класифікація природних ресурсів на відновлювані – невідновні, вичерпні – невичерпні. Метою такого поділу є визначення пріоритетності збереження ресурсів різних видів. Відповідно до центральної тези концепції природний капітал як економічна категорія формує матеріальну основу виробництва шляхом доповнення капіталу, створеного людиною, а тому вважається цілком неприпустимим позбавлятися природного капіталу, якщо в результаті інвестування створюється еквівалентна вартість штучного капіталу. Саме у цьому відношенні заперечується думка, висловлена Р. Солоу, про те, що «…світ може, насправді, обійтися без природних ресурсів» [Вовк В.І.]. У центрі концепції – питання

можливості трансформації природного капіталу в економічний за умови компенсації переходом частини економічного капіталу у природний. Така постановка проблеми приводить до усвідомлення відповідальності перед майбутнім та необхідності формування нової концепції природокористування – концепції екологічно сталого розвитку. Розвиток концепції природного капіталу підтримується у дослідженнях Х. Дейлі, П. Рао, М. Сальникова, І. Глазиріної, І. Потравного, В. Вовка, Л. Мельника та ін.

Концепція людського капіталу базується на припущенні про людину, її знання, професійні навички, уміння, талант, природні здібності, досвід роботи, здоров'я і творчий підхід до повсякденної праці як про рушійні фактори економічного розвитку будь-якого підприємства чи країни. Такий підхід дещо нагадує погляди А. Маршала, який вважав, що «… існують тільки два фактори виробництва – природа і людина. Капітал[1] і організація є результатом людської праці» [Маршалл, 1993]. Для даного напрямку характерно визначення капіталу як здатності особистості приносити дохід завдяки розумовим та професійним здібностям. Особливе місце відводиться інтелектуальному капіталу, який створює надійне підґрунтя для впровадження інноваційних технологій і збільшення доходу окремої особистості та суспільства в цілому. Формування та розвиток концепції людського капіталу, як правило, пов'язують з іменами Г. Беккера, Т. Шульця, Л. Туроу, Дж. Гелбрейта, Т. Стюарта, Д.Белла, Є. Бородіна, Л. Михайлової та ін.

Монетарна концепція заперечує наявність об'єктивних взаємозв'язків між капіталом і конкретними речовими благами. Характеризуючи природу капіталу, Й. Шумпетер підкреслює: «Капітал підприємства – це не сукупність благ, оскільки капітал протистоїть світові благ» [Шумпетер, 1982]. Функція благ полягає у тому, щоб «… своїми технічними властивостями задовольняти потреби виробництва», функція ж капіталу – «забезпечувати підприємця благами, необхідними для використання у виробництві, а сам капітал – це засіб отримання благ» [Шумпетер, 1982]. Такий підхід ґрунтується на дослідженні грошової природи капіталу. У цьому ракурсі капітал розглядають як засіб платежу або ж як фінансовий ресурс, який використовується власником заради отримання доходу у вигляді відсотка. Розвиток монетарної концепції природи капіталу знайшов відображення у працях Дж. Хікса, А. Кларка, К. Вікселя, Р.Хола, Г. Маклоїда та ін.

[1] Тут мова йде про фізичний капітал.

Концепція часової цінності спирається на визначення капіталу як дисконтованого потоку доходів і розглядає його як особливий економічний ресурс, який дає змогу отримати дохід у майбутньому в разі відмови від задоволення поточних потреб. Цей теоретичний напрям дозволяє методично обґрунтувати вибір часової переваги використання капіталу на альтернативній основі. Вибір між двома моделями поведінки – споживанням чи заощадженням капіталу – залежить від базового рівня добробуту, очікуваної прибутковості капіталу та поточних прибутків. На цій основі висувається постулат про те, що вартість сьогоднішніх благ завжди оцінюється індивідуумом вище за блага майбутнього періоду, якщо очікувані доходи не перевищуватимуть задоволення від поточного споживання. Концепція часової цінності капіталу ґрунтується на теорії утримання Н. Сеніора та теорії процента І. Фішера.

Ми класифікували теорії капіталу, тепер з'ясуємо, яким чином вони обумовили формування сучасних науково-методичних підходів до визначення категорії «інвестиції» (табл. 4.3). Аналіз поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених дозволив виявити наступні основні підходи до розуміння природи інвестицій.

Прибічники *витратної концепції* розглядають інвестиції як грошовий потік оплат і витрат. З розширенням спектра якісного складу витрат під інвестиціями можна розуміти також і витрати праці та матеріальних ресурсів. Результати аналізу інвестиційних витрат використовуються для оцінки вартості залучення інвестицій під конкретну мету. Так, якщо вкладення інвестицій здійснюються з економічною метою, то вони можуть набувати форми витрат на придбання основних фондів, поповнення оборотних активів тощо. З метою досягнення екологічного ефекту інвестиції розглядають як вкладення, що спрямовуються у збереження біорізноманіття, охорону атмосферного повітря, очищення зворотних вод тощо.

Цільовий підхід орієнтує процес здійснення інвестиційних вкладень на вирішення конкретної загальногосподарської проблеми. Інвестиції у своїй основі сприяють процесам суспільного відтворення через відтворення матеріально-технічної бази виробництва, робочої сили і навколишнього природного середовища.

Матеріальним наслідком процесу суспільного відтворення є сукупний суспільний продукт.

Головним об'єктом дослідження представників *соціально-економічного підходу* є інвестиції як процес руху вартості від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або

іншого суспільно необхідного ефекту. Інвестиції існують не стільки у формі цінностей, скільки у вигляді процесу взаємодій та взаємозв'язків між учасниками інвестиційного процесу. Безперервний процес взаємодії відбувається на стадіях виробництва, розподілу, обміну та споживання матеріальних, інтелектуальних, фінансових та природних цінностей. Основна увага приділяється вивченню структури джерел фінансування інвестиційних вкладень.

Головна ідея *ресурсного підходу* полягає у спрямуванні інвестицій в об'єкти підприємницької діяльності з обов'язковою умовою отримання прибутку. Інвестиції представлено як спосіб ефективного вкладення капіталу конкретними інвесторами на мікроекономічному рівні з подальшим розрахунком чинника прибутковості. Оскільки будь-яка діяльність підприємства є процесом залучення, перетворення та відтворення ресурсів, стосовно конкретного підприємства цей підхід характеризує інтегральні можливості інвестицій максимально задовольняти потреби виробництва за умови ефективного їх використання.

Інвестиції, які визначають на основі *майнового підходу*, розглядаються як процес перетворення капіталу в предмети майна, у тому числі у складі активів балансу підприємства. Цей підхід розкриває двоїсту визначеність інвестицій: з одного боку, інвестиції відображають величину акумульованого доходу на цілі накопичення, а з іншого - виступають у формі вкладень, що визначають приріст вартості капітального майна.

З позиції *гедоністичного підходу* інвестиції ототожнюються із вкладеннями, які авансуються з метою збереження реальної вартості активів. На базі даного підходу висувається припущення про те, що подібні вкладення, як правило, не здійснюються з метою отримання прибутку (доходу), а є, по суті, однією із форм заощаджень.

Проведений аналіз науково-методичних підходів до визначення інвестицій (табл. 4.3) досить очевидно ілюструє, що витратний підхід формувався переважно під впливом монетарної концепції капіталу, ресурсний та майновий – співвідносяться здебільшого з натуралістичною та грошовою концепціями, а також концепціями природного і людського капіталу, а у дослідженнях інвестицій з точки зору гедоністичного підходу спираються на постулати концепції часової цінності капіталу. Водночас аналіз термінологічних визначень категорії «інвестиції» дозволяє класифікувати їх більш укрупнено – за економічною та фінансовою ознаками.

З *економічної точки зору* інвестиції розглядаються як витрати на створення, розширення, технічне переозброєння основного капіталу,

збільшення матеріальних запасів, залучення природних ресурсів до господарського процесу, освоєння нових видів випуску продукції тощо. Макроекономічна концепція категорії «інвестиції» будується на розумінні останньої як частини сукупних витрат на рівні національного господарства (ВВП). Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу суспільного відтворення та базується на використанні частки додаткового суспільного продукту. При цьому економічний аспект інвестицій також обумовлений відносинами власності, тобто соціально-економічними відносинами. На визначення інвестицій за економічною ознакою вплинули витратний, цільовий та соціально-економічний підходи.

З позиції *фінансового підходу* інвестиції трактують як усі види активів, які вкладаються у господарську діяльність з метою одержання доходів. Головною ідеєю підходу є розуміння інвестицій як способу ефективного розміщення капіталу конкретними інвесторами на мікроекономічному рівні з подальшим розрахунком чинника прибутковості. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від поточного споживання, винагородити його за ризик та відшкодувати інфляційні втрати майбутнього періоду. На визначенні інвестицій за фінансовою ознакою позначилися ресурсний, майновий та гедоністичний підходи.

Отже, результатом дослідження підходів до визначення інвестицій є виділення двох принципово відмінних напрямків у вирішенні даної проблеми – економічного та фінансового. Обидва підходи покладемо за основу критеріїв, якими, на нашу думку, необхідно керуватися під час обґрунтування якості інвестицій.

Таблиця 4.3

Класифікація наукових підходів до визначення категорії «інвестиції»

№	Наукові погляди на зміст категорії «інвестиції»	Джерело	Теорії капіталу*	Ознака
1	2	3	4	5
	1. Витратний підхід			Економічна
1.1	Інвестиції – це необхідність витрати власних грошових коштів інвестором заради індивідуальних цілей при здійсненні можливого проекту.	А.Воронцовський [Воронцовский, 2004]	V	
1.2	Інвестиції розуміють як грошові (або вартісні) витрати на відтворення основних фондів	В. Ситникова [Ситниткова, 1980]	V	
1.3	Інвестиції – це використання грошей для отримання доходу або досягнення приросту капіталу, або для задоволення обох зазначених цілей.	Дж. Розенберг [Денисенко, 2001]	V	
1.4	Інвестиції трактують як витрачання в даний час грошових або інших засобів в очікування отримання майбутньої вигоди. При цьому робиться наголос, що основною особливістю інвестицій є жертвування чим-небудь, що має яку-небудь вартість, заради отримання вигоди у будь-якому інтервалі майбутнього періоду	З. Боді, А. Маркус, А. Кейн [Бондар,2008]	II, IV V,VI	
1.5	Економічний зміст інвестування необхідно розуміти як довгострокові капіталовкладення, спрямовані на стабілізацію, підтримку і розвиток виробничо-господарських можливостей підприємства. Реалізація таких можливостей вимагає фінансових затрат.	О. Балацький [Балацкий, 2006]	V	
	2. Цільовий підхід			
2.1	Інвестиції є матеріальним засобом зростання суспільного виробництва і продуктивності суспільної праці за рахунок матеріалізації досягнень науково-технічного прогресу, удосконалення галузевих і територіальних пропорцій господарства, посилення стимулювальної ролі невиробничої сфери з метою всебічного підвищення культурного рівні життя	Ю.Краковський, А. Ковальов [Краковский, 1984]	I,II,III, IV	
	3. Інвестиції як соціально-економічна категорія			
3.1	Інвестиції – це відносини, пов’язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької діяльності, в їхні основні та оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту	Д. Черваньов, Л. Нейкова [Черваньов, 1999]	I, II,III, IV, V	
3.2	Інвестиції відображають відносини, пов’язані із рухом вартості, авансованої у довгостроковому порядку в основні фонди, від моменту виділення коштів до реального відшкодування	Ю. Рожков [Рожков, 1988]	I	

Продовж. табл. 4.3

1	2	3	4	5
	4. Ресурсний підхід			
4.1	Інвестиції трактуються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої утворюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект	Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Закон,1991]	II,III, IV,V	
4.2	Під інвестиціями розуміють фінансовий ресурс у будь-якій формі прояву, і такий ресурс обов'язково повинен приносити певний прибуток.	І.Колот [Колот,2000]	II,V	
4.3	Інвестиції слід розглядати як будь-які вкладення (фінансові, матеріальні, інтелектуальні, інформаційні), обумовлені стратегічними цілями економічної політики і спрямовані на реалізацію національних пріоритетів через розвиток окремих галузей, виробництв, регіональних господарських систем з метою примноження матеріального та соціально значущого багатства у майбутньому, забезпечення екологічної рівноваги та охорони довкілля	М. Бутко, О. Акименко [Бутко,2007]	II,III, IV,V	
4.4	Інвестиції – це цілеспрямоване вкладення капіталу в усіх його формах на визначений термін у різноманітні об'єкти (інструменти) для досягнення індивідуальних цілей інвесторів. Інвестиції передбачають заощадження, але не всі заощадження стають інвестиціями, а тільки ті, які прямо чи непрямо використовуються для розширення виробництва, маючи на меті отримання доходу в майбутньому.	В. Ковальов [Ковалев,1998]	I,II, III, IV,V, VI	
	5. Майновий підхід			
5.1	Інвестиції визначають як спосіб розміщення капіталу, що повинен забезпечити заощадження або зростання вартості капіталу. Інвестиції – це будь-який інструмент, в який можна вкласти гроші, розраховуючи зберегти чи примножити їхню вартість та (або) забезпечити позитивну величину доходу	Л. Гітман, Л. Джонк [Гітман,1997]	II,V, VI	
5.2	Інвестиції на макрорівні – це збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів	Е.Дж. Долан, Д. Ліндаст [Долан,1994]	II,III, IV	
5.3	Інвестиції – це активи, що приносять економічні вигоди у формі відсотка, дивіденда, роялті і орендної плати, а також у формі підвищення вартості капіталу	В. Палій [Палий,2003]	II	
5.4	Інвестиції пропонується визначати як «поточний приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду»	Дж. М. Кейнс [Кейнс,1978]	II	
	6. Гедоністичний підхід			
6.1	Інвестиції трактуються як обмін задоволення сьогоднішніх потреб на задоволення їх у майбутньому. «Інвестування являє собою акт обміну задоволення сьогоднішньої потреби на очікуване задоволення її у майбутньому за допомогою інвестованих благ»	П. Массе [Массе,1971]	VI	

Вихідним пунктом обґрунтування якості інвестицій та формування його термінологічного визначення повинна стати чітка ідентифікація поняття «якість». У філософських трактуваннях поняття якості найбільш поширеними є такі:

– «якість є суттєвою визначеністю предмета … Якісна визначеність предметів та явищ є тим, що робить їх стійкими … Якість предмета, як правило, не зводиться до окремих його властивостей. Вона пов'язана з предметом як цілим, охоплює його повністю та є невід'ємною від нього» [Философский, 1987];

– «якісна визначеність об'єкта залежить передусім від його структури, характеру зв'язків елементів цілого, а також від складу його елементів» [Большая, 1973];

– «якість – це внутрішня визначеність предмета, яка відображає його специфіку, що відрізняє даний предмет від усіх інших» [Українська,1964].

У деяких довідкових джерелах якість визначається як «придатність для використання», або «відповідність меті», або «задоволення потреб», або «відповідність вимогам» [Момот, 2007] тощо.

За результатами аналізу існуючих у літературі трактувань поняття якості, якість інвестицій пропонуємо розглядати: а) з позиції їх сутності та визначення того, чи є вкладення ресурсів інвестиціями як такими; б) з погляду здатності задовольняти потреби суспільства в цілому та індивідуальних інвесторів зокрема.

Перший критерій якості більш-менш розтлумачено у Законі України «Про інвестиційну діяльність». Зокрема, до інвестицій Законом віднесено «усі види майнових та інтелектуальних цінностей, вкладених в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту» [Закон України, 1991]. До таких цінностей належать: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції; рухоме та нерухоме майно; майнові права, що випливають з авторського права; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виробництва, але незапатентованих (ноу-хау); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, устаткуванням тощо. При такому обґрунтуванні зміст інвестицій суттєво спрощується і зводиться до механічного розміщення майнових прав індивідуального інвестора, спосіб здійснення якого визначає величину прибутку або іншого ефекту. Проте науковий пошук не повинен обмежуватися рамками аналізу

інвестиційного портфеля окремого інвестора. Інвестиції як потоковий показник макроекономіки [Базилевич, 2004] можуть бути і однією із форм тимчасового розподілу (перерозподілу) вартості суспільного продукту. У такому разі до джерел мобілізації інвестицій відносять позиковий фонд, бюджетні трансферти, фонд накопичення тощо.

Що стосується другого критерію, виділеного нами, то на макрорівні якість інвестицій проявляється як здатність вкладеного капіталу забезпечувати процеси суспільного відтворення через відтворення робочої сили, природного середовища та матеріально-технічної бази суспільного виробництва. На мікрорівні якість інвестицій з точки зору задоволення індивідуальних потреб інвестора формується як задоволення конкретних потреб з дотриманням принципу отримання найбільшої користі від вкладених ресурсів, найвищого інвестиційного доходу зокрема.

В економічній літературі має місце відхід від загальнофілософського розуміння якості інвестицій, що призводить до неадекватного змістового наповнення поняття «якість інвестицій». Так, у роботі [Пономарьов, 2007] під якістю інвестицій автор розуміє «сукупність властивостей інвестиційних ресурсів, яка характеризує ступінь задоволення потреб суб'єкта інвестування та інвестора у максимізації позитивних технологічних, економічних, соціальних та екологічних ефектів від використання інвестицій». Зазначимо, що максимізація технологічних, економічних, соціальних та екологічних ефектів може бути поточною метою інвестування, проте аж ніяк не якісною характеристикою, що відрізняє інвестиції від інших категорій.

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, під якістю інвестицій ми будемо розуміти цілісну характеристику функціональної єдності їх ресурсних властивостей, здатних задовольняти потреби суспільства в цілому та індивідуальних інвесторів зокрема. Пропонуємо конкретизувати сутнісно-змістову основу якості інвестицій у процесі їх класифікації. Вважаємо за доцільне згрупувати інвестиції за такими класифікаційними ознаками, які б розкривали природну сутність і забезпечували органічну єдність змісту категорії інвестицій. Вирішення цього завдання представлено нами на рис. 4.1.

У запропонованій типології ми спираємося на розуміння інвестицій як фінансово-економічної категорії. Як економічна категорія, інвестиції перебувають у формі тимчасового розподілу (перерозподілу) вартості суспільного продукту. У цьому ракурсі інвестиції виступають категорією простого та розширеного відтворення. Як категорія фінансова інвестиції є способом розміщення майнових прав інвестора.

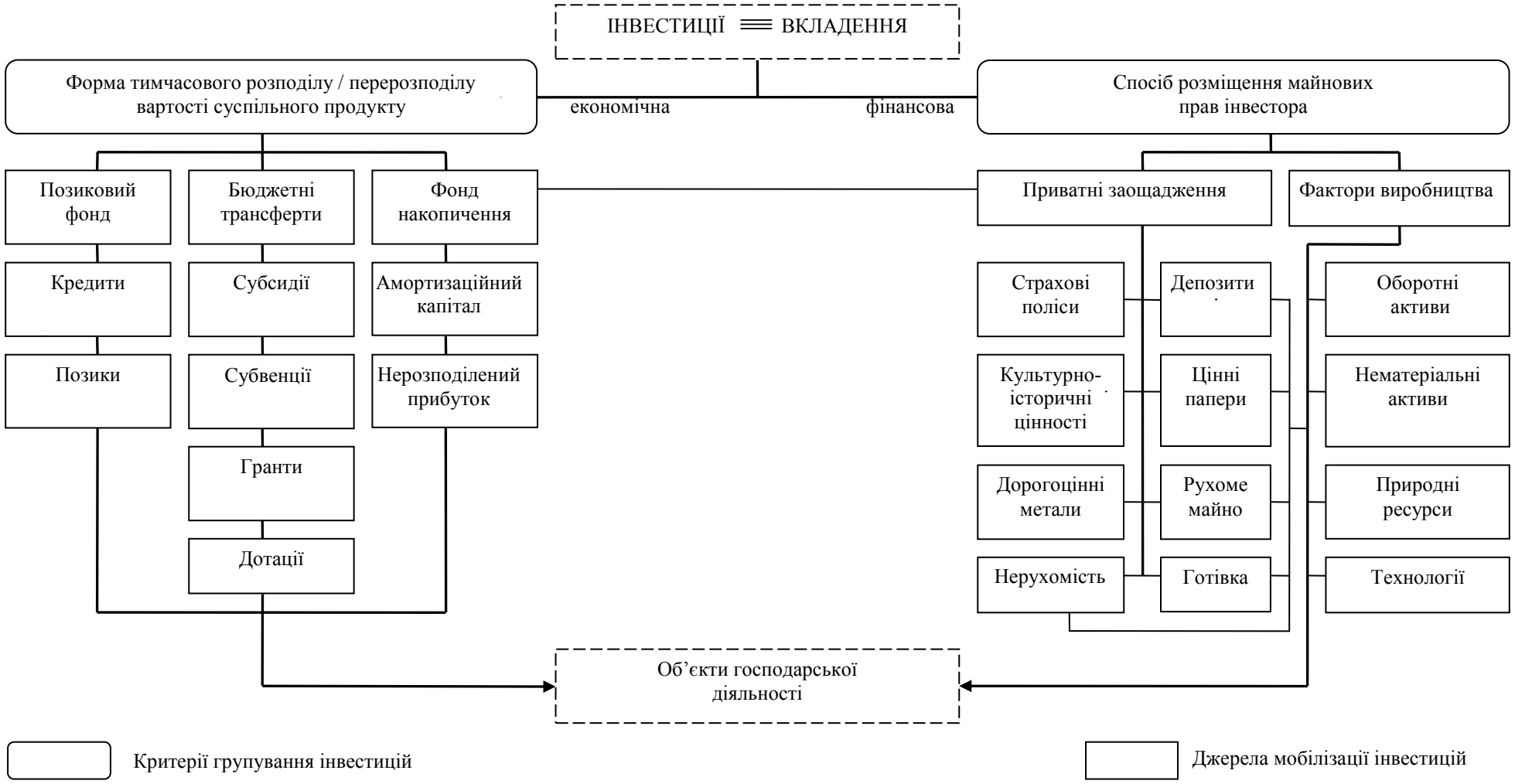

Рис. 4.1. Фінансово-економічна типологія інвестицій

Спільною якісною характеристикою інвестицій у такому разі є здатність забезпечувати дохід. Тож побудована фінансово-економічна типологія дозволяє говорити щонайменше про дві сторони, дві якості інвестицій: інвестиції є основою суспільного відтворення (як форма тимчасового розподілу (перерозподілу) вартості суспільного продукту); інвестиції здатні приносити дохід (як спосіб розміщення майнових прав індивідуального інвестора).

Важливого методологічного значення набуває проблема розмежування понять «ефект» і «якість» інвестицій (рис.4.2).

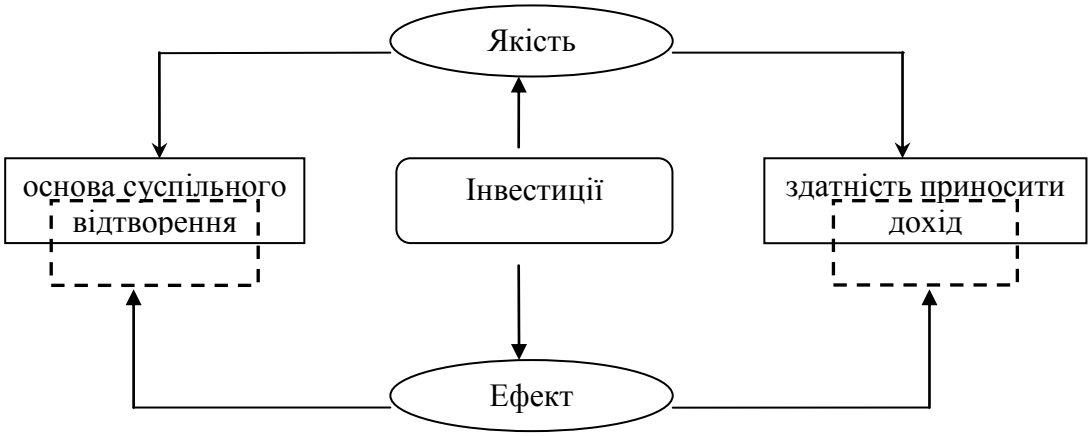

Рис. 4.2. Співвідношення та розмежування понять «ефект» і «якість» інвестицій

Логіка запропонованого підходу орієнтована на виокремлення категоріальних відмінностей і виявлення точок взаємного переходу аналізованих понять. Так, якщо спиратися на універсальне визначення ефекту як результату взагалі, а під якістю інвестицій розуміти сукупність їх властивостей, тоді логічно припустити, що ефект від інвестицій є результатом прояву їх якості. Зокрема конкретизуємо, якщо якість інвестицій – це здатність приносити дохід, тоді ефект – власне сам дохід. Розвиваючи тезу про взаємозалежність і взаємообумовленість ефекту і якості інвестицій, доповнимо, що якість інвестицій визначається тим ефектом, який одержують внаслідок їхнього залучення. Саме ефект у різноманітній формі свого прояву є об’єктом аналізу та оцінки при обґрунтуванні поведінки інвестора та прийнятті ним інвестиційних рішень.

Завдяки процедурі систематизації та класифікації ми сформували загальнотеоретичні передумови визначення та оцінки якості інвестицій. Подальший аналіз науково-методичних підходів до визначення та оцінки якості інвестицій пропонуємо здійснювати за таким структурно-логічним принципом: історія формування наукових поглядів на якість інвестицій → сучасні підходи до визначення та оцінки якості інвестицій → показники

оцінки якості інвестицій. Аналізуючи та систематизуючи наукові положення кожного з блоків окремо, ми зводимо наше дослідження до вирішення триєдиного завдання – завдання удосконалення теоретико-методологічних засад оцінки якості інвестицій. Наведені на рис. 4.3 табл.4.4; 4.5; 4.6, є фрагментами однієї суцільної таблиці. Номери для ідентифікації взаємозв'язків дозволяють виявити взаємні співвідношення між поглядами на якість інвестицій, що сформувалися у процесі еволюції економічної думки (табл.4.4), та особливостями формування сучасних підходів до визначення та оцінки якості інвестицій (табл. 4.5), що уможливлює виокремити такі групи показників (табл. 4.6), які принципово можуть використовуватися при вирішенні завдань оцінки якості інвестицій. Перший блок (табл.4.4) містить узагальнені результати досліджень зарубіжних та вітчизняних економістів, які справили значний (прямий або опосередкований) вплив на розвиток сучасних підходів до визначення та оцінки якості інвестицій. Аналіз напрямків у тому вигляді, як він представлений у табл. 4.4, дозволяє відстежити еволюцію формування досліджуваних підходів у історичній ретроспективі через взаємозв'язок з концепціями загальної економічної теорії. У результаті проведеного аналізу нами виявлено наступні особливості еволюції підходів до визначення та оцінки якості інвестицій.

Так, представниками класичного напрямку політичної економіки осмислено економічну роль інвестицій як необхідної основи безперервного відтворення національної економіки, впроваджено у науковий вжиток термін «відтворення суспільного продукту» у сфері природокористування (Ф. Кене), зроблено спробу вирішити проблему відшкодування та оновлення капіталу на підставі аналізу амортизаційних накопичень як важливого фактора відтворення основних та оборотних фондів (А. Сміт, Д. Рікардо).

Поряд з обґрунтуванням механізмів простого та розширеного відтворення К.Марксом проаналізовано суспільний та індивідуальний рівень якості інвестиційних ресурсів в умовах економіки вільної конкуренції. Продовжуючи традицію Ф. Кене у моделюванні суспільного продукту, К. Маркс розглядає процес відтворення як процес відновлення капіталістичних економічних відносин на основі застосування балансового методу моделювання натуральних і вартісних відповідностей результатів виробництва їх розподілу і споживання.

Центральною ідеєю теорії приписування, започатковано Ф. Візером, є положення про те, що якість інвестицій визначається корисним економічним ефектом (приписується йому), який одержують внаслідок їхнього залучення.

Таблиця 4.4

Формування поглядів на якість інвестицій у процесі еволюції економічної думки

Область	Напрям	Школа	Теорія	Індикатори взаємозв'язку
ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ	Класичний	Французька (фізіократи)	Теорія природного порядку (Ф. Кене)	1
		Англійська	Теорія суспільного відтворення (А. Сміт, Д. Рікардо)	2
	Критичний	Марксистська	Теорія капіталістичного виробництва (К. Маркс, Ф. Енгельс)	3
	Неокласичний	Австрійська	Теорія приписування (Ф. Візер)	4
		Математична	Теорія процента (І. Фішер)	5
		Кембриджська	Теорія попиту і пропозиції(А. Маршал)	6
		Київська	Теорія економічної кон'юнктури (М. Туган-Барановський)	7
		Радянська	Теорія оптимального планування і управління (О. Лур'є, Л. Канторович)	8
ЕКОНОМІКС	Кейнсіанство	Англо-американська школа	Концепція мультиплікатора-акселератора (Дж.М. Кейнс, Е. Хансен)	9
			Теорія детермінант економічного зростання (Р. Харрод, Е. Домар)	10
	Інституціоналізм		Теорія права власності (Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсец)	11
			Теорія динамізації ринкового механізму (Й. Шумпетер)	12
	Неолібералізм		Теорія інвестиційного портфеля (Г. Марковіц, У. Шарп, Ф. Найт)	13
			Монетаризм (М. Фрідмен, А. Шварц, А. Мелцер)	14

Таблиця 4.5

Сучасні підходи до визначення та оцінки якості

Індикатори взаємозв'язку	Напрямки теорії якості інвестицій	Економісти	Індикатори взаємозв'язку
4,5,10, 13,14	Теорія сталого розвитку	О. Пономарьов, В. Матвєєв	I
2,3,4, 5,10, 11,13	Теорія відкритих господарських систем	Д. Хольцер	II
4,5,9, 10,14		Є. Балацький, І. Філаточев, П. Ліндерт	III
5,14	Проектний аналіз	М. Гречишкіна, Д. Івахник	IV
5,8, 13		Д. Севастьянов, Л. Димова	V
2,4,5,9, 10,11		О. Балацький, О. Теліженко	VI
1,5,8, 14		В. Хопчан	VII
5,6,9, 11,13, 14	Теорія структури капіталу	А. Гукова, А. Єгоров, І. Бланк	VIII
2,3,7,8, 9,10,12	Теорія економічного зростання	Г. Кравчук, В. Геєць	IX
2,6,10	Концепція людського капіталу	В. Андріанова, С. Візиренко	X
1,2,3,4, 5,6,10, 14	Екологічна економіка	Б. Данилишин, С. Арестов, В.Вовк	XI

Таблиця 4.6

Показники оцінки якості інвестицій

Індикатори взаємозв'язку	Показники	
I, X	Суспільного відтворення	Соціального відтворення
I, XI		Екологічного відтворення
I, II, III,VI, VIII, IX		Економічного відтворення
IV,V, VI, VII, IX,XI	Дохідності та ризику	Дохідності
V,VI, VIII, IX,XI		Ризику

Рис. 4.3. Системно-структурний аналіз підходів до визначення та оцінки якості інвестицій

Дослідження оптимальної поведінки інвестора проводяться із використанням інструментарію маржинального аналізу.

Теоретико-методологічні засади оцінки якості інвестицій в умовах економіки ринкового типу обґрунтовано І. Фішером. Центральним у побудованих вченим є механізм оцінки впливу інфляції та фактора часу на здатність інвестицій приносити дохід. При цьому методологічною основою дослідження є дисконтування потоків інвестиційних доходів на основі процентних ставок. У дослідженнях А. Маршала методологічним підґрунтям оцінки якості інвестицій є аналіз взаємодії попиту та пропозиції на ринку капіталів. Здатність інвестицій приносити дохід формується під дією факторів попиту (витрати виробництва, вартість продукції, фактор часу) та пропозиції (особистісна мотивація, ставка банківського відсотка) ринкового капіталу. Кумулятивний процес взаємодії факторів попиту та пропозиції визначає спосіб ефективного розміщення капіталу за альтернативними напрямками – у формі заощаджень або інвестицій.

М. Туган-Барановський, розвиваючи тезу про циклічність розвитку економіки внаслідок порушення пропорцій у розподілі суспільного капіталу, здійснює дослідження якості інвестицій на основі показника їхньої структури. На думку вченого, непропорційне розміщення інвестицій між різними секторами економіки знижує здатність інвестиційних ресурсів задовольняти інвестиційні потреби суспільства.

Представниками радянської школи аргументовано правомірність використання методу складних відсотків для врахування фактора часу при оцінці дохідності капітальних вкладень. Визначено основні опорні категорії оптимізаційного економіко-математичного аналізу ефективності капітальних вкладень. Такими є об’єктивно обумовлені оцінки Л. Канторовича та диференційовані витрати народного господарства за продуктом В. Новожилова.

Відправним пунктом теоретичного аналізу кейнсіанців є оцінка впливу інвестицій на інтенсивність та масштабність відтворювальних процесів в економіці (концепція мультиплікатора), а також зворотного впливу зростання національного доходу на зміни в інвестиційній активності (концепція акселератора). У цих концепціях актуалізується значення якості інвестицій як важливого фактора економічного відтворення та основного динамізуючого елемента сукупного попиту.

Відповідно до центральної тези Харрода-Домара економічне зростання є узагальнюючим показником результативності залучення інвестицій, їхньої здатності забезпечувати відтворювальні процеси на

розширеній основі зокрема. Інтерпретація процесів економічного відтворення базується на виявленні функціональних та причинно-наслідкових зв'язків між зростанням національного доходу та якістю інвестицій, що забезпечує це зростання. Доводиться можливість існування стійкої динамічної рівноваги за умови постійно зростаючої акумуляції інвестиційного капіталу. У подальшому модель динамічної рівноваги розвивається у напрямку розроблення багатофакторних моделей економічного зростання (Р. Солоу, Дж. Фендрик, Е. Денісон та ін.) і дослідження виробничих функцій (Ч. Кобб, П. Дуглас, Дж.Е. Мід та ін.).

Поширення теореми Р. Коуза на аналіз інвестиційного сектору обумовлює формування нової лінії досліджень якості інвестиційних процесів у сучасній економіці, що включають: дослідження приватизаційних процесів та їх впливу на інвестиційну привабливість акцій; оцінювання впливу форм власності на відтворювальні процеси; визначення зовнішніх екстерналій дозволу приватної власності на природні ресурси тощо.

У центрі системи Й. Шумпетера – проблеми макроекономічної динамічної рівноваги та фактори економічної динаміки. У дослідження включаються якісні параметри економічного зростання – інновації, – що здатні динамізувати приріст національного доходу. Рушійним фактором економічного розвитку визнаються інвестиції в економічне новаторство. На мікроекономічному рівні інвестиції у нововведення забезпечують одержання прибутку і реалізуються завдяки стратегії активної участі в інноваційному процесі. На рівні макроекономіки поширення нововведень впливає на загальне економічне зростання і, таким чином, лежить в основі розуміння циклічного характеру економічного розвитку.

Представниками теорії інвестиційного портфеля викладено розуміння якості портфельних інвестицій, що базується на доповненні здатності фінансових активів приносити дохід, їх можливістю генерувати інвестиційні ризики. В основі теорії – фундаментальний принцип вибору між ризиком портфеля цінних паперів та їх дохідністю.

Розуміння якості інвестицій на основі монетаристської доктрини полягає у такому: 1) приватний характер інвестування грошових активів орієнтує інвестора на отримання процентного доходу; 2) процентна ставка відображає дохідність альтернативних способів інвестування капітальних активів; 3) у системі монетарного аналізу розглядаються питання про запізнювання (лаги), тобто про часові інтервали між здійсненням інвестиційних затрат і отриманням ефекту, тривалість яких безпосередньо визначає якість інвестування. Блок «Сучасні підходи до визначення та оцінки якості інвестицій» (таблиця 4.5) є нашою спробою узагальнення

новітніх наукових течій, в яких даній проблемі приділяється особлива увага. Зокрема, нам вдалося ідентифікувати сім напрямів розвитку досліджуваних підходів. Оскільки усі ці напрями розвиваються у руслі нагромадження, поглиблення та розширення наукових підходів до визначення та оцінки якості інвестицій на основі продовження та доповнення попередніх ідей, ми не будемо вдаватися до детальної характеристики їх ключових положень. Відзначимо лише одне, що розв'язання проблем, які порушувалися представниками цих напрямів, тією чи іншою мірою сприяло формуванню певної системи оцінок якості інвестицій, які ми спробували систематизувати за певними критеріями (рис.4.4).

Рис. 4.4. Система показників оцінки якості інвестицій

Джерело: систематизовано автором на основі [Андріанова,1999; Арестов,2008; Балацкий,1996; Вовк; Гречишкина,2003; Гукова,2006; Захарін,2009; Капіталізація,2007; Кейнс,1978; Кравчук,2003; Пономарьов,2007; Сидорова,2009; Экономический,2006]

В основу формування оціночних показників третього блоку (табл.4.6) покладено принцип двоїстого розуміння якості інвестицій: інвестиції здатні приносити дохід і забезпечувати процеси суспільного відтворення. Така позиція дозволяє виокремити дві основні групи

показників оцінки якості інвестицій – суспільного відтворення та дохідності – і окреслити напрямки їх диференціаці.

При цьому пропонуємо розмежувати показники оцінки суспільного відтворення на економічні, екологічні та соціальні. Така класифікація відповідає об'єктивним умовам розвитку продуктивних сил та соціально-економічних відносин. Відзначимо також, що при формуванні показників оцінки здатності інвестицій приносити дохід необхідно виходити із розуміння можливості інвестиційних активів генерувати інвестиційні ризики. Тому другу групу показників оцінки якості інвестицій пропонуємо диференціювати на показники дохідності та ризику.

Таким чином, аналіз свідчить, що на сьогодні у сучасній теорії та практиці поки ще не сформовано єдиних теоретико-методологічних та науково-методичних підходів, які б дозволяли визначати якість інвестицій одночасно за показниками відтворення об'єкта інвестування та дохідності залучуваних інвестицій. У цьому відношенні проведене дослідження є передумовою формування та удосконалення комплексних показників оцінки якості інвестицій, що, по суті, становить самостійне науково-практичне завдання.

4.3. Використання показників EVA в системі управління цінністю компанії

Більшість сучасних корпорацій, які прагнуть використовувати переваги технологічного прогресу та економії від масштабу, стикаються з проблемою залучення значних інвестиційних ресурсів. У той самий час найбільш прийнятним джерелом капіталу в умовах сучасного ринку є ресурси, отримані шляхом об'єднання заощаджень великої кількості інвесторів, які покладаються на інших у плані менеджменту своїх інвестицій та управління підприємством. З цієї причини останнім часом одним із пріоритетів для фінансових менеджерів стали максимізація добробуту акціонерів і відповідно забезпечення стабільного зростання ринкової цінності компанії. Очевидно, що в перспективі у міру посилення конкурентної боротьби компаній за капітал інвесторів та акціонерів актуальність управління цінністю компанії буде тільки зростати. Можна сказати, що необхідність управління цінністю компанії продиктована сучасними вимогами щодо ведення бізнесу, які ставляться до керівників компаній. Це природно, оскільки акціонерам належить компанія і як раціональні інвестори вони очікують гарної довгострокової прибутковості за своїми інвестиціями. Якщо компанія не здатна генерувати економічний прибуток протягом певного періоду часу, то її виживання в умовах ринку

стає проблематичним. Тому керівництво, яке зацікавлене у задоволенні інтересів інвесторів, має регулювати витрати хоча б для забезпечення мінімального рівня рентабельності, а кінцевою метою фірми є створення цінності для акціонерів, що означає необхідність реального поліпшення ситуації та підвищення цінності на відміну від маніпуляцій з фінансовою інформацією з метою отримання короткострокових вигод.

Однак у минулому ця кінцева мета часто ігнорувалася або, щонайменше, неправильно розумілася. Свідченням цього є існуючі системи вимірювання фінансових результатів: такі показники, як прибутковість інвестицій і прибуток у розрахунку на акцію використовуються як найбільш важливі показники результативності та навіть як база для визначення розміру винагороди у багатьох компаніях, хоча їх підвищення часто не має жодного відношення до зростання добробуту акціонерів. На цьому фоні не дивно, що так звані показники, що базуються на цінності, останніми роками отримують велику кількість уваги, а впровадження ціннісно орієнтованої моделі управління бізнесом стає досить популярним. У більшості випадків під ціннісно орієнтованою моделлю управління бізнесом (Value Based Management) розуміється концепція управління, спрямована на досягнення кращих фінансових результатів завдяки систематичному управлінню процесом створення цінності компанії. В основі концепції VBM лежить визнання того, що основною фінансовою метою організації є зростання її цінності для власників (акціонерів).

На ціннісно орієнтовану концепцію управління переходять і багато вітчизняних компаній. Однак для того, щоб ціннісно орієнтоване управління стало можливим, необхідно розташовувати ефективними методами оцінки бізнесу, оскільки одним із основних етапів побудови ціннісної моделі є визначення ключових факторів цінності - іншими словами, взаємопов’язаних показників (як фінансових, так і нефінансових), які дозволяють давати бізнесу вартісну оцінку та управляти ефективністю його розвитку. Чи варто говорити про те, що способи оцінки бізнесу, пропоновані західними економістами Ф. Модільяні, Т. Коуплендом, Т. Коллером та ін., не знаходять свого застосування у нас в країні, де не існує розвиненого ринку акцій, і, отже, не існує і ринкової оцінки самих підприємств?

Тому в арсеналі вітчизняних компаній немає адаптованих способів оцінки бізнесу. Все, що вони мають – це три стандартних підходи до оцінки: дисконтування грошових потоків порівнянно з аналогами і визначення вартості чистих активів. Багато вітчизняних систем

менеджменту, які базуються на застарілих показниках і бухгалтерських процедурах, призводять до зниження добробуту акціонерів. Ці системи були розроблені, головним чином, як системи звітності та контролю для кредиторів, а в подальшому були прийняті менеджерами як інструменти визначення результатів в організаціях, що функціонують відповідно до адміністративно-командних принципів. У зарубіжній економічній літературі останніми роками досить часто критикуються традиційні фінансові показники, базою для розрахунку яких є система бухгалтерського і фінансового обліку, яка одночасно є основою для прийняття управлінських рішень. Ця критика спрямована, головним чином, на ретроспективний (історичний) характер цих показників, що значно зменшує їх цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень [Chakravarthy, 1986, Dearden, 1987, Kaplan, 1996, Merchant, 1985.].

Таким чином, показники, що формуються в середовищі традиційного бухгалтерського обліку, значною мірою, втратили цінність для менеджменту та зовнішніх інвесторів. Бухгалтерський баланс з точки зору інвесторів є корисним джерелом інформації тільки тоді, коли балансова вартість активів хоча б приблизно відповідає ринковій цінності (чітка відповідність є неможливою, оскільки балансова вартість має історичний характер, тоді як ринкова цінність за своєю природою є перспективною). Насправді балансові та ринкові показники не збігаються, і цей розрив достатньо великий. Збільшення цього розриву частково пояснюється посиленням ролі нематеріальних активів, оскільки відображені в бухгалтерському балансі активи не враховують цілого ряду ресурсів, які використовуються фірмою та приносять дохід. До таких ресурсів можна віднести вкладення науково – дослідні та дослідно конструкторські розробки в НДДКР, навчання персоналу, інвестиції у створення та просування торгової марки, реорганізацію бізнесу, перспективні відносини з постачальниками і клієнтами, можливість використання ресурсів впливу та ін. Усі ці ресурси належать до елементів капіталу, але не визнаються активами відповідно до стандартів обліку і відповідно не беруть участі у розрахунку бухгалтерського прибутку. Однак з точки зору стратегічного аналізу при визначенні розміру використовуваного капіталу такі ресурси враховувати необхідно.

Таким чином, бухгалтерська звітність не може адекватно відображати цінність сучасної компанії. Тому відсутність методології справедливої оцінки нематеріальних активів та їх відображення у фінансовій звітності є основною причиною орієнтації компаній на сучасні

моделі управління корпоративними фінансами та пошук нових засобів оцінки цінності та ефективності діяльності фірм.

У даному контексті існує очевидна потреба в якісно нових механізмах визначення цінності компанії, які, будучи простими у використанні, у той самий час в значною мірою були б незалежними від динаміки фондового ринку і при цьому не вимагали великої кількості оцінок. Вирішенням даної проблеми, на наш погляд, стало використання показника економічної доданої вартості (Economic Value Added, або EVA). Концепцію EVA асоціюють зі справжньою революцією в менеджменті, в результаті якої у приватних та державних корпораціях з'явився величезний потенціал значного поліпшення результатів своєї діяльності з точки зору акціонерів, працівників та клієнтів. Сьогодні широко обговорюються позитивні та негативні сторони даного показника. При цьому слід зазначити, що більшість прихильників EVA не визнають будь-яких недоліків даного показника, визнаючи дану концепцію як ідеальний управлінський інструмент. У той самий час критика EVA обмежується відносно незначними аспектами, пов'язаними з корпоративним контролем.

Більшість же вчених і практиків сходяться на думці, що EVA є одним із фундаментальних способів визначення ефективності компанії та управління нею. Даний показник обґрунтовує ті дії, правильність яких інтуїтивно усвідомлюється менеджерами, але здійсненню яких часто заважають традиційні бухгалтерські показники. По суті, EVA заново відкриває очі на найбільш фундаментальні елементи управління бізнесом, будучи джерелом змін у пріоритетах, системах та культурі компанії. Саме тому застосування EVA забезпечує найбільш оптимальні рамки для прийняття ефективних рішень.

В основі EVA закладений принцип взаємозв'язку доходів фірми та добробуту акціонерів, який зводиться до того, що оскільки керівництво компанії використовує власний капітал з метою отримання прибутку, то використання цього капіталу повинно обов'язково оплачуватися. Таким чином, основна ідея та економічний сенс показника EVA полягають в тому, що капітал компанії повинен працювати з такою ефективністю, щоб забезпечити норму прибутковості, необхідну інвесторам, акціонерам чи іншим власникам на вкладений капітал. Це є особливо актуальним для великих корпорацій, у яких немає сильного власника, і тому акціонери завжди розглядалися як безкоштовне джерело грошових коштів. Аналогічно виникає враження, що менеджери часто думають, ніби у них є право інвестувати весь нерозподілений прибуток, акумульований їх

підрозділами, навіть незважаючи на те, що при цьому акціонери можуть мати кращі інвестиційні можливості.

Виходячи з цього, очевидною привабливою стороною показника EVA є те, що EVA дозволяє врахувати не тільки поточні витрати та виручку компанії, але й ефективність використовуваного капіталу, оскільки даний показник робить акцент на необхідності заробляти достатню прибутковість у розрахунку на весь використовуваний капітал. У рамках концепції EVA те, що ми зазвичай називаємо прибутком (тобто гроші, що залишилися для власного капіталу), фактично ним не є. У зв'язку з цим П. Друкер справедливо зауважив, що поки компанія не забезпечить прибутковість, що перевищує вартість її капіталу, то, по суті, вона буде працювати збитково, «проїдаючи» ресурси. Важливим є і те, що значення показника EVA не буде істотно знижуватися у випадку проведення компанією науково-дослідних робіт, відповідно керівники компаній, намагаючись максимізувати EVA, не будуть заощаджувати на створенні нових технологій і продуктів. Виходячи з цього, можна сказати, що EVA застосовується для оцінки ефективності компанії з позиції її власників, які вважають, що діяльність підприємства має для них позитивний результат лише в тому випадку, коли компанія заробляє більше, ніж прибутковість альтернативних вкладень. Облік вартості капіталу в EVA базується на тому, що економісти називають альтернативною вартістю, або втраченими вигодами. Капітал є обмеженим ресурсом, за отримання якого повинні конкурувати як підприємства, так і державні органи. Обмеженість капіталу вимагає від його користувачів максимізації добробуту постачальників капіталу, оскільки в іншому випадку буде відбуватися відтік капіталу в напрямку до більш прибуткових альтернатив його використання.

Таким чином, продуктивність капіталу є одним з факторів, що впливає на всю економіку із зростання ВВП. У даному контексті немає нічого дивного в тому, що показник EVA, який привчає менеджерів дотримуватися дисципліни фінансових ринків, сьогодні є (на думку авторитетного американського видання Fortune) одним з найбільш гостро обговорюваних питань у сфері фінансового менеджменту. Журнал Fortune назвав його «сьогоднішньою найактуальнішою фінансовою ідеєю, яка обіцяє трансформувати концепцію створення цінності з простого гасла в потужний управлінський інструмент» [Kaplan, 1996].

Методика розрахунку економічної доданої вартості (EVA) поєднує відносну простоту, наочність і можливість визначення цінності компанії, а також створює механізм мотивації управлінського персоналу для

прийняття ефективних інвестиційних рішень. Перевага даного методу полягає у зрозумілій технології розрахунку, а також наявності вихідних даних для проведення такого розрахунку у вітчизняних компаніях. Показник EVA визначається як різниця між скоригованою величиною чистого прибутку і вартістю використаного для її отримання інвестованого капіталу компанії (власних і позикових коштів) за формулою (4.1):

$$EVA = NOPAT\ (adj) - WACC \times CE\ (adj), \quad (4.1)$$

де *NOPAT (adj)* (*Net Operating Profit After Taxes, adjusted*) – чистий операційний прибуток після сплати податків, скоригований на величину змін еквівалентів власного капіталу;

WACC (*Weighted Average Cost of Capital*)- середньозважена вартість капіталу;

CE (adj) (*Capital Employed, adjusted*) – сума інвестованого капіталу з урахуванням еквівалентів власного капіталу.

Цей показник являє собою суму всіх активів, що належать до оперативного управління об'єктом оцінки, за вирахуванням короткострокових операційних зобов'язань (комерційних кредитів, заборгованостей перед бюджетом і т.п.). При цьому об'єктом оцінки може бути як вся компанії, так і окремі її підрозділи. В останньому випадку, при розрахунку показника CE (adj) важливо не забути включити активи, які спільно використовуються декількома підрозділами (неподільні активи) - їх потрібно врахувати в обсязі, пропорційному ступеню використання об'єктом оцінки.

У деяких джерелах описується ще одна методика розрахунку EVA - як спред між прибутковістю компанії (ROIC (adj)) і вартістю капіталу, помножені на обсяг інвестованого капіталу за формулою (4.2):

$$EVA = (ROIC\ (adj) - WACC) \times CE\ (adj). \quad (4.2)$$

Результатом розрахунку показника EVA є або позитивне, або негативне значення. При цьому позитивне значення EVA означає, що компанія підвищує добробут своїх акціонерів, тоді як від'ємне значення EVA свідчить про зворотні процеси. При цьому слід пам'ятати, що показники, які використовуються при розрахунку EVA, відрізняються від однойменних бухгалтерських коефіцієнтів за рахунок використання спеціальних коригувань звітності.

Поправки до бухгалтерських показників у рамках моделі EVA іноді називають основною перевагою цієї моделі. Велика кількість поправок робить EVA найкращим (у теоретичному та практичному плані) показником і орієнтиром в оцінці діяльності різних підрозділів. Однак,

разом з перевагами в поправках до бухгалтерських даних приховані істотні недоліки:

- коригування ускладнюють розрахунок показника EVA і, отже, збільшують ризик виникнення проблем при використанні даної концепції для управління бізнесом;
- коригування звітності, які збільшують значення показника, можуть викликати недовіру серед акціонерів, кредиторів і фінансових аналітиків;
- застосування деяких коригувань не сильно впливає на підсумкове значення EVA (до таких слід віднести коригування звітності при використанні лізингу).

Більш того, поправки до бухгалтерських показників мають досить суб'єктивний характер. Саме в них міститься значна частина помилок, які, як правило, призводять до неправильних результатів. Визначення необхідних поправок та їх правильна оцінка – найскладніший етап методології. З поправками можна експериментувати з тим, щоб найбільш адекватно описати умови бізнесу. Сліпе дотримування рекомендацій, механічний підхід до розрахунків можуть спотворити величину інвестицій більше, ніж усі бухгалтерські коригування разом узяті.

Отже, питання також полягає і в тому, чи варто робити такі поправки, адже кожна поправка збільшує складність цієї концепції. При цьому основна мета при впровадженні концепції економічної доданої вартості повинна полягати не в найбільш точному розрахунку цього показника, а в побудові більш ефективної системи управління фірмою, що стимулюює менеджерів збільшувати вартість бізнесу. Саме в цьому полягає потенціал концепції для фінансового управління. Тому балансуючи між простотою і точністю, компанія Stern Stewart & Co. радить більшості клієнтів робити лише від п'яти до п'ятнадцяти поправок. Тому більшість компаній розглядають лише деякі з цих поправок як необхідні і, таким чином, розраховують ніби спрощений показник EVA.

Очевидно, що вибір методики розрахунку EVA залежить від конкретної ситуації і специфіки компанії, а тому необхідно ідентифікувати ті поправки, які можуть поліпшити точність і, у свою чергу, результативність. Якщо компанія має нову і гнучку інформаційну систему, яка легко може здійснювати кілька поправок до EVA, то тоді, природно, такі поправки бажано здійснювати. Однак існує велика кількість компаній, де системи обліку не є дуже складними і гнучкими, і для цих компаній існує сильна потреба в тому, щоб зробити EVA настільки просто, наскільки це можливо для того, щоб спростити роботу для персоналу, що займається внутрішньої звітністю. Вартість і вигоди від інформації повинні

розглядатися окремо для кожної компанії або для кожної системи, а кожну поправку бажано тестувати на коректність і застосовність до розглянутого підприємства [Черемушкин].

При цьому основними критеріями, які необхідно враховувати при прийнятті рішення про застосування коригувань, можна вважати такі: складність і трудомісткість проведення коригування; рівень впливу, який чинить коригування на значення показника; ступінь впливу, який чинить коригування на визначення вартості компанії; величина впливу коригування на рішення, що приймаються керівництвом фірми. Заслуговують на увагу дослідження М.А. Осипова щодо доцільності використання бухгалтерських коригувань залежно від характеру діяльності фірми (рис.4.5).

Рис. 4.5. Коригування звітності та фірми, де доцільно їх використання

Джерело: [Осипов, 2004]

Таким чином, основними критеріями, які повинні визначати вибір методики розрахунку EVA, є: істотність змін; доступність даних, можливість передавати інформацію про необхідні зміни іншим керівникам (крім фінансових менеджерів). Найбільш важлива причина для спрощення концепції EVA полягає в полегшенні процесу навчання працівників, а також уникнення додаткових витрат при складанні традиційних звітів [Осипов, 2004.].

На питання про те, чи дійсно EVA збільшує цінність організації, не можна дати однозначної відповіді. Якщо стартові умови компанії є дуже поганими (при цьому основним показником є прибутковість інвестицій, за відсутності будь-яких ціннісно орієнтованих концепцій), тоді відповідь буде визначено позитивною: так, EVA збільшує цінність.

З іншого боку, якщо компанія на самому початку більш реалістично дивиться на речі, зокрема в рамках середньозваженої вартості капіталу (що використовується як критерій для прийняття інвестиційних рішень), або ж якщо компанія вже використовує залишковий дохід (як доповнення або альтернативи для показника прибутковості інвестицій), то тоді вигоди від упровадження EVA будуть, швидше за все, незначними. Головним чином, така організація вже досягла (тією чи іншою мірою) тих цілей, до здійснення яких могла призвести концепція EVA. Тому адекватно відобразити як поточні результати роботи, так і прогнози на майбутнє можна тільки поєднуючи кілька способів оцінки. Наприклад, Д. Ковальов рекомендує в ідеалі використовувати цілий ряд загальноприйнятих методів: модель дисконтованого грошового потоку комерційного підприємства (NPV); модель доданої економічної вартості (EVA); модель економічного прибутку (EP); - модель скоригованої приведеної вартості; модель дисконтованого грошового потоку на акції; модель економічної вартості, доданої власним капіталом [Ковалев, 2007].

Результати даних моделей ідентичні – різна тільки методика розрахунку. Отже, кожен спосіб оцінки має як свої недоліки, так і переваги. Тому менеджер повинен використовувати кілька альтернативних моделей (як правило, на додаток до моделі NPV).

Таким чином, використання показника EVA як єдиного критерію для оцінки ефективності компанії не дозволяє адекватно проаналізувати причини можливих проблем у компанії. У будь-якому бізнесі існує ряд нефінансових індикаторів, які також необхідно брати до уваги. Тому для того, щоб показник EVA давав більше інформації про можливі причини зміни ефективності компанії, необхідно інтегрувати EVA у систему інших показників (наприклад, збалансовану систему показників).

4.4. Методичні підходи до еколого-економічної оцінки інновацій на підприємствах АПК

Екобезпечний, екозбалансований розвиток аграрного виробництва потребує інноваційного розвитку підприємств національного АПК. Інтенсивні методи агрогосподарювання з широкомасштабним використанням хімічних засобів обумовлюють загострення еколого-економічних проблем у сфері раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також охорони навколишнього середовища. Так, під збільшенням дохідності з одного гектара угідь часто приховується застосування виснажливих технологій, коли винесення гумусу лише за кілька років потребує кількох десятиріч на відновлення родючості. Нехтування сівозмінами також виснажує землю, сприяє поширенню специфічних хвороб та шкідників.

Усе це зумовлює необхідність еколого-економічної оцінки інновацій на різних ієрархічних рівнях управління, які орієнтовані на підвищення ступеня екологізації виробництва в аграрному секторі. І тут необхідно зазначити, що існують різні погляди на ступінь екологічності виробництва. Так, за даними звіту про сільськогосподарські ресурси та екологічні показники [Agricultural, 2003], у США виділяють п’ять основних способів господарювання в рослинництві:

1. З високим рівнем застосування синтетичних речовин і низьким рівнем точних розрахунків.
2. З високим рівнем застосування синтетичних речовин і середнім рівнем точних розрахунків.
3. З високим рівнем застосування синтетичних речовин і високоточними розрахунками.
4. Зі скороченим рівнем застосування синтетичних речовин.
5. Органічне землеробство.

При цьому переважна більшість фермерів тяжіють до другого способу - тобто широко застосовують хімікати і лише деколи намагаються застосовувати розумні сівозміни і завдяки цьому дещо скорочують хімізацію.

На рішення фермера застосовувати той чи інший спосіб землеробства впливає безліч чинників. Так, було виділено вісім основних чинників (рис. 4.6), при цьому роль та значення кожного з них широко варіюється.

Потреби сталого агрогосподарювання вимагають пошуку нових ресурсозбережених, маловідходних технологій. При збереженні нині існуючих технологій виробництва і управління сільгосппідприємствам не

вдасться вистояти в конкурентній боротьбі і, опинившись сам на сам з закордонними конкурентами, їм доведеться поступитись, а отже, фактично зникнути, позбавивши 20,5% працюючого населення робочих місць, а нас – вітчизняних продуктів харчування, чим буде завдано суттєвого удару по продовольчій безпеці України. І хоча такий розвиток подій значною мірою знизить антропогенний тиск на довкілля, соціально-економічні потреби людей при цьому не буде задоволено.

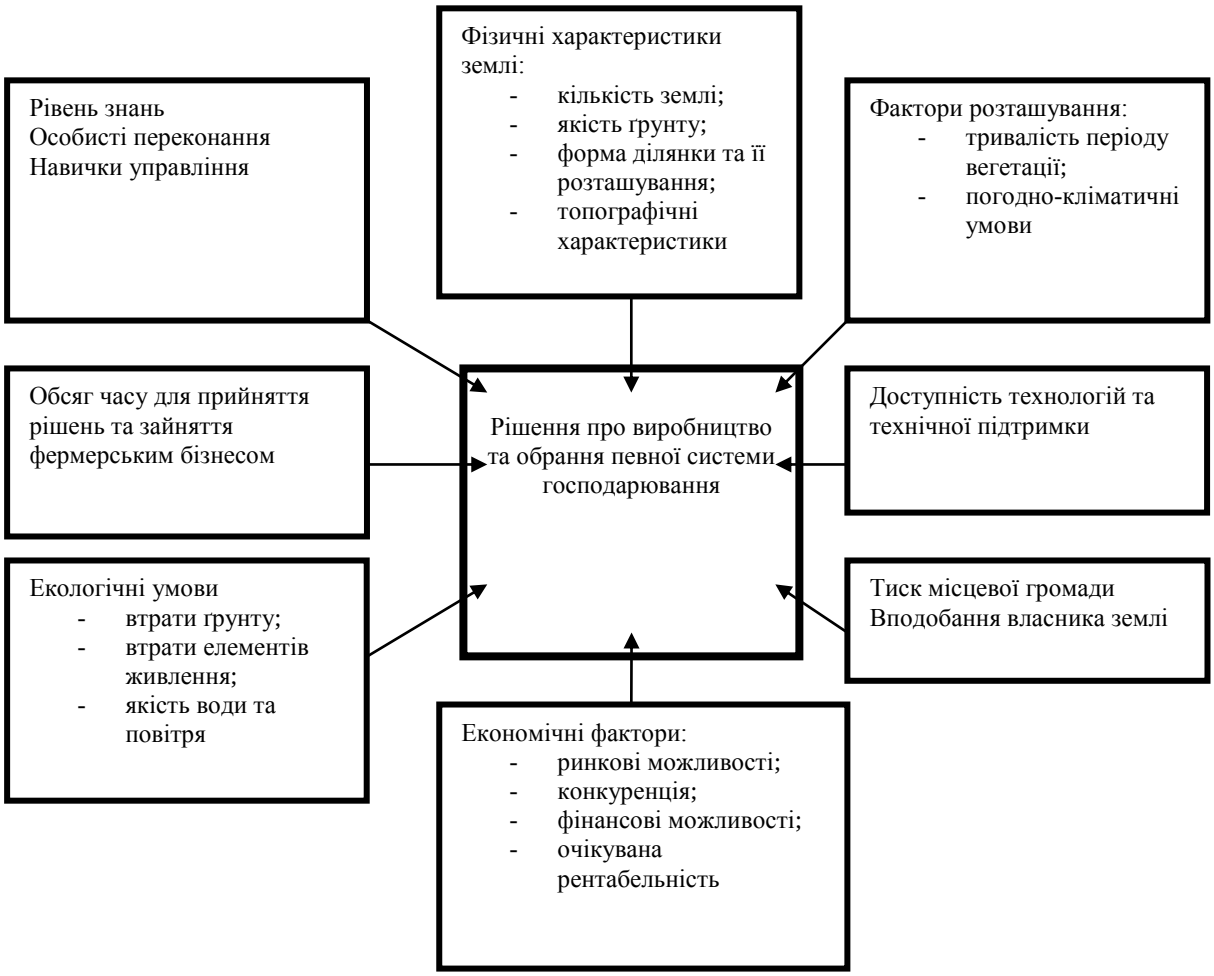

Рис. 4.6. Фактори впливу на прийняття рішення щодо обрання системи агрогосподарювання

Останнім часом зі звуженням сфери інноваційної діяльності майже за всіма показниками погіршилась її структура щодо перспективи досягнення конкурентоспроможності господарської системи у довгостроковій перспективі: найшвидші темпи зниження характерні для показників нових технологічних процесів, особливо мало- та безвідходних, ресурсозбережних; низька наукоємність промислового виробництва, яка не перевищує 0,3% (у 10-20 разів менша від загальноприйнятого світового рівня); понад 90% продукції, що виробляється в Україні не має

відповідного науково-технічного забезпечення [Данилишин, 2004]. Незважаючи на надзвичайну важливість, кількість інноваційних підприємств у промисловості з 2002 по 2004 рік стабільно зменшувалася на 20% щорічно [Статистичний, 2005]. Для порівняння: у Великій Британії за даними інноваційного обстеження 2001 року, проведеного Міністерством промисловості та торгівлі, інноваційно активними є 66% усіх промислових підприємств [UK Innovation Survey,2001]. В Україні частка підприємств, які дбають про підвищення технічного рівня виробництва, постійно скорочується. Це ще раз підтверджує, що структурна перебудова економіки України поки що не відбувається на інноваційній основі. Витрати на технологічні інновації серед аграрних підприємств Сумської області у 2004 році становили 9,3млн грн, серед яких:

- 78,9% – це придбання та впровадження машин, устаткування та інших основних засобів;
- 5,1% – на наукові дослідження та проектні розробки;
- 0,5% – на придбання нових технологій;
- 15,4% – інші.

Наслідком застосування інноваційних технологій буде задоволення цілей усіх суб’єктів інноваційного процесу, серед яких можна виділити підприємців, споживачів, інших контрагентів, державу та суспільство у цілому. Класифікацію можливих цілей усіх зацікавлених сторін при здійсненні інноваційних процесів наведено у схемі (рис. 4.7).

Агроекологічні інновації передбачають процес упровадження у сільськогосподарське виробництво результатів науково-технічної діяльності, технологічного, організаційного чи маркетингового характеру, що приводять до суттєвого довготривалого позитивного еколого-економічного ефекту. Застосування технологічних інновацій у рослинництві обумовлює такі ефекти: збільшення прибутку на одиницю земельних угідь; зменшення собівартості виробництва; зменшення обсягів використання хімічних засобів живлення та захисту рослин; збереження традиційного біорізноманіття, притаманного даній місцевості, тощо.

Слід сказати, що за вітчизняним законодавством проведення екологічної експертизи є обов’язковим для проектів, що можуть спричинити негативний вплив на природне середовище, і це фактично означає аналіз усіх без винятку інвестиційних проектів у сільському господарстві.

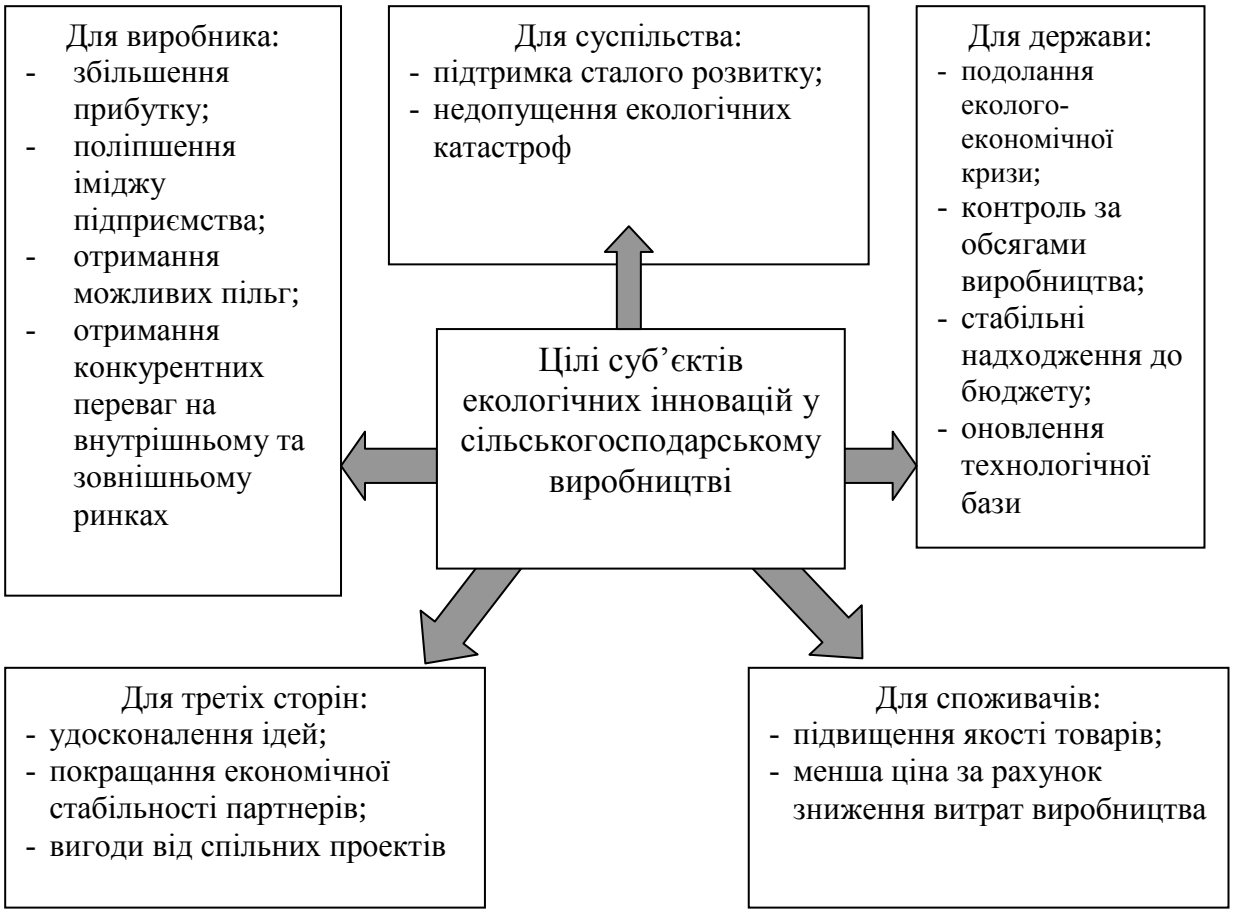

Рис 4.7. Класифікація цілей зацікавлених суб'єктів інноваційного процесу

У цьому твердженні ми виходимо безпосередньо з визначення сільського господарства як однієї з найважливіших галузей матеріального виробництва, що охоплює вирощування сільськогосподарських культур та розведення тварин з метою отримання рослинної та тваринної продукції, а також різні види первісної обробки рослинних та тваринних продуктів. При цьому як засоби виробництва у сільському господарстві використовують живі організми, внаслідок чого в економічній діяльності галузі переплітаються економічні та біологічні закони [Большая, 1977].

Якісна еколого-економічна оцінка проектів допоможе своєчасно виявити і оцінити як шкідливі, так і корисні наслідки нового виробництва. Для інноваційних проектів, які характеризуються значно більшим ступенем невизначеності порівняно зі звичайними, підхід до безпосереднього проведення еколого-економічної оцінки значно складніше формалізувати і уніфікувати. Індикаторами, що зазвичай визначають ступінь природоємності господарювання, є система показників, що характеризують рівень споживання природних ресурсів та рівень порушеності екосистеми в результаті господарювання [Воронцов, 2002]. У випадку ж з оцінюванням проекту особливо важливо наголосити на

необхідності визначення динамічних показників – очікуваних змін екологічного балансу системи внаслідок упровадження інноваційного проекту. Таке оцінювання може містити як кількісні, так і якісні показники, що характеризуватимуть зміну окремих елементів екосистеми у той чи інший бік. Також необхідно порівняти ефект від інноваційного проекту з уже існуючими альтернативними технологіями. Особливі труднощі при цьому викликає найбільший недолік еколого-економічних оцінок – їх неоднозначність. Необхідність вимірювання екологічних ефектів вартісними показниками значно ускладнює процес оцінки. У цьому випадку ми пропонуємо сконцентруватися на сутності проекту, спершу визначити його класифікаційну належність, щоб потім провести його оцінку залежно від типу проекту.

Серед інноваційних проектів можна виділити: *еколого-соціальні*, основна мета і перевага яких – досягнення важливого екологічного ефекту, як правило з низькими економічно-фінансовими показниками та такими, що взагалі не передбачають прибуткової економічної діяльності; *економіко-екологічні* - що дозволяють додатково заробити на екологічності проекту; *антиекологічні* – ті, що спричиняють шкідливий вплив на довкілля; і, нарешті, *екологічно нейтральні* – екологічний вплив яких відсутній або незначний (рис.4.8).

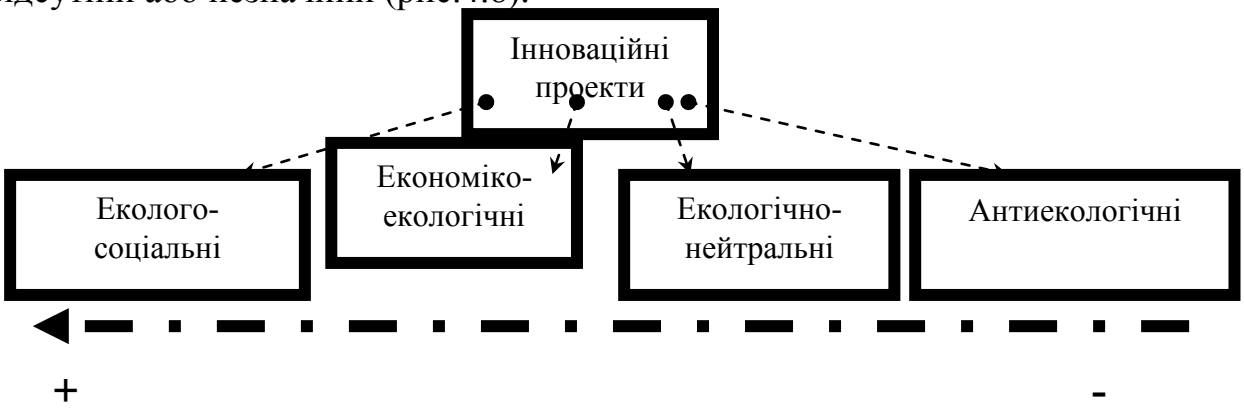

Рис. 4.8. Класифікація інноваційних проектів у сільському господарстві за характером впливу на довкілля

Зазначимо, що незважаючи на проведення передпроектної оцінки, отриманий ефект може відрізнятися від планового, нерідко виникають незаплановані екологічні ефекти або наслідки – як позитивні, так і негативні. Тобто проект іноді може переходити з однієї класифікаційної групи до іншої на різних етапах життєвого циклу. Позбавитися таких зазвичай небажаних відхилень від плану можна лише, підвищивши якість проведення передпроектної роботи та кваліфікацію персоналу. На думку Бонда С. Полсона, при відносно низькому рівні витрат на першій стадії

інвестиційного процесу вплив її на кінцеві результати є визначальним [Статистичний, 2005].

Якісно проведене передпроектне дослідження допоможе правильно визначити всі можливі наслідки проекту, а також є дуже важливим при прийнятті рішення про інвестування сторонніми організаціями, урядовими установами.

Відповідний імідж проекту забезпечить йому відповідне ставлення з боку місцевої громади та інших зацікавлених сторін, буде обов'язково враховане при прийнятті рішення про його підтримку з боку урядових установ тощо.Ми вважаємо за доцільне при прийнятті рішення щодо впровадження інноваційного проекту з урахуванням екологічної складової брати до уваги потенційні наслідки проекту протягом всього життєвого циклу і навіть після його завершення з використанням категорії приведеного доходу. Виходячи із загальновідомих підходів до визначення доцільності інвестування в інноваційний проект за допомогою показника приведеного доходу та методів оцінки еколого-економічних збитків (вигод), ми спробували сформулювати загальні формули визначення доцільності інвестування у інноваційні проекти саме відносно їх екологічної складової.

Еколого-соціальні інновації передбачають відсутність економічної вигоди, тобто весь дохід від проекту – це виграш суспільства від упровадження екологічно доцільної технології, у той час як витрати – цілком матеріальні й вимірювані.

Відповідно неприбуткова екологічно-соціальна інновація буде доцільною, якщо виконується така нерівність:

$$\sum Д_{інт} \le \sum_{t=1}^{T} \frac{Есоц + Еекон}{(1+r)^t}, \qquad (4.3)$$

де $Д_{інт}$ – приведений дохід від альтернативного проекту з використанням традиційних або екологічно незбалансованих технологій;

$\sum E_{соц}$ – сума оцінок екологічних ефектів, що містить ефект зростання родючості, відновлення еродованих земель, ефект поліпшення здоров'я та працездатності працівників та місцевого населення, ефект від покращання екологічного іміджу регіону чи підприємства та ін.;

$\sum E_{екон}$ – економічні вигоди, отримані підприємствами, що не брали безпосередньої участі в проекті або ж отримані учасником проекту у видах діяльності, безпосередньо не пов'язаних із проектом;

r – облікова ставка.

Якщо альтернативний неекологічний проект не розглядається, ефекти можна порівнювати з альтернативними витратами на впровадження

проекту – тобто сумою фактичних матеріальних витрат на реалізацію та неотриманого прибутку у випадку альтернативного використання коштів та інших ресурсів:

$$\sum K + \sum П \le \sum \text{Е}_{\text{соц}} + \sum \text{Е}_{\text{екон}}, \qquad (4.4)$$

де К – капітальні витрати;

П – неотриманий прибуток.

У випадку з *економіко-екологічною* інновацією проект передбачає отримання економічного прибутку, можливо, меншого, ніж пропонується в альтернативному варіанті чи на вже існуючому неекологічному підприємстві.

У такому випадку формула зміниться і матиме вигляд

$$\sum \text{Д}_{\text{інт}} - \sum \text{Д}_{\text{еко}} \le \sum_{t=1}^{T} \frac{Есоц + Еекон + Езш}{(1+r)^t}, \qquad (4.5)$$

де $\text{Д}_{\text{еко}}$ – приведений дохід від економіко-екологічного проекту. Слід звернути увагу, що при розрахунку приведеного доходу більш екологічного проекту необхідно врахувати можливе збільшення обсягів реалізації інноваційного продукту внаслідок кращого іміджу продукту та виробника, а при розрахунку поточних витрат проекту – можливу економію за рахунок менших обсягів використання дорогих хімічних засобів захисту рослин та штучних мінеральних добрив та ін. Екологічно стійкі технології часто виявляються більш ощадними.

$\sum \text{Е}_{\text{зш}}$ – це ефект зменшення шкоди порівняно з альтернативою, коли прямих екологічних вигод, що входять до $\sum \text{Е}_{\text{соц}}$ не спостерігається, але є поліпшення порівняно з раніше існуючими виробництвами. То може бути зменшення шкоди внаслідок скорочення обсягів відходів тощо.

У випадку запровадження *антиекологічної* технології слід оцінити суму очікуваних екологічних збитків і порівняти їх із економічним прибутком. Звісно ж проект буде доцільним, якщо його приведений прибуток перевищить суму завданих збитків довкіллю:

$$\sum \text{Д}_{\text{інт}} \ge \sum \text{Е}_{\text{зб}}, \qquad (4.6)$$

де $\sum \text{Е}_{\text{зб}}$ - сума очікуваних екологічних збитків.

При цьому особливо важливо наголосити на часових горизонтах: завдані довкіллю екологічні збитки завжди мають більш віддалений у часі ефект, ніж очікувані прибутки від проекту. Якщо поглянути на діяльність підприємства-шкідника у перспективі, на можливість здійснення подальшої діяльності на забрудненій території, привабливість проекту може зменшитися.

Проводити специфічну оцінку *екологічно нейтральних* проектів поки що немає потреби, і все ж варто зазначити у документації до проекту перелік можливих віддалених екологічних наслідків чи напрямів впливу.

На закінчення слід відмітити, що противники широкомасштабного впровадження екологічно стійких технологій і власне проведення еколого-економічного оцінювання інноваційних проектів часто наголошують, що така діяльність є економічно недоцільною. Вони справедливо вважають ринок основним орієнтиром економічної діяльності суб'єктів господарювання і орієнтуються на його економічні потреби, намагаючись забезпечити більше продукції за нижчою ціною. У той самий час протягом останніх років розвиток суспільства привів до вдосконалення потреб людини, екологічна та соціальна відповідальність господарювання забезпечує конкурентні переваги підприємства.

РОЗДІЛ 5. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Соціально-економічні технології формування і розвитку людського та соціального капіталу підприємства

Сталий розвиток підприємств передбачає розкриття та використання соціального потенціалу підприємства, який в основному сконцентрований у соціальних факторах діяльності підприємства.

Визначальною складовою соціальних факторів є людський капітал - це сформований унаслідок інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, енергії, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в процесі виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці, тим самим впливаючи на зростання доходів даної людини та (або) підприємства.

Таким чином, людський капітал підприємства – це соціально-психологічна якість персоналу, що вийшла на перший план та може бути джерелом економічного зростання для підприємства, поєднуючись уже переважно з технологією. Носієм, володарем людського капіталу є той персонал, який є в наявності на підприємстві [Грішнова, 2003; Корицкий, 2000]. При цьому людський капітал необхідно розуміти, як оцінку потенціалу та здатності особистості отримувати дохід. Людський капітал зазнає технологічного та морального спрацювання, так, як і матеріальні активи. Однак він не може бути проданий або переданий іншому підприємству та не може слугувати заставою в забезпеченні кредиту. Як правило, робітники забезпечують створення лише специфічного для нього людського капіталу, тобто такого, який не може бути використаний поза підприємством [Коулман, 2001; Михайлова, 2003]. Отже, на українських підприємствах має бути створена адекватна система соціально-економічних технологій формування та розвитку людського капіталу.

Іншою вагомою складовою соціальних факторів функціонування підприємства, використання якого може бути як конкурентною перевагою, так і можливістю створення додаткової вартості для підприємства, є соціальний капітал. Соціальний капітал підприємства - це цінність, що створюється підприємством через соціальні відносини як усередині підприємства, так і ззовні. Соціальний капітал можна також представити як сукупність реальних або потенційних ресурсів, що пов'язана з володінням сталою мережею соціальних зв'язків. Ці зв'язки можуть існувати лише в практичному стані, у формі матеріального та

інформаційного обміну, що спричиняють їх існування. Тож, обсяг соціального капіталу залежить від розміру мережі зв'язків, які він може ефективно мобілізувати [Бурдье, 2002; Коулман, 2001; Фукуяма, 2003; Portes A., 1998]. Реальність такого стану речей особливо помітна, коли одні підприємства порівняно з іншими отримують надмірні прибутки за умови інших рівних можливостей. Це відбувається залежно від того, наскільки підприємства здатні мобілізувати соціальний капітал. Мережі зв'язків необхідні підприємству для налагодження довгострокових, корисних соціальних відносин, що дозволяють зберігати та досягати економічного або соціального результату [Фидрмуч, 2005; Baron E.S.,2000; Woolcok M., 2000].

Відтворення соціального капіталу полягає у постійній роботі щодо встановлення соціальних зв'язків. Ця робота передбачає витрати часу, коштів та, як наслідок, економічного капіталу. Точно так, як фізичний капітал створюється змінами в матеріалах, з яких виготовляються знаряддя виробництва, удосконалюючи тим самим процес виробництва, людський капітал створюється шляхом внутрішньої трансформації самих особистостей, можливо під зовнішнім впливом. Це, у свою чергу, дає можливість їм отримувати більший дохід для себе та (або) для підприємства.

Методологічні орієнтири соціального капіталу підприємства стають все більш нагальними та необхідними для його впровадження в економічний аналіз підприємства. Міжнародні економічні інститути, наприклад Всесвітній банк, активно використовують концепцію соціального капіталу для аналізу перспектив розвитку країн з перехідною економікою [World Bank]. Так, як і фізичний і людський капітали, соціальний капітал полегшує та покращує виробничу діяльність підприємства. Значення категорії «соціальний капітал» перш за все полягає в тому, що вона ідентифікує визначені напрямки соціального середовища підприємства відповідно до їх функцій. А функція, що визначається поняттям «соціальний капітал», являє собою цінність напрямків соціального середовища для підприємства у вигляді ресурсів, які воно може використовувати для досягнення своїх мети та задач.

Як фізичний, людський, так і соціальний капітал не має чіткого визначення, але має специфічні властивості. На наш погляд, властивості соціального капіталу промислового підприємства можна систематизувати таким чином:

1) мережна структура соціального капіталу, яка визначає доступ підприємства до ресурсів, інформації через відповідні канали;

2) за сучасних умов соціальний капітал розмиває чіткі межі промислового підприємства, які стають не фізичними, а такими, що базуються на соціальних відносинах та зв'язках;

3) соціальний капітал є продуктивним, сприяє здійсненню мети, досягнення якої за його відсутності неможливе;

4) на діяльність промислового підприємства позитивний вплив здійснює лише той соціальний капітал, який сприяє створенню додаткової вартості та за умови, що споживач готовий сплачувати цю додаткову вартість.

Оскільки підприємства мають справу не з загальним соціальним та людським капіталом, а з суто специфічним, то це зумовлює необхідність створення спеціальних соціально-економічних технологій. Спеціально-функціональними соціально-економічними технологіями соціально відповідального управління промисловим підприємством є соціально-економічні технології формування та розвитку людського капіталу, соціально-економічні технології цілеспрямованого формування соціального капіталу підприємства та еколого-економічні технології.

Як уже зазначалося, соціальний капітал підприємства – це цінність, що створюється підприємством через соціальні відносини як усередині підприємства, так і ззовні. Соціальний капітал можна також подати як сукупність реальних або потенційних ресурсів, що пов'язана з володінням сталою мережею соціальних зв'язків. Ці зв'язки можуть існувати лише в практичному стані, у формі матеріального та інформаційного обміну, що спричиняє їх існування. Тож обсяг соціального капіталу залежить від розміру мережі зв'язків, які він може ефективно мобілізувати.

Соціальний капітал можна розглядати як актив, від якого залежить ефективність функціонування підприємства. Формами соціального капіталу є довіра, соціальні норми та ступінь соціального зв'язку. Якісні та кількісні характеристики соціального капіталу підприємства різко змінюються в умовах економічного спаду на підприємстві [Демкив, 2004; Коулман, 2001]. Так, за умови банкрутства підприємства зменшується довіра до підприємства з боку основних груп стейкхолдерів. Як наслідок, зменшується соціальний капітал підприємства, який підприємство могло б трансформувати в економічні вигоди. І, навпаки, якщо керівники підприємства замішані в корупційних конфліктах, це спричиняє зменшення соціального капіталу підприємства, внаслідок чого підприємство може не отримати певні економічні вигоди.

Функціонування механізму соціально відповідального управління промисловим підприємством залежить від зміни розвитку і поведінки в навколишньому та внутрішньому соціальному середовищі, які

визначаються їх елементами та ступенем взаємодій між ними. При цьому зміна відносин між елементами призведе до зміни функціонування самого механізму. За такого стану речей межі підприємства стануть не фізичними, а базуватимуться на відносинах і проходитимуть там, де довіра поступово знижуватиметься у міру віддалення.

Необхідність бути ближчим до кінцевого споживача підштовхнуло промислові підприємства до побудови концепції розвитку підприємства, що ґрунтується на взаємних відносинах зі стейкхолдерами. Цю зміну можна спостерігати і в міжнародних стандартах, де якість трактується як ступінь задоволення стейкхолдерів - акцент зміщується зі ставлення стейкхолдерів до товару на їх відносини один з одним, з приводу того чи іншого товару [Балацкий,2005; Котлер, 2005]. Усе більшої ваги набуває якість ділових відносин, яка не зводиться до якості (технічної) самого товару або якості процесів у ланцюгу створення цінності. На перший план виходять такі характеристики, як інтенсивність взаємодій промислового підприємства з стейкхолдерами, ступінь довіри підприємства до стейкхолдерів і, навпаки, сталість цих відносин.

Що ж стосується внутрішнього соціального середовища підприємства, то тут можна спостерігати такі економічні та соціальні тенденції. Стимулювання з боку конкурентної боротьби промислового підприємства до формування господарської діяльності на основі інтелектуального капіталу та формування економіки знань потребувало створення особливих відносин між співробітниками, які стимулювали б їх до обміну знаннями та досвідом один з одним, а також обміну знаннями з підприємством у цілому.

У сучасних умовах розвитку економіки конкурентною перевагою стає не вміння отримувати інформацію на підприємстві, а здатність швидко з мінімальними витратами мобілізувати оптимальні трудові ресурси під конкретне завдання. Такий потенціал неможливо придбати за гроші в короткі строки – їх створення потребує не купівлі інформації, а формування відносин довіри всередині та поза підприємством [Ансофф, 1989; Балацкий, 2005; Куценко, 2006]. Отже, умовою інформаційної безпеки підприємства стає її комунікаційна відкритість. Ефективність функціонування механізму соціально відповідального управління промисловим підприємством залежить від рівня управління соціальним капіталом. Цілеспрямоване формування соціального капіталу потребуватиме додаткових інвестицій, розроблення нових стратегій розвитку підприємства та соціально-економічних технологій як основи стратегії підприємства.

На наш погляд, на промисловому підприємстві повинні бути створені соціально-економічні технології цілеспрямованого формування соціального капіталу. Відповідно до вищенаведених сучасних ринково орієнтованих особливостей функціонування підприємств зазначимо, що напрямки цілеспрямованого формування соціального капіталу можна умовно поділити на внутрішні та зовнішні (рис. 5.1).

Зовнішній напрямок цілеспрямованого формування соціального капіталу промислового підприємства повинен складатися з таких соціально-економічних технологій, які мають формувати більший радіус довіри підприємства та ступінь соціальних взаємозв'язків з більшою кількістю стейкхолдерів. Такими технологіями є соціально-економічні технології маркетингового спрямування за умови, що кінцеві бенефіціари перебувають за фізичними межами підприємства: просування соціальної ідеї, доброчинний маркетинг, етичний маркетинг, екологічний маркетинг, корпоративний соціальний маркетинг, та соціальна реклама.

Крім цього, соціально-економічними технологіями, використання підприємством яких приведе до формування та збільшення соціального капіталу із зовнішніми стейкхолдерами є благодійність, соціальна звітність, соціальний аудит, системи відстежування та соціально-відповідальні підходи до ведення бізнесу. Коротка характеристика принципів функціонування соціально-економічних технологій маркетингового спрямування наведена в табл. 5.1.

Усі наведені технології розрізняються формою проведення та принципами реалізації з боку підприємства, але всі вони в кінцевому підсуку матимуть обов'язкове збільшення соціального капіталу підприємства. Через реалізацію соціально-економічних технологій промислового підприємства маркетингового спрямування зростатиме довіра до підприємств з боку зовнішніх стейкхолдерів, що конвертуватиметься у соціальний та економічний розвиток підприємства.

Соціальна відповідальність промислових підприємств має на меті використання систем «відслідковування», які передбачають контроль соціальної відповідальності на всьому ланцюгу постачань вхідних ресурсів на підприємство та зовнішній соціальний аудит постачальників.

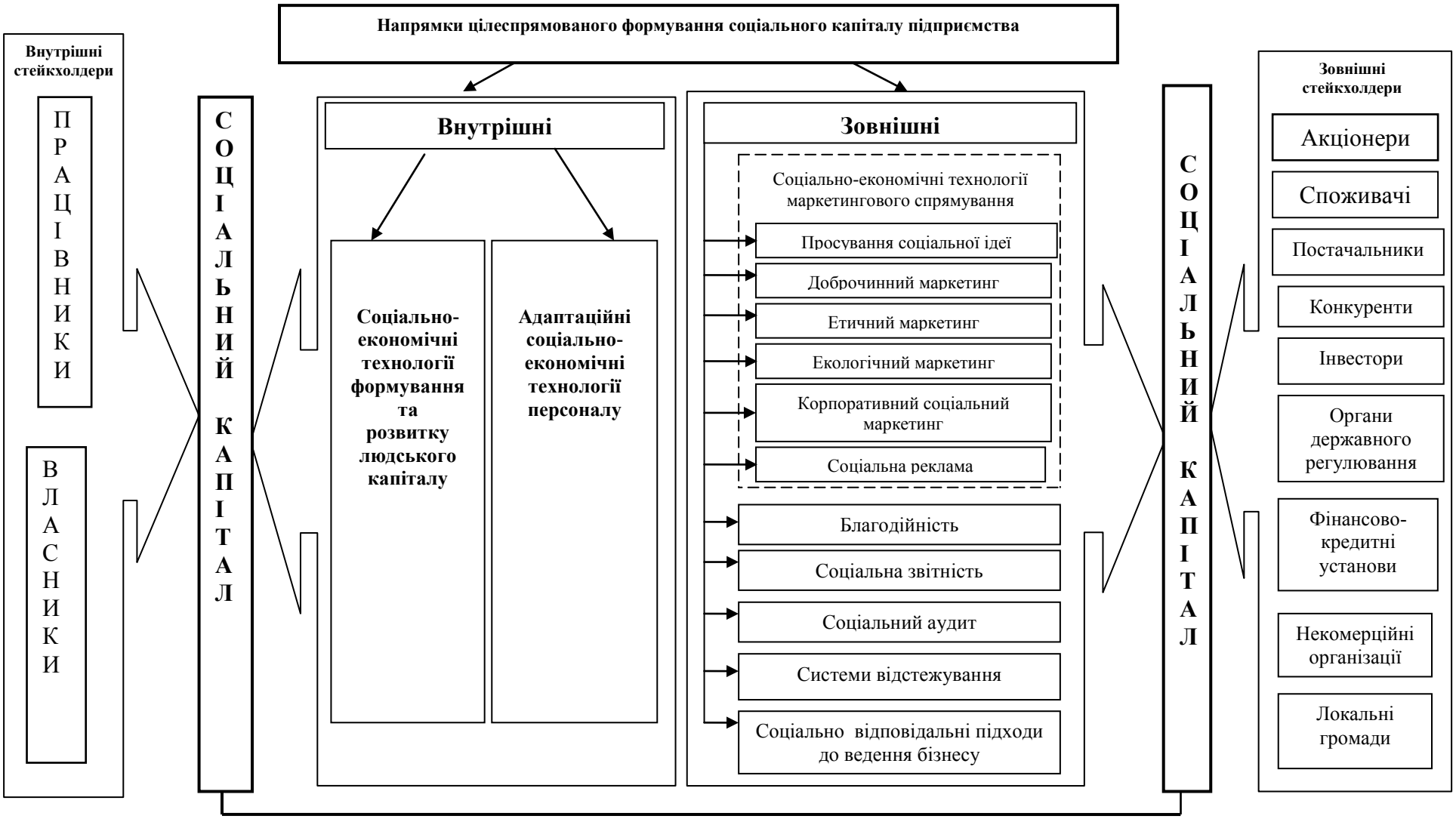

Рис. 5.1. Схема цілеспрямованого формування соціального капіталу підприємства

Таблиця 5.1

Класифікація соціально-економічних технологій підприємства маркетингового спрямування

Види соціально-економічних технологій	Сутність соціально-економічної технології	Форми реалізації підприємством	Кінцеві бенефіціари соціально-економічної технології
1. Просування соціальної ідеї	Підвищення рівня обізнаності та уваги суспільства до конкретних соціальних проблем через розповсюдження матеріалів та PR-заходів шляхом їх «прив'язування» до сфер основної діяльності підприємства	- надання негрошових коштів; промоспонсорство; волонтерська робота працівників підприємства; PR-заходи; розміщення інформації на власному сайті в Інтернеті	За межами підприємства
2.Доброчинний маркетинг	Підприємство робить грошові внески чи відраховує відсотки від обсягу реалізації на благодійну справу	- конкретна грошова сума з кожної проданої одиниці товару; - відсоток від обсягу продаж; - відсоток вартості товару; - відсоток від прибутку	За межами підприємства
3.Етичний маркетинг	Характеристика продукції, що виробляється на підприємстві, має відповідати гуманітарним ціннісним орієнтаціям суспільства та бути вироблена з дотриманням етичних принципів на всіх етапах виробництва товару	-контроль ціннісних орієнтацій суспільства; -контроль принципів діяльності всього ланцюга постачальників; - контроль принципів діяльності партнерів та проміжних споживачів продукції	Кінцеві споживачі
4. Екологічний маркетинг	Комплекс заходів виробничо-збутової діяльності, спрямованої на отримання прибутку при врахуванні екологічних інтересів суспільства	-дотримання екологічних стандартів технологій виробництва; -дотримання екологічних стандартів товарів; -стимулювання споживання екологічних товарів; -формування екологічних потреб споживачів	Кінцеві споживачі та суспільство в цілому
5. Маркетинг персоналу	Вид управлінської діяльності, спрямованої на довгострокове забезпечення організації людським ресурсами	-маркетингові дослідження ринку праці; -стимулювання працевлаштування персоналу; -формування внутрішнього та зовнішнього іміджу підприємства як відповідального роботодавця	Персонал підприємства та локальні громади

Продовження таблиці 5.1

6. Корпоративний соціальний маркетинг	Заходи, застосовуючи які, підприємство підтримує проведення кампанії, спрямованої на зміни в поведінці людей, які сприятимуть покращенню громадського здоров'я, захисту довкілля чи суспільного добробуту	- надання коштів; - пропаганда конкретної поведінки; - волонтерська робота працівників підприємства; - PR-заходи; -розміщення інформації на власному сайті в Інтернеті; -розміщення інформації щодо зміни конкретної поведінки на упаковці товару	Як за межами, так і всередині підприємства
7. Маркетинг послуг соціальної сфери	Використання заходів комерційного маркетингу для реалізації послуг соціальної сфери та досягнення соціального ефекту	-маркетингові дослідження ринку конкретної послуги соціальної сфери; - маркетингові заходи просування послуг соціальної сфери	Як за межами, так і всередині підприємства
8. Маркетинг некомерційних організацій	Маркетингова діяльність некомерційних організацій, що спрямована на досягнення соціального ефекту і одночасної економічної стабільності організації	- застосування комплексу комерційного маркетингу для досягнення некомерційною організацією соціального ефекту та економічної стабільності	За межами підприємства

Джерело: Сформовано на основі [Ансофф, 1989; Балацкий, 2005; Грішнова, 2003; Кочиева, 2000; Котлер, 2000]

Відтак, система відстежування в механізмі соціально відповідального управління промисловим підприємством – це оцінка незалежним, кваліфікованим та акредитованим експертом із письмовим підтвердженням системи обліку потоків і пересування сировини, яка використовується підприємством для «відстежування» соціальних аспектів технологічного та логістичного просування сировини, від первинного джерела отримання до переробного підприємства відповідно до зазначених підприємством – переробником соціальних та екологічних стандартів.

Такі заходи полегшують процес соціального маркування та підтвердження цілісного соціального іміджу підприємства.

Проведений аналіз соціальної активності довів, що її найвищий рівень мають підприємства машинобудівної та хімічної галузей. Більшість промислових виробництв є складним процесом, що містить серію етапів, починаючи з отримання сировини і закінчуючи виходом готової продукції. Соціально відповідальний контроль ланцюга постачання припускає контроль над усім ланцюгом з тим, щоб точно знати походження сировини, з якої виготовлений продукт. Він широко використовується в

різних галузях світової економіки і, зрештою, спрямований на контроль якості, збереження, управління фінансами тощо.

Останнім часом найпоширеніші приклади використання систем контролю ланцюгів постачання в промисловості пов'язані з сертифікацією та соціальною відповідальністю, де ці соціально-економічні технології забезпечують гарантію походження сировини з сертифікованих соціально та екологічно відповідальних джерел.

Крім того, такі системи можуть використовуватися і для інших цілей, включаючи: підтвердження легальності походження сировини; вдосконалення управління ланцюгами постачання з метою мінімізації втрат, зниження витрат, гарантії забезпечення переробних підприємств «легальною» та безпечною сировиною; забезпечення зв'язку між якістю кінцевої продукції і тим джерелом, де було заготовлено сировину.

Очевидно, що соціально відповідальний ланцюг постачання для виробництва може розглядатися в двох аспектах: ланцюг постачання в межах кожного етапу виробництва (первинне добування та переробка сировини і кожен подальший етап виробництва); ланцюг постачання між етапами виробництва, тобто коли продукція переміщається від одного етапу до іншого.

Отже, промислові підприємства при виборі та системі взаємодії з постачальниками повинні керуватися, окрім економічних, соціальними критеріями вибору постачальників або вимагати та вносити до угод можливість проведення зовнішнього соціального аудиту. На нашу думку, на тип стратегії взаємодії з постачальниками щодо соціальної відповідальності будуть впливати операційна складність виробничого процесу на підприємстві та досконалість розвитку ринку, на якому функціонує підприємство (рис.5.2).

Факторами, що впливають на оперативну складність виробничого процесу підприємства, є: тривалість виробничого циклу, тривалість ведення та виконання замовлень, інфраструктура мережі просування, ступінь локалізованості підприємства тощо. Факторами, що впливають на досконалість ринку на якому функціонує промислове підприємство, можна назвати такі: структура ринку (монополія, олігополія, вільна конкуренція), вплив торгової марки промислового підприємства, бар'єри виходу на ринок та інші.

При високій досконалості ринку та оперативній складності виробничого процесу промислове підприємство має використовувати інтегровану стратегію взаємодії з постачальниками та вимагати не тільки дотримання соціальних та екологічних стандартів господарювання, а й вносити до угод можливість проведення зовнішнього соціального аудиту, формувати єдину систему обміну соціальною інформацією.

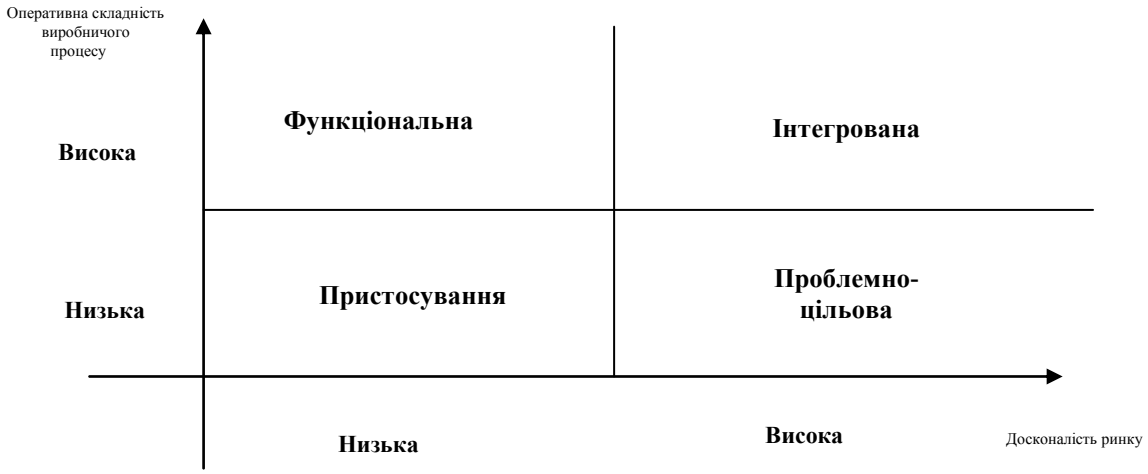

Рис. 5.2. Схема стратегій взаємодії промислового підприємства з постачальниками на базі соціальної відповідальності

При низькій оперативній складності виробничого процесу та високій досконалості ринку промисловому підприємству доцільно використовувати проблемно-цільову стратегію залежно від потенційноможливих соціальних та екологічних проблем на ланцюгу постачання та відсіювання соціально невідповідальних постачальників. Низька досконаліть ринку та висока оперативна складність виробничого процесу обумовлюють використання промисловим підприємством функціональної стратегії взаємодії з постачальниками. Дана стратегія є досить складною, оскільки на ринку існуватиме обмежене коло постачальників, вона передбачає впровадження системи соціально-відповідальної та екологічної безкоштовної освіти постачальників, просування в бізнес – колах та в галузі у цілому ідеї про доцільність соціальної відповідальності та вибір залежно від важливості етапу операційного циклу, що узгоджується з ступенем соціальної відповідальності постачальників. В умовах низької досконалості ринку та низької оперативної складності виробничого процесу промислове підприємство може використовувати стратегію пристосування до існуючих стандартів соціальної відповідальності постачальників.

Отже, основними етапами соціально відповідальної системи «відслідковування» є: внесення до договорів-поставки критеріїв соціальної та екологічної відповідальності; аналіз інформації щодо походження сировини; аналіз соціальної звітності постачальників; зовнішній соціальний аудит постачальників (за необхідності). Використання зазначених соціально-економічних технологій приведуть до збільшення

довіри з постачальниками та, як наслідок, рівня соціального капіталу підприємства.

Отже, для формування механізму соціально відповідального управління промисловим підприємством має бути використаний комплексний аналіз стейкхолдерів підприємства, ступеня їх впливу на функціонування підприємства, рівня їх задоволення, внесення цих даних до загальної стратегії підприємства. Кожне підприємство повинне будувати механізм соціально відповідального управління промисловим підприємством відповідно до потреб, можливостей та галузевих і організаційних особливостей діяльності, що дасть можливість збільшення соціального капіталу підприємства та використання його для підвищення ефективності функціонування підприємства. Погоджуючись з думкою О.Демківа, сама ефективність соціально-економічних технологій формування соціального капіталу визначається співвідношенням необхідних для його отримання витрат та переваг, які дає володіння соціальним капіталом [Демків, 2004]. Такими витратами, необхідними для успішних соціальних трансакцій, можуть бути витрати часу, коштів та інших ресурсів. Соціальний капітал усередині промислового підприємства, на нашу думку, можуть формувати адаптаційні соціально-економічні технології та соціально-економічні технології формування та розвитку людського капіталу.

Соціально-економічні технології промислового підприємства, які формуватимуть та розвиватимуть людський капітал, можна поділити на систему соціальних гарантій, систему преміювання, систему пільг та компенсацій, систему навчання та розвитку (рис. 5.3). Зазначені соціально-економічні технології здійснюватимуть прямий вплив на розмір та якість людського капіталу підприємства, однак сам факт їх застосування сприятиме зростанню довіри між внутрішніми стейкхолдерами підприємства, забезпечуватимуть міцність, сталість соціальних мереж підприємства та, як наслідок, збільшуватимуть соціальний капітал, що сприятиме внутрішній активізації бізнес-процесів на підприємстві.

Багато з наведених у класифікації соціально-економічних технологій уже існують на українських промислових підприємствах і потребують збереження [Балацкий, 2005; Грішнова, 2003; Кочиева, 2000; Корицкий, 2000; Михайлова, 2003; Baron E.S., 2000]. Але особливу зацікавленість викликає можливість введення доцільних та необхідних для соціального розвитку промислових підприємств у ринкових умовах господарювання специфічних соціально-економічних технологій, які будуть коротко охарактеризовані далі за текстом.

Рис.5.3. Загальна схема класифікації соціально-економічних технологій формування та розвитку людського капіталу підприємства

Система соціальних гарантій на підприємстві буде складатися з гарантії оплати праці не нижче мінімального рівня, визначеного державою, гарантії безпечних умов праці, гарантії дотримання законодавчо закріплених прав робітників, гарантії психологічної безпеки працівників [Кочиева, 2000]. У системі преміювання для розвитку людського капіталу на підприємстві специфічними ринково орієнтованими соціально-економічними технологіями є участь в капіталі, участь в управлінні, залучення до управління. Ці соціально-економічні технології є одними з найпоширеніших у ринково розвинутих країнах, оскільки при їх застосуванні часто збігаються технології матеріального стимулювання та системи інвестування в капітал підприємства. Соціально-економічні технології участі робітників та керівного персоналу підприємства в капіталі, які є стимулом підвищення інтенсивності праці, не можуть виступати ізольовано від інших стимулів, вони з ними пов’язані і, тільки взаємодіючи, проявляють свою стимулювальну дію. Це свідчить про те, що жодна з приватних цілей не може розглядатися ізольовано чи самостійно. Саме в їх сукупності підприємець може вбачати свою найвищу вигоду, можливість збільшення прибутку.

Формами участі робітників та керівного персоналу підприємства в капіталі є: надання опціонів на акції підприємства, розповсюдження акцій підприємства, відкладені виплати, що конвертуються в акції, участь в прибутках. Наведемо аргументи на користь застосування соціально-економічних технологій участі в капіталі: узгодження інтересів акціонерів, власників та персоналу; підтримка конкурентоспроможності підприємства на ринку праці, розширення знань робітників про бізнес та ділове середовище підприємства; скорочення необхідних коштів на виплату різних премій; закріплення цінних працівників для підприємства як наслідок зростання інноваційної активності; використання однакових принципів участі в капіталі для робітників та керівного персоналу, що сприятиме поширенню культури підприємства, зростанню соціального капіталу.

Однак упровадження соціально-економічних технологій участі в капіталі може мати такі недоліки: розпорошення акціонерного капіталу; незрозумілість для більшості рядових робітників; динаміка курсу цінних паперів мало залежить від зусиль рядових робітників і внаслідок падіння курсу цінних паперів підприємства значна частина робітників зазнає збитків; чим нижче посада робітника, тим частіше вони будуть продавати акції чи опціони, а не розглядати їх як довгострокові інвестиції.

Соціально-економічні технології участі в управлінні та залучення до управління значно підвищують ефективність управління персоналу на підприємстві, зменшують соціальну напругу і соціальні конфлікти на підприємстві та є одним із засобів соціального контролю на підприємстві. Процеси залучення та участі працівників в управлінні підприємством вивчалися в роботах Ж.Ж. Руссо, Дж. Мила, К.Пейтмена, Д. Мак Грегора, А.Блекберна та ін. [Чингос, 2004; Щекин, 2000].

Отже, соціально-економічні технології залучення працівників до управління – це комплекс процесів, у результаті яких підприємство отримує підтримку та розуміння з боку всього трудового колективу, добивається відданості його членів цілям, місії підприємства, а кожний працівник робить оптимальний внесок у діяльність підприємства. Соціально-економічні технології участі працівників в управлінні підприємством – це особливі способи делегування повноважень, при яких працівники отримують більше можливостей впливати на процес ухвалення управлінських рішень на підприємстві щодо питань, які безпосередньо їх стосуються. Самі соціально-економічні технології участі в управлінні підприємства можуть бути прямими або непрямими. Прямі технології участі працівників підприємства в управлінні підприємством – це структурні методи, які забезпечують кожному працівнику можливість впливу на процес ухвалення управлінських рішень або можливість безпосередньої участі в ухваленні рішень за тими завданнями, які він виконує, та з питань взаємовідносин із управлінським персоналом. Непрямі технології участі працівників в управлінні відрізняються тим, що представники трудового колективу зустрічаються з представниками адміністрації підприємства на спеціальних зборах та обговорюють питання, які викликають взаємний інтерес [Щекин, 2000].

К.Пейтмен запропонував модель вимірювання участі працівників, у рамках якої вимірюються розповсюдження, широта та глибина участі працівників в управлінні підприємства. Поширення соціально-економічних технологій участі – це та кількість і склад працівників, які залучені до нього. Широта соціально-економічних технологій участі – це діапазон питань, які виносять на обговорення. Глибина соціально-економічних технологій участі – це розміри впливу робітників на ухвалення рішень [Щекин, 2000]. Типами соціально-економічних технологій участі в управлінні підприємства є професійні союзи, спільні консультації, укладення колективних договорів, інформаційні наради команд, гуртки якості, делегування повноважень.

На промисловому підприємстві для ефективного формування та розвитку людського капіталу обов'язково має бути використана система пільг та компенсацій, яка, на нашу думку, має складатися з додаткового недержавного пенсійного страхування, медичного та інших видів соціального страхування, юридичного консультування, транспортного забезпечення, дитячого сада, оздоровлення та навчання дітей працівників, гнучкого графіка роботи, безвідсоткових позик, соціальної іпотеки або безкоштовного надання житла.

Ще одним прикладом можливості поєднання на промисловому підприємстві принципів матеріального стимулювання працівників та інвестиційного проекту на підприємстві може бути створення корпоративного пенсійного фонду. Дієздатність цих фондів обумовлена Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення», який набув чинності з 01.01.2004 року [Горюнов, 2005]. Недержавний пенсійний фонд є приватно-фінансовим і керованим закладом, що накопичує пенсійне заощадження громадян, інвестує їх упродовж тривалого терміну і здійснює платежі або протягом визначеного терміну, або довічно після виходу на пенсію. Отже, проілюстровано механізм непрямого регулювання меж соціальних витрат.

Розвиток ринкової економіки в Україні, швидкі темпи науково-технічного прогресу, урбанізація і пов'язані з нею транспортні проблеми, виникнення Інтернет-економіки та зміни у соціальній психології людей спонукали підприємства до впровадження гнучких графіків роботи персоналу як фактора управління якістю трудового життя [Кочиева, 2000; Куценко, 2006]. Гнучкий графік роботи персоналу означає, що працівники можуть вибрати час початку і закінчення роботи в границях часу, що визначені керівництвом підприємства.

Дослідження, що присвячені вивченню гнучкого графіка, показують, що при його впровадженні збільшується задоволення працівників від роботи, зростає продуктивність праці, зниження рівня прогулів [Куценко, 2006]. Іноді на великих підприємствах Україні залишалася система житлового забезпечення робітників підприємства. Так, відповідно до результатів проведеного нами дослідження соціальної активності підприємств індекс наявності такої пільги, як житлове забезпечення, становить 26% серед невеликої кількості соціально активних підприємств Сумської області. На нашу думку, підприємства можуть надавати зазанчену пільгу в таких формах: безкоштовне надання житла та соціальна іпотека. Але в умовах ринкової економіки будівництво житла та його утримання на балансі підприємства не всім підприємствам під силу. Тож

найбільш доцільною формою житлового забезпечення буде соціальна іпотека. Соціальна іпотека – це програма пільгового кредитування підприємствами працівників для придбання нерухомості під заставу даної нерухомості як забезпечення зобов'язання. Даний тип пільг підприємство може надавати працівникам самостійно або за допомогою фінансово-кредитних установ, місцевих органів влади, некомерційних організацій тощо [Балацкий, 2005].

Ефективне функціонування господарського механізму функціонування промислового підприємства та безперервний розвиток технологій потребує від підприємства побудови ефективної системи навчання та розвитку персоналу. До цієї системи, на нашу думку, належать: медичне обслуговування, санаторно-курортне лікування; реабілітаційний та культурний відпочинок [Балацкий, 2005; Кочиева, 2000; Куценко, 2006]; технології управління кар'єрою працівників; первісне, зберігаюче, інноваційне навчання персоналу. Саме така система приведе до розвитку людського капіталу на промисловому підприємстві.

Важливість процесу навчання передбачає використання декількох типів навчання для досягнення різноманітних цілей, які стоять перед підприємством у ринкових умовах господарювання. Метою первісного навчання є формування у працівника лише необхідного та достатнього рівня знань для виконання службових обов'язків на підприємстві. Зберігаюче навчання передбачає передачу нових знань на заміну застарілим та ліквідацію прогалин у знаннях та навичках робітників, які спрямовані на підтримку нормального функціонування господарського механізму підприємства.

Таким чином, окреслені вектори впровадження та реалізації соціально-економічних технологій формування і розвитку людського та соціального капіталу для українських підприємств можуть стати значущим кроком для забезпечення їх довгострокової конкурентоспроможності, а також формування засад сталості їх функціонування.

5.2. Принципи удосконалення організації оплати праці

Бурхливе зростання економіки розвинених країн світу у другій половині XX сторіччя на основі впровадження досягнень НТП зумовило зміну акцентів у визначенні пріоритетних напрямів впливу на підвищення ефективності виробництва. Перехід на постіндустріальну, інформаційну основу розвитку зумовив стрімке посилення значення людського капіталу у набутті конкурентних переваг як окремою фірмою, так і країною в

цілому. Ключове значення в розвитку людського капіталу, підвищенні зацікавленості та результативності роботи працівників відіграє оптимальна організація оплати праці, що й визначає актуальність досліджень у цьому напрямку. Численні праці науковців присвячені пошуку нових способів і методів побудови різноманітних моделей оплати праці, які спрямовані на підвищення ефективності виробництва, поглиблення зв'язку працівника із результатами його праці. Проте і сьогодні залишається чимало «білих плям» у питаннях, на перший погляд, суто теоретичних, але які, на наш погляд, відіграють не менш важливе значення, ніж розроблення практичних моделей оплати праці. Мова йде про сутність заробітної плати, основні принципи вибору форм та побудови раціональної системи оплати праці, зв'язок та вплив зарплати на кінцеві результати виробництва.

Що ж таке заробітна плата? Існує чимало різноманітних визначень заробітної плати, але всі вони зводяться, по суті до чотирьох можливих варіантів:

1) зарплата – це вартість праці;

2) зарплата – це вартість робочої сили;

3) зарплата – це ціна праці;

4) зарплата – це ціна робочої сили. [Волгин, 2004]

Можна погодитися з М.Волгіним, що визначення зарплати як вартості праці чи робочої сили є не зовсім правомірним, оскільки в цьому випадку мова може йти лише про просте відтворення витраченої робочої сили в процесі праці. Для розвитку завжди необхідно отримувати більше, ніж витрачаєш, інакше він буде просто неможливим. Тривалий час існування радянської економічної системи, що базувалася на марксистській теорії додаткової вартості (яка базується на єдиному джерелі створення додаткової праці – неоплаченій праці найманих працівників), сформувало певні стереотипи у визначенні форм і систем оплати праці, величини диференціації зарплати залежно від умов праці, кваліфікації та результатів виробництва. Говорячи про вартість праці чи її ціну, прихильники трудової теорії вартості (яка була основою марксистського економічного вчення) практично говорили про одне й теж саме, оскільки ціна в їх розумінні була лише грошовим вираженням вартості. Відтак у Радянському Союзі панував підхід, згідно з яким величина зарплати визначалася вартістю робочої сили, яка не дуже сильно відрізнялася для працівників різних професій та рівнів кваліфікації. Оскільки освіта, наука, культура, охорона здоров'я фінансувалися за рахунок бюджету, то зрівнялівка набула значних масштабів, що аж ніяк не сприяло високоефективній праці. Талановитий інженер отримував стільки

ж, як і посередній, звичайний слюсар міг заробити більше, ніж інженер навіть при погодинній оплаті праці. Зниження темпів економічного розвитку на початку 70-х років XX ст. зумовило пошук відповідних стимулів до високопродуктивної праці. Навіть в умовах планової економіки формування зарплати як вартості робочої сили виявилося неефективним. Усвідомлення негативного впливу зрівнялівки призвело до появи таких систем оплати праці, як бригадний (колективний) підряд, оплата залежно від отриманого валового доходу тощо. Таким чином, стала набирати сили думка про необхідність посилення стимулювання праці і формування заробітної плати як ціни того корисного результату, який міг принести той чи інший працівник для підприємства.

Перехід до ринку, де панує споживач і ціна товару (в тому числі і такого специфічного, як робоча сила) визначається саме споживачем, а отже, відображає в першу чергу ту корисність, яку товар приносить його покупцю, визначив і зміну пріоритетів при формуванні систем оплати праці. Можна говорити, що у теоретичному плані заробітна плата є ціною робочою сили, яка відображає ту користь, яку працівник приносить підприємцю (споживачу робочої сили), тобто результати роботи. Водночас з точки зору працівника заробітна плата повинна бути не менше, ніж вартість його робочої сили. Конкретний розмір зарплати визначається в певному діапазоні, де нижньою межею є вартість робочої сили, а верхньою – її гранична корисність, яка для праці визначається як добуток граничної продуктивності працівника на ціну виробленої продукції. В який бік діапазону наближатиметься розмір зарплати залежить від конкретних обставин, наприклад:

- хто більше зацікавлений у наймі – працівник чи підприємець (якщо працівника запрошують, то зарплата наближатиметься до верхньої межі, якщо він сам хоче влаштуватися на роботу – то до нижньої);
- наскільки значний вплив працівника на кінцеві результати виробництва: – якщо значний – до верхньої, якщо ні, то до нижньої;
- можливість точного вимірювання кількісних та якісних параметрів праці - чим точніший вимір, тим ближче до верхньої межі;
- рівень кваліфікації та самовіддачі працівника – чим він вищий, тим ближче до верхньої межі.

Схематично вплив різних чинників на визначення зарплати як вартості чи цінності робочої сили можна зобразити на рис.5.4.

Діалектичне поєднання двох різних складових величини заробітної плати – вартості та цінності робочої сили – і визначає вибір оптимальних форм та систем заробітної плати.

Рис.5.4. Вплив різних чинників на визначення зарплати як вартості чи цінності робочої сили

Існує декілька основних принципів формування оптимальних систем оплати праці, причому у різних авторів вони відрізняються в залежності від того, на якому розглядається проблема – на макроекономічному (народногосподарському) чи мікроекономічному (внутрішньогосподарському) рівні.

На мікрорівні, на нашу думку, є два базових принципи, на яких ґрунтуються всі інші:

1. Платити слід за те, що хочуть отримати від працівника.
2. Платити слід за те, на що працівник може вплинути.

Перший принцип відображає бажання підприємця, другий – можливості працівника. Якщо буде порушений хоча б один із цих принципів, побудувати раціональну систему оплати праці, спрямовану на високоефективну працю, ніколи не вдасться [Пилипенко В., 2006].

Наймаючи працівників, підприємець чекає від них певного результату. Зрозуміло, що визначивши оплату праці залежно від отриманого результату у вигляді розцінок, частки оплати в отриманому доході і таке інше, він стимулює працівника до самовідданої праці, оскільки мотивацією в даному випадку буде найголовніший стимул – особистий інтерес людини. Але навіть якщо можливість підрахунку кількісного та якісного результату праці існує, це ще не означає, що відрядна форма оплати праці (за розцінками за отриманий результат) буде оптимальною. Можливі ситуації (які швидше є правилом, ніж винятком), коли на результат впливає не тільки працівник, а й інші фактори.

Наприклад, при визначенні оплати праці механізаторів залежно від величини отриманого урожаю не слід забувати про такі чинники, як: природно-кліматичні умови, забезпеченість добривами та засобами захисту рослин, насіннєвий матеріал, наявна техніка та її стан і т.ін. Якщо названі чинники проігнорувати, то може скластися ситуація переплати у сприятливі за погодними умовами роки і недоплати в посушливі. Ігнорування другого принципу визначення оптимальної системи оплати праці – можливості впливу на результат призвело свого часу (в радянські часи) до надмірного захоплення підрядними формами організації та оплати праці, які спрацьовували за сприятливих умов і призводили до розпаду колективів за несприятливих.

На нашу думку, це значною мірою стало недооціненням важливої проблеми, яка мало висвітлена на теоретичному рівні. Мова йде про вплив заробітної плати на продуктивність праці. Сьогодні вже стало аксіомою твердження щодо необхідності випереджального зростання продуктивності праці порівняно з її оплатою. Проте деякі теоретичні питання залишаються не до кінця з'ясованими. Зокрема, це нерозуміння різниці між *поняттям* і *показником* продуктивності праці, що призводить до неправильних висновків щодо впливу продуктивності праці на оплату і зворотного впливу – оплати праці на її продуктивність. І сьогодні можна зустріти серед основних принципів організації оплати праці принцип випереджальних темпів зростання продуктивності праці порівняно з темпами підвищення зарплати.

У багатьох підручниках з економічної теорії поняття (категорія) продуктивності праці визначається як здатність людини виробляти певний обсяг продукції чи виконувати певний обсяг робіт за одиницю часу. В економічній енциклопедії продуктивність праці визначається як «ефективність виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг. Вимірюється кількістю продукції чи послуг, вироблених працівником за одиницю робочого часу...”[Економічна, 2002, с.118]. Наявність категорії та показника з однаковою назвою – продуктивність праці, призводить до підміни понять. Коли говорять про випереджальні темпи росту продуктивності праці над темпами підвищення зарплати, мова повинна йти саме про ***ефективність*** виробничої діяльності людей у процесі створення матеріальних благ і послуг, а не про *показник* продуктивності праці, який включає в себе, крім власне ефективності праці, ще й її інтенсивність.

Поняття праці має два аспекти. По-перше, це процес розумної, цілеспрямованої діяльності людей зі створення благ, які задовольняють

людські потреби. Безумовно, процес не має ніяких одиниць вимірювання. По-друге, праця – це витрати людини: фізичні, інтелектуальні, психоемоційні. Ці витрати можна наближено виміряти затраченою енергією (кКал чи кДж). У цьому розумінні продуктивність праці визначає ефективність використання саме праці, яка може бути виміряна енергією. Але практична реалізація такого вимірювання настільки складна і недосконала, що при розрахунку показника продуктивності праці одночасно враховують інтенсивність праці, яка визначається кількістю витраченої праці за одиницю часу. Таким чином, показник продуктивності праці визначається як добуток ефективності праці на її інтенсивність (формула 5.1):

$$ПП = Ефективність\ праці \bullet інтенсивність\ праці = \frac{результат}{праця} \bullet \frac{праця}{час}; \quad (5.1)$$

Необхідно чітко усвідомлювати, що на ефективність праці впливають, у першу чергу, капіталоозброєність праці, рівень науково-технічного прогресу, існуючі технології виробництва, тобто ті чинники, вплинути на які працівник не має можливості. Отже, будь-які системи оплати праці мало впливають на ефективність праці. Для справедливості слід сказати, що рівень освіти та кваліфікації певною мірою впливає на ефективність праці, особливо в тих сферах діяльності, де значення матеріальних факторів виробництва не таке суттєве – наука, сфера послуг, освіта, державне управління і т.д., але в галузях матеріального виробництва стимулювальна роль оплати праці здійснює свій вплив практично лише на другу складову показника продуктивності праці – її інтенсивність.

У контексті вищезазначеного слід розуміти, що існує певна межа, яка визначає дієвість різноманітних систем оплати праці. Вона визначається досягненням середнього рівня інтенсивності праці. Перевищення його призводить до виснаження працівників і, як наслідок, до зниження ефективності праці.

Усвідомлення цього правила в розвинених країнах світу означало принципову зміну підходів до організації та оплати праці – від «потогінної» системи Тейлора початку XX сторіччя до оплачуваного відпочинку в кімнатах психоемоційного розвантаження під час робочого дня наприкінці XX сторіччя. Отже, визначенню оптимальної моделі оплати праці повинен передувати глибокий системний аналіз, який містить певні етапи:

1. Визначення кінцевих результатів роботи.
2. Аналіз і оцінку можливостей впливу працівників на результат.

3. Оцінку можливості вимірювання зусиль кожного працівника та відповідних результатів.

4. Визначення стратегічних цілей, розроблення збалансованої системи показників.

5. Оцінку готовності колективу до перетворень.

6. Розроблення стратегії мотивації персоналу.

7. Вибір варіанта моделі оплати праці [Чигос, 2004].

Можна з певною долею категоричності стверджувати, що основою заробітної плати має бути тарифна частина, яка визначається вартістю робочої сили, а додаткові виплати – премії, надбавки, компенсації, пільги – повинні відображати цінність робочої сили, величину вкладу працівника в кінцевий результат. Відсоток цієї частини оплати праці повинен визначатися ступенем впливу працівника на результат – чим більший вплив, тим більшим має бути відсоток змінної частини оплати праці в загальному її обсязі. Ми вважаємо, що якщо можливо виміряти вплив працівника на результат (чи методом кореляційно-регресійного аналізу, чи іншими способами) у відсотках, то такий самий відсоток у загальній частині оплати праці повинна займати змінна складова.

У зв’язку зі значною різницею між фізичною та розумовою працею сьогодні необхідно розрізняти підходи до мотивації високопродуктивної праці для різних категорій працівників. Якщо для працівників, які зайняті фізичою працею, головну роль відіграють матеріальні стимули, то для працівнників розумової праці все більше значення мають інші стимули: перспективи кар’єрного росту, авторитет та повага колективу, можливість самореалізації тощо. Стимулювання праці передбачає створення умов, за яких активна трудова діяльність, що дає завчасно визначені результати, стає необхідною і достатньою умовою задоволення активних потреб працівника, формування у нього мотивів праці. Стимулювання є своєрідним механізмом, за допомогою якого реалізуються мотиви. Співвідношення різноманітних мотивів зумовлює поведінку людей, створює її мотиваційну структуру. У кожної людини мотиваційна структура індивідуальна та зумовлюється багатьма факторами, зокрема: рівнем добробуту, соціальним статусом, кваліфікацією, посадою, ціннісними орієнтирами тощо. Це положення можна проілюструвати таблицею, в якій наведено дані про перевагу тих чи інших форм мотивації різних категорій управлінського персоналу (табл.5.2).

За змістом стимули можуть бути економічними і неекономічними. Неекономічні поділяються на організаційні та моральні. Однак чіткої межі між ними не існує. На практиці вони часто поєднуються і взаємозумовлюють один одного.

Таблиця 5.2

Ієрархії мотивів різних категорій управлінського персоналу

Менеджери	Фахівці	Службовці
Оплата і премії	Просування по службі	Оплата і премії
Просування по службі	Оплата і премії	Просування по службі
Авторитет	Складні завдання	Самостійність
Гідність	Нова кваліфікація	Повага
Складні завдання	Самостійність	Безпека праці

Джерело: складено на основі [Основи, 2001].

Так, наприклад, підвищення на посаді та пов'язана з цим грошова винагорода дають можливість набути не лише додаткових матеріальних благ, а й поваги, шани і можливості стати відомим. Дослідження свідчать, що за умови володіння достатніми засобами задоволення потреб 20 % людей не бажають працювати ні за яких обставин. Решта: 36 % готові працювати у разі цікавої роботи; 36 % – щоб позбутися самотності; 14 % – через страх втратити себе; 9 % – тому що праця приносить задоволення. Лише 12 % людей як головний мотив діяльності називають гроші, 45 % – славу, 35 % – задоволеність змістом роботи, 15 % – владу (в опитуванні допускалася більш ніж одна відповідь, тому сума відсотків перевищує 100%) [Основи, 2001].

Отже, тільки врахування повною мірою базових принципів оплати праці сприятиме кращому стимулюванню ефективного використання людського капіталу і підвищенню загальної ефективності виробництва.

Суттєве значення при аналізі взаємозв'язку оплати праці та її продуктивності має рівень, на якому розглядається цей взаємозв'язок. Якщо мова йде про макрорівень, то в цілому по економіці показник ВВП на душу населення чи одного середньорічного працівника цілком можна вважати таким, що достатньо характеризує рівень продуктивності праці, а не її інтенсивності, оскільки в масштабах країни зміна інтенсивності праці є настільки малою, що нею можна знехтувати. У цьому випадку можна порівнювати темпи зростання продуктивності праці та реальної заробітної плати. Але і в цьому випадку слід зауважити, що краще використовувати показник величини національного доходу (а не ВВП) на одного середньорічного працівника, оскільки однакова величина ВВП при зменшенні енерго- та матеріломісткості одиниці ВВП чи різних ставках ПДВ може означати різну реальну зарплату.

Якщо ж аналіз відбувається на мікрорівні, то орієнтація на показник продуктивності праці може призвести іноді до помилкових висновків.

Візьмемо, наприклад, такий випадок: при запровадженні ресурсозбережних технологій обсяг виробництва може не змінюватися, витрати праці також залишаються майже незмінними, проте матеріальні витрати зменшуються, що приводить до зростання прибутку. Логічним у цьому випадку буде збільшення зарплати внаслідок преміювання за економію матеріальних витрат. Але ж це призведе до порушення принципу випереджального зростання продуктивності праці над її оплатою, якщо вимірювати продуктивність праці як відношення кількості продукції до витрат часу.

Якщо розуміти під продуктивністю праці відношення результату до витраченої енергії, а як результат брати не обсяг валової продукції, а лише новостворену вартість (валова продукція за мінусом матеріальних витрат), то ніякого протиріччя немає. На рівні суспільства як оплату праці можна використати лише ту вироблену кількість товарів та послуг, яка призначена для особистого споживання. Ті товари та послуги, які використовуються для виробництва інших благ (проміжна продукція), не можуть бути використані як оплата праці, оскільки не доходять до кінцевого споживача – людини. Якщо той самий обсяг валової продукції можна отримати з меншими витратами проміжної продукції, це означатиме зростання реальної оплати праці.

Чи можна стверджувати, що рівень продуктивність праці впливає на рівень оплати праці? Відповідь зрозуміла: так, якщо під продуктивністю праці розуміти на рівні суспільства – величину національного доходу в розрахунку на одного середньорічного працівника, а на мікрорівні – величину новоствореної вартості на одиницю витраченої енергії.

Чи впливає оплата праці на її продуктивність? Тут відповідь є не такою однозначною. Якщо говорити про намагання підвищити продуктивність праці шляхом запровадження різноманітних систем оплати праці, то це безперспективний шлях. Будь-які системи оплати праці спрямовані тільки на підвищення інтенсивності праці. Лише якщо оплата праці стимулює отримання працівником вищої кваліфікації, підвищення професійної майстерності, то певний вплив на продуктивність праці в цьому випадку буде. Але в галузях матеріального виробництва зі збільшенням рівня автоматизації технологічних процесів вплив оплати праці на її продуктивність є практично нульовим. Досягти підвищення продуктивності праці можна, лише запроваджуючи досягнення НТП у виробництво [Пилипенко В., 2008].

Водночас ми спостерігаємо в розвинених країнах різке зростання інвестицій в людський капітал, у тому числі і шляхом збільшення рівня

оплати праці. Чому так відбувається? Спробуємо повернутися до теоретичних основ створення додаткової вартості. Критикуючи теорії факторів виробництва, які наділяють всі фактори виробництва фізичною продуктивністю, прихильники марксистської концепції вважають лише живу працю продуктивною силою, що створює вартість та додаткову вартість. Вони стверджують, що «… без поєднання з працею ці фактори (земля і капітал – *прим. автора*) не є джерелом вартості. У процесі такого поєднання виникає нова продуктивна сила, яка створює враження про фізичну продуктивність кожного з них. Вирішальна роль у такому поєднанні належить праці, тому основну частку синергичного ефекту мають привласнювати наймані працівники" [Економічна, 2002, с. 121].

На наш погляд, така точка зору має також поверхневий підхід. Акцент на живій праці призводить до нерозуміння та невизнання головного чинника створення додаткової вартості – знань. Саме знання, які матеріалізовані в засобах виробництва та у кваліфікації і досвіді працівників, є тим джерелом, що створює додаткову вартість. Доказом цієї тези є автоматизовані технологічні лінії, які дозволяють отримувати готову продукцію (а отже, і додаткову вартість!) без жодної участі живої праці.

Безумовно, носієм та генератором нових знань є людина (саме тому інвестиції в розвиток людського капіталу є сьогодні найбільш вигідними). Але це не та людина, що крутить гайки чи сидить за штурвалом комбайна. Ця людина – інженер, конструктор, генетик, хімік, менеджер та інші, що генерують нові знання, втілюють їх у засоби виробництва, технології, кваліфікацію працівників. Невипадково в розвинених країнах рівень оплати цих категорій працівників у декілька разів перевищує рівень оплати представників так званих робітничих професій. Невипадково, саме тому в розвинених країнах відбувається інтенсивна зміна структури економіки на користь наукоємних галузей.

На закінчення відмітимо, що Україна може знайти себе у світі, якщо усвідомить просту істину: лише знання є джерелом добробуту суспільства. Допоки ж слюсар після професійно-технічного училища буде отримувати більшу зарплату, ніж професор університету чи конструктор науково-дослідної установи, годі розраховувати на високу продуктивність праці, а отже, і високу зарплату.

5.3. Активізація підприємництва у соціальній сфері сільської місцевості

Невід'ємною складовою процесу стабільного соціально-економічного розвитку сільських територій є успішне становлення класу

підприємців, оскільки саме вони як основний суб'єкт ринкових відносин є рушійною силою соціально-економічного розвитку територій, ініціаторами інноваційних змін в економічному розвитку суспільства, забезпечують освоєння нових, перспективних виробництв, розширюють ринок послуг і товарів.

У контексті досягнення стабільного соціально-економічного розвитку сільських територій нагальними є питання підвищення ефективності аграрного виробництва, динамічного відтворення людського потенціалу, раціонального використання обмежених та дефіцитних ресурсів, розвитку нових технологій. Невід'ємною складовою даного процесу є динамічний розвиток сільського підприємництва, оскільки саме підприємці як основний суб'єкт ринкових відносин є рушійною силою соціально-економічного розвитку як регіону, так і держави у цілому. Саме підприємці є ініціаторами інноваційних змін в економічному розвитку суспільства, забезпечують освоєння нових, перспективних виробництв, розширюють ринок послуг і товарів. Тому пріоритетним напрямком соціально-економічного розвитку сільської місцевості повинно бути створення сприятливого середовища для ефективної діяльності та розвитку підприємницьких структур. Виконання цих завдань буде сприяти раціональному використанню сільського ресурсного потенціалу, зростанню рівня життя та соціальної захищеності сільського населення, мотивації до ефективної трудової діяльності, підвищення конкурентноспроможності сільських підприємств.

Однак діяльність сучасних сільських підприємців не може обмежуватися тільки інтересами свого бізнесу, оскільки на ефективність їх функціонування впливає соціальне, економічне, культурне та екологічне становище сільських територій. Саме у взаємопов'язаності і взаємообумовленості економічної результативності підприємницьких структур і рівня розвитку соціального середовища полягає діалектика економічних і соціальних факторів. Тому сучасне сільське підприємництво повинно характеризуватися спрямованістю на вирішення не тільки економічних, а й соціальних проблем сільських територій.

Теоретичну основу дослідження підприємництва становлять праці Р.Кантільона, А.Сміта, Ж.-Б.Сея, Дж.Ст.Міля, А.Маршала, В.Зомбарта, Й.Шумпетера, П.Друкера. Теоретико-методологічні та практичні аспекти становлення і розвитку підприємництва в Україні відображено в працях Б.М.Данилишина, М.І.Долішнього, М.Й.Маліка, В.Я.Месель-Веселяка, П.Т.Саблука, В.В.Юрчишина та інших.

Однак, на сьогодні недостатньо розкритими залишаються питання визначення місця і значення підприємництва у процесі вирішення соціально-економічних проблем сільської місцевості. У даному контексті є актуальним дослідження теоретико-методологічних основ підприємництва у соціальній сфері села, передумов його становлення і розвитку.

Слід зазначити, що розвиток малого і середнього підприємництва в Україні, збільшення його частки у ВВП до рівня розвинених країн є очевидною необхідністю. Однак, особливого значення питання динамічного розвитку підприємництва набуває для сільськогосподарського сектору економіки України, який і досі характеризується низькою ефективністю, високими затратами праці та капіталу на одиницю виробленої продукції. Як відмічають науковці ННЦ «Інститут аграрної економіки», підприємництво виконує особливу функцію в економіці, змістова сутність якої зводиться до оновлення структури економіки, створення інноваційного середовища та зростання ефективності системи господарювання [Малік, 2001]. Тому становлення ефективно діючого та конкурентоспроможного сільського господарства неможливе без формування економічно значущого підприємницького потенціалу.

Однак проблему розвитку підприємництва необхідно розглядати не тільки в аспекті сільськогосподарської галузі, а значно ширше, оскільки кінцевою метою будь – якої господарської діяльності є задоволення зростаючих потреб населення, підвищення якості та тривалості його життя. У цьому контексті пріоритетною проблемою є розвиток сільського підприємництва як необхідної умов диверсифікації зайнятості та доходів сільського населення. Оскільки тривалий період трансформації аграрної галузі негативно позначився на доходах сільського населення, погіршились умови їх життя, скоротилася частка зайнятих у сільськогосподарському виробництві. Остання тенденція є закономірною для всіх країн з перехідною економікою, а її наслідком є зростання безробіття у сільській місцевості. Звільнені з підприємств і організацій селяни змушені працювати переважно лише на особистих підсобних господарствах. Разом із зареєстрованими безробітними їх сьогодні понад 2 млн осіб. Ще майже 1 млн осіб сільських мешканців – приховані безробітні. Всього майже 3млн. осіб із 8 млн. працездатних (37,5%) не мають стабільного місця роботи і надійних джерел доходів. Близько 1 млн найактивніших сільських жителів перебувають на тимчасових заробітках поза межами своєї країни, в близькому та далекому зарубіжжі. Проте у сільській місцевості є значний потенціал для пом’якшення негативного впливу від скорочення робочих місць через розвиток підприємництва. До сьогодні розвитку малого і

середнього підприємництва у сільській місцевості в Україні приділялося невиправдано мало уваги. Проте, з огляду на цілу низку соціально-економічних чинників, ця проблема стає надзвичайно актуальною [Мале, 2003].

Дослідження, проведені в численних недостатньо розвинутих сільських регіонах у багатьох країнах світу, дали змогу порівняти й оцінити різні стратегії та практику цього процесу. Так, німецькі дослідники визначили підприємництво на селі серед шести кращих зразків світової практики, які можуть бути основою для політики розвитку українського села [Томас, 2005]. Інші науковці зазначають, що підприємництво є основою для кращого економічного розвитку сільських територій, і в більшості країн фермери та інші сільські жителі належать до найбільш підприємливих сегментів. Загальновизнаним є той факт, що підприємництво необхідне для розвитку української економіки, зокрема для сільської української економіки [Akimova, 2003].

Однак, підприємництво не тільки активно впливає на ефективність розвитку галузей економіки країни та її макроекономічне зростання в цілому, але й забезпечує соціальну стабільність в державі через підвищення рівня зайнятості і добробуту та задоволення потреб населення. Таким чином, підприємницькі структури є тією соціально-економічною складовою суспільства, яка безпосередньо впливає на рівень людського розвитку. На думку фахівців [ПРООН, 2002], існує істотна залежність людського розвитку в Україні від прискорення розвитку малих і середніх підприємств, оскільки:

- відсутність роботи та низька оплата праці спричиняють бідність населення;
- створення нового робочого місця є дешевшим, ніж на великому підприємстві;
- їх діяльність має соціальну спрямованість, бо відбувається в інтересах незаможних верств населення;
- у них більш справедливим є розподіл доданої вартості;
- вони насичують ринок споживчих товарів, унаслідок чого знижуються ціни та зростає рівень життя незаможних громадян.

Як зазначає Е.Лібанова [Лібанова, 2001], концепція людського розвитку передбачає «не просто переорієнтування мети суспільної діяльності, а формування нової філософії цієї діяльності, перехід від пасивних засобів матеріальної підтримки нужденних до активних методів сприяння їхньому розвитку і працевлаштуванню, створення для них можливостей самостійно заробляти собі на життя. Іншими словами, концепція людського розвитку передбачає заміну звичної для минулого

моделі, коли, образно кажучи, бідним видавали в обмежених обсягах рибу, новою, згідно з якою треба навчити їх ловити цю рибу, передавши їм відповідне знаряддя».

Для сучасного етапу розвитку ринкових відносин характерні істотні зміни не тільки в галузі технологій, але й у системі цінностей як на макро-, так і на мікрорівні. «Підприємства не діють в вакуумі: якщо вони хочуть буті впевненими у своєму довгостроковому виживанні, їм необхідно реагувати на зростання критичності суспільства до їх діяльності та демонструвати позитивну готовність йти назустріч мінливим потребам суспільства» [Appleby, 1989]. Однозначним наслідком цих нових реалій сучасного мікро і макро середовища бізнесу, за твердженням П.Друкера, є неможливість орієнтації сучасного підприємства тільки на власний інтерес у вигляді прибутку з точки зору довгострокової стратегії його виживання на ринку [Drucker, 1985].

Підвищення стандартів життя та певне перевищення рівня прожиткового мінімуму над рівнем виживання призводить у середньому до більш високого рівня освіти суспільства і змін потреб та пріоритетів. Люди станють відносно менш зацікавлені в чисто матеріальних стимулах своєї діяльності при переважанні для них таких факторів, як «рівень задоволення своєю працею», «вільний час», «якість навколишнього середовища», «якість життя», «безпека» і т.п. Таким чином, підприємці повинні враховувати названі тенденції й оперативно на них реагувати, оскільки це може вплинути на імідж компанії та її доходи.

При подальшому зростанні доходів населення, відбувається ще одна якісна зміна у структурі споживчого попиту: попит на різного виду послуги починає зростати швидше, ніж попит на промислові товари. У той самий час продуктивність праці робітників, що зайняті у сфері послуг, зростає повільніше, ніж у промисловості та сільському господарстві, оскільки людину, що працює у сфері освіти, охорони здоров’я або управління, набагато складніше замінити машиною. Ці два фактори, діючи одночасно, обумовлюють зростання частки зайнятих у сфері послуг за рахунок скорочення частки зайнятих як у сільському господарстві, так і в промисловості.

Подальший прогрес сфери послуг безпосередньо співвідноситься з динамікою рівня життя населення. У першій половині 60-х років XX ст. могутнім чинником зростання сфери послуг у більшості розвинених країн світу стало підвищення добробуту основної маси населення внаслідок збільшення суспільної продуктивності праці. Задовольнивши базові потреби в матеріальних товарах, люди отримали можливість все більше коштів витрачати на послуги, що раніше було неможливим через низький

рівень доходів, які забезпечували лише витрати на харчування, оплату житла, купівлю товарів довгострокового користування і т.д. Так, якщо на початку століття американський середній клас зі свого місячного доходу міг виділяти на оплату різного роду послуг не більше 2-3 %, то в кінці 60-х років XX ст. – уже 25, а сьогодні – близько 40 % (відповідні дані для нижчого класу – 0,10 і приблизно 25 %) [Redor D., 1992].

Відносно повільне зростання продуктивності праці у сфері послуг призводить також до відносного подорожчання послуг порівняно з товарами, що виробляються промисловістю і сільським господарством. Зростання обсягів виробництва у сфері послуг і підвищення цін на послуги пояснюють швидке зростання частки сфери послуг у ВВП країн. У кінцевому підсумки сектор послуг поступово займає лідируюче положення в економіці, що характерно для постіндустріальної стадії розвитку країни. «Якщо в доіндустріальну аграрну епоху економічну основу суспільства становило сільське господарство, – зазначає академік А.А.Чухно, – а в індустріальну – промисловість, то постіндустріальна епоха характеризується пануванням сфери послуг, тобто нематеріального виробництва, інформації, знань. Ще у середині 80-х років XX ст. уже понад 70% працездатного населення США було зайнято у сфері послуг. У розвинутих країнах відбувається звуження сфери власне матеріального виробництва і водночас швидке зростання сфери нематеріального виробництва, сфери послуг» [Чухно, 2001].

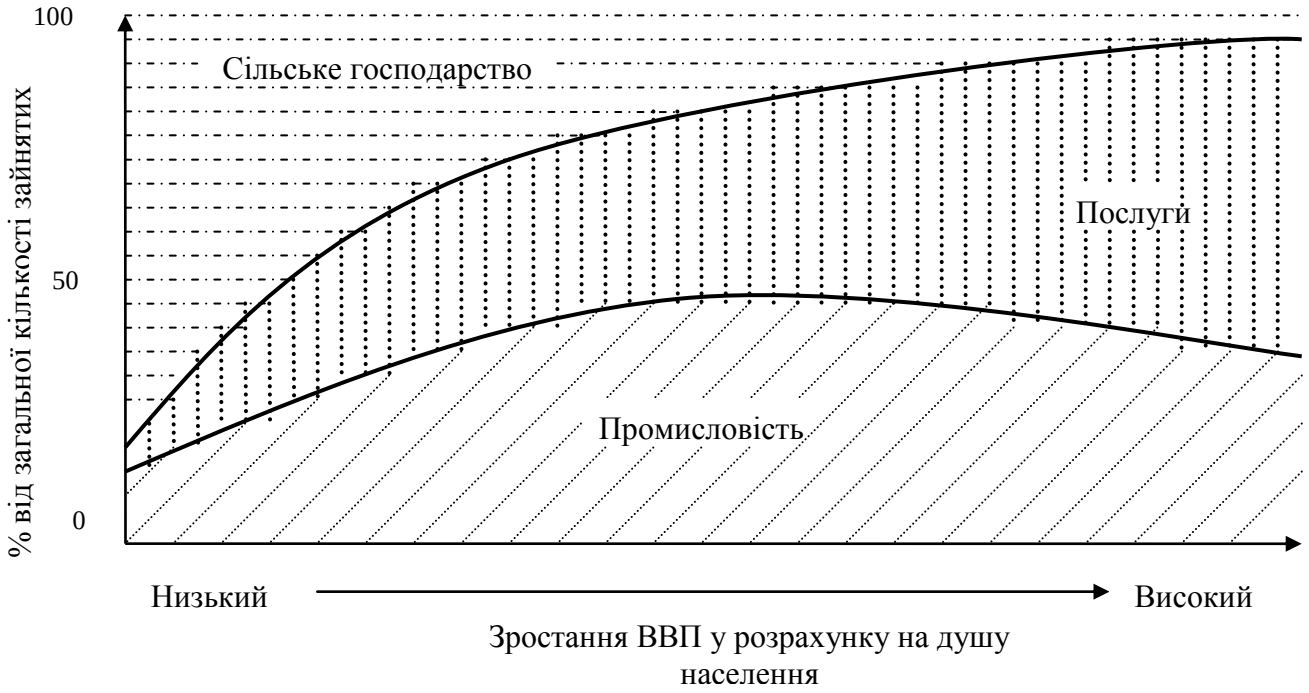

Рис. 5.5. Зміна структури зайнятості в процесі економічного розвитку країни

На рис. 5.5 показана типова ситуація зміни структури зайнятості в країні: перехід від домінування сільського господарства до панування промисловості, а потім – сфери послуг.

Падіння частки і значення промисловості в зв'язку з посиленням домінування сфери послуг характерно для економіки країни з високим рівнем доходу, що перейшли у стадію постіндустріалізації. У той самий час більшість країн із низьким ВВП на душу населення все ще перебувають на стадії індустріалізації, тобто зростання частки і значення промисловості в їх економіці (рис.5.6).

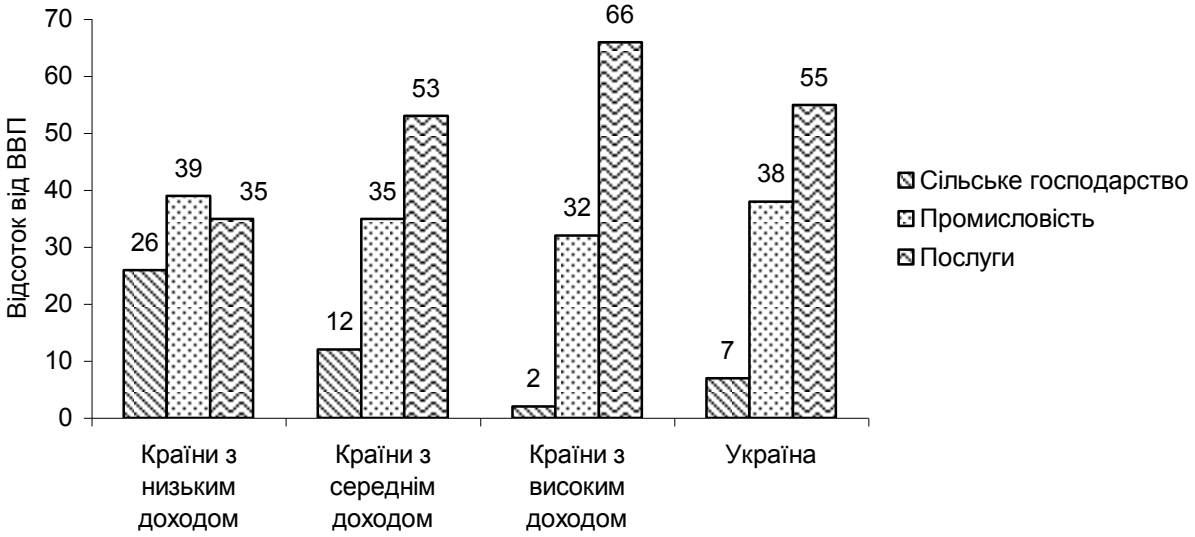

Рис. 5.6. Галузева структура економіки країн світу, 1995 рік

У всьому світі люди все більше зайняті задоволенням зростаючого попиту як на традиційні види послуг (медицина, освіта, державне управління), так і на відносно нові, донедавна ще неіснуючі види послуг (комп'ютерні, інформаційні, ділові та ін.). Практика функціонування соціально-економічних моделей господарювання в розвинених країнах показала, що сфера послуг виявилася надзвичайно важливою і з точки зору формування освітнього, культурного рівня трудового потенціалу, і з точки зору задоволення потреб членів суспільства, і з точки зору впливу на виробничу сферу в плані підвищення рівня задоволення суспільних потреб. Темпи розвитку невиробничої сфери випереджають сферу виробництва. Наприклад, у країнах Західної Європи в цій сфері зайнято більш ніж 66% від загальної кількості зайнятих, у США – 73%, а в прирості нових робочих місць на цей сектор припадає 80 – 90% [Бабич, 1993].

Теоретичні обґрунтування послуги як економічної категорії набирає сьогодні все більшої ваги у зв'язку з різким зростанням сфери послуг у

виробництві валового внутрішнього продукту (ВВП) в індустріально розвинутих та інших країнах. Так, у США сьогодні третинний сектор забезпечує 73% ВВП, у країнах ЕС – 63% ВВП і охоплює 62% від зайнятих, а для Японії ці показники відповідно становлять 59% і 50% [Иноземцев, 1997].

Сучасний розвиток економіки характеризується тенденцією феноменального розширення сфери послуг, у тому числі соціальної сфери. «Різке зростання питомої ваги сфери послуг у ВВП індустріально розвинених країн характеризує високий рівень її розвитку та значущість в задоволенні потреб людини в цих країнах» [Малий, 2002]. Найвища питома вага індустрії послуг у створенні ВВП має місце в США, країнах Західної Європи, Японії тощо. Швидке зростання продуктивності праці призвело до зменшення робочого часу і збільшення у людей вільного часу та підвищення життєвого рівня, лягло в основу потреб масштабності розвитку сфери послуг. З іншого боку, зростання сфери послуг призвело до формування розгалуженого ринку послуг, який є іншою складовою національного ринку взагалі.

Щодо потреби в послугах соціальної сфери в Україні – то вони досить значні. Проте на сьогоднішній день вони не задовольняються соціальною політикою держави і місцевих органів влади. У ході трансформаційних процесів та розвитку (формування) ринкових відносин в Україні відбувається, з одного боку, зменшення ролі держави в здійсненні соціальної політики і скорочення масштабів державного втручання у соціальну сферу. З іншого – змінюється соціальна позиція особистості щодо держави, збільшення частки її соціальної участі й відповідальності, формування все більшої кількості та форм недержавних інститутів, що беруть участь в здійсненні соціальної політикита розвитку соціальної сфери. Відбуваються подальша децентралізація соціальної політики і перерозподіл в управлінні соціальною сферою, зміна структури і функцій соціальних відомств. Поступове зменшення ролі держави в здійсненні соціальної політики і зміна соціальної позиції особистості щодо держави – об’єктивний фактор, який є причиною поступового утвердження підприємництва у соціальній сфері.

Особливо критичного значення проблема вирішення соціальних проблем набуває у сільських регіонах, оскільки процеси становлення ринкових відносин в Україні, незбалансоване реформування аграрного сектора та непідготовлена передача на баланси сільських рад негативно позначилися на функціонуванні закладів соціальної сфери. Унаслідок цього якість та обсяги товарів і послуг соціального характеру, які

пропонуються на селі, знизилися, що погіршило умови життя сільського населення та загострило соціальну ситуацію у сільській місцевості. Необхідність покращання соціального та економічного стану сільського населення в умовах обмеженості бюджетних коштів на соціальні цілі та неспроможності державних і місцевих органів влади та сільськогосподарських підприємств задовольнити попит сільського населення на послуги соціальної сфери потребує розроблення і обґрунтування системи заходів розвитку підприємництва у соціальній сфері села.

Аналіз визначальних складових підприємницького підходу до вирішення соціально-економічних проблем розвитку дозволяє визначати підприємництво у соціальній сфері села як інноваційний процес створення та надання послуг для задоволення соціальних потреб населення у сільській місцевості, що здійснюється підприємствами різних форм власності й господарювання, окремими фізичними особами (громадянами-підприємцями) та передбачає фінансову і соціальну відповідальність. Підприємницькі процеси спрямовані на підвищення соціальних умов життя у сільській місцевості, зростання рівня людського капіталу та отримання суб'єктом підприємницької діяльності доходу, морального задоволення і суспільного визнання. З точки зору політичної економії підприємництво у соціальній сфері можна розглядати як діяльність підприємців, що спрямована на поліпшення якісних параметрів трудових ресурсів та сприяння їх кращому відтворенню.

Підприємницька діяльність у соціальній сфері спрямована на сприяння у вирішенні низки соціально-економічних проблем сільських жителів та сільських територій:

- формування сприятливого соціально-економічного середовища для життєдіяльності;
- підвищення ефективності функціонування закладів соціальної сфери;
- диверсифікації та стабілізація продуктивної зайнятості, зростання доходів;
- покращання процесу відтворення людського потенціалу;
- формування підприємницької культури та підвищення іміджу підприємців.

Покращання умов життя сільського населення та їх економічних можливостей позитивно вплине на формування та розвиток людського капіталу в сільській місцевості. Це, у свою чергу, буде сприяти забезпеченню процесу інтенсифікації сільського господарства

кваліфікованими кадрами, розвитку мережі дорадчих, маркетингових та інших служб сприяння бізнесу, що позитивно вплине на підвищення ефективності та конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників (рис.5.7).

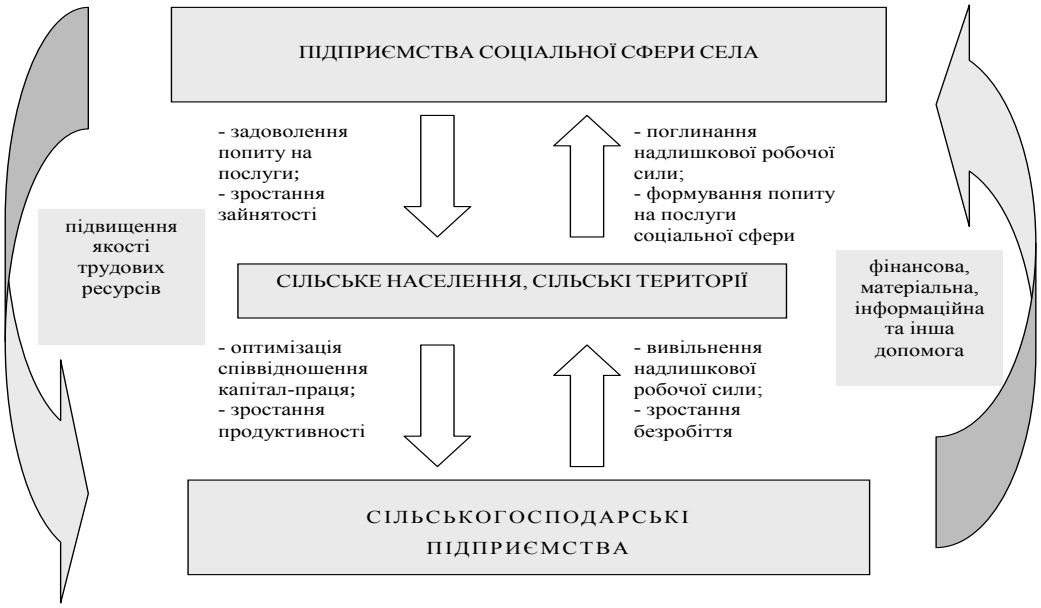

Рис. 5.7. Соціально-економічна значущість підприємницької діяльності у соціальній сфері села

Для аналізу суспільної важливості активізації підприємницької діяльності у соціальній сфері важливо розглянути її функцію на макрорівні (рис.5.8).

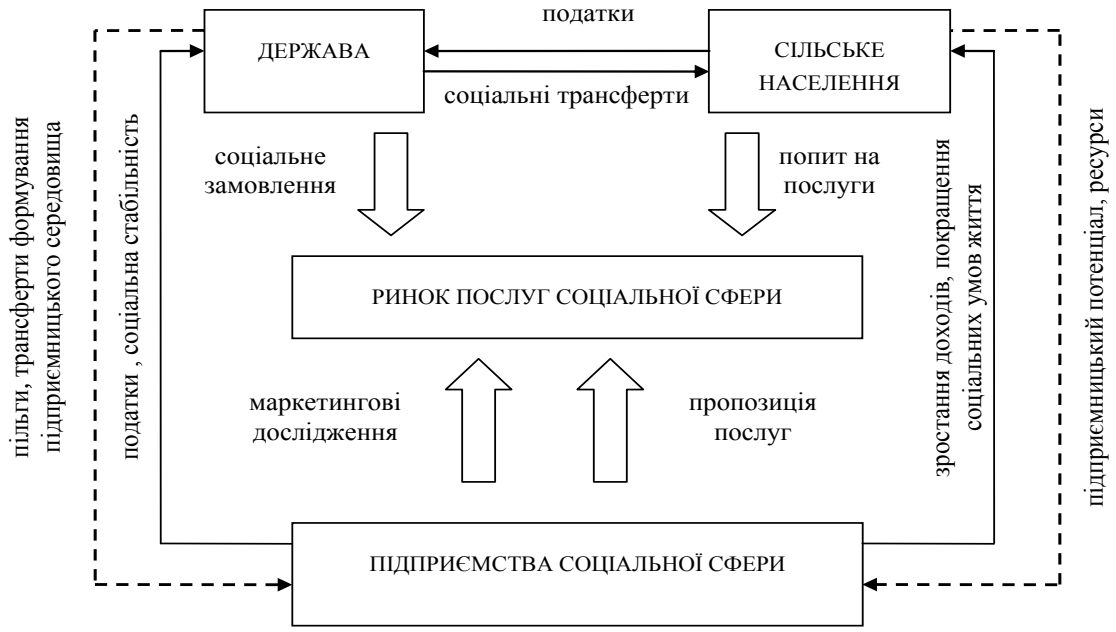

Рис. 5.8. Основні напрямки та характер взаємодії “підприємництво у соціальній сфері - держава - сільське населення”

Процес надання послуг має свої особливості і дещо відрізняється від виробництва товарів у промисловості та сільському господарстві, що, відповідно, впливає на обсяги пропозиції послуг на ринку, економічне, соціальне та екологічне становище певних територій.

Охарактеризуємо особливості процесу надання послуг соціальної сфери:

- мінливість пропозиції, тобто якість послуг залежить від того, хто її надає і при яких обставинах. На мінливість впливають такі чинники: тимчасова нестійкість попиту, соціально-психологічний стан людини, що надає послугу, норми економічної культури та традицій, постійність та гарантованість надання якісних послуг.

- специфіка ціноутворення на послуги: ціна послуги перевищує в кілька разів собівартість. Тобто, чистий прибуток (дохід) у сфері послуг залежить в першу чергу від місця розташування надання послуги до великого скупчення людей, їх концентрації. У центрі міста ціна послуги може перевищувати у кілька разів ідентичну послугу на околиці міста, чи в сільських районах.

- процес праці у сфері послуг здійснюється для конкретного споживача послуг, на конкретний попит – окремої людини, підприємства, а то й держави. Специфіка послуги проявляється в тому, що її пропозиція існує на ринку, але процес праці не здійснюється, поки не буде заявлено конкретний попит на неї.

- часто у сфері послуг процес праці і процес споживання її результатів збігаються у часі й просторі. Це у першу чергу стосується таких підсистем сфери послуг, як охорона здоров’я, освіта.

- виробництво послуг зазвичай потребує менше природного капіталу і більше людського капіталу, аніж виробництво промислової і сільськогосподарської продукції.

Розглянемо заходи щодо активізації розвитку підприємництва. Дослідження підприємництва на селі в країнах з розвинутою економікою свідчать, що державні послуги, які надаються на місцях, та неформальні мережі навколо сільських підприємців – ось, що має першочергове значення для успішного підприємництва на селі [Томас Дж., 2005]. І тут, по-перше, слід зняти з підприємництва негативний ярлик. Підприємництво слід розглядати як позитивну діяльність, яка дає так звані ефекти переливу для всіх, хто мешкає навколо. Очевидний перший крок – це забезпечення підприємців потужними стимулами для законної та етичної діяльності. Поліпшення іміджу підприємців значно сприятиме «втягненню» нових

людей у підприємницьку діяльність замість нинішнього «виштовхування» з безробіття або низького доходу.

По-друге, ми повинні краще зрозуміти бар'єри, що постають перед молодими й добре освіченими мешканцями села в Україні, аби дати їм необхідні механізми для того, щоб вони стали підприємцями. Зрозуміло, що для молодих українців – мешканців села, зокрема жінок (у категорії дрібних торговців), підприємництво є одним з варіантів. Проте їм необхідно дати кращу освіту, рольові моделі, ресурси.

По-третє, слід усіляко заохочувати створення об'єднань підприємців. Це пов'язано з іміджем підприємців, який створюється у мешканців села. Позитивний імідж зробить зв'язки з іншими підприємцями прийнятнішими у соціальному плані.

По-четверте, зазначені дослідження показали важливість повернення на село тих, хто раніше виїхали з нього. Для тих, які мають досвід життя в місті, ймовірність почати новий бізнес після повернення в село вища. Вони приносять нові ідеї, мають ширші зв'язки та стосунки, а часом і капітал.

Далі слід зазначити, що фінансове забезпечення функціонування закладів соціальної інфраструктури на селі здійснюється за рахунок джерел фінансування соціальної сфери. Фінансову базу становлять державний бюджет на обласному, районному та місцевому рівнях, добровільні кошти підприємств, особисті кошти громадян, валютні перерахування та позабюджетні надходження. Нині центр уваги у формуванні фінансових ресурсів на утримання закладів соціальної інфраструктури певної території переноситься на місцеві бюджети, від формування і використання яких залежить рівень розвитку соціальної сфери. Для успішного становлення підприємництва потрібен розвиток сільських фінансових інституцій:

- програми часткового (від 20 % до 50 %) гарантування кредитів для державних і приватних проектів економічного розвитку. Програма гарантування кредитів зміцнить систему приватних банків, а не конкуруватиме з нею, як державна програма кредитування. Мета зводиться до того, щоб створити ефективний, дієвий приватний фінансовий сектор, а не просто доступ до кредитів;

- програма сприяння програмам мікрокредитування, надана знову ж таки сільськими фінансовими установами, але із залученням до безпосередньої участі в її реалізації місцевих груп економічного розвитку.

Наслідком такої фінансової політики буде поступове, але стабільне зростання участі місцевого населення в заходах економічного розвитку,

зростання підприємницької діяльності та зміцнення фінансового сектора [Томас Дж. 2005].

Поліпшення середовища для розвитку підприємництва у соціальній сфері села необхідно проводити в комплексі із реформування всієї системи надання соціальних послуг, наближенням їх до реальних потреб споживачів та підвищення ефективності. Для цього необхідно здійснити такі заходи:

- провести реструктуризацію існуючих закладів соціальної сфери в нові, більш ефективні організаційно-правові форми діяльності, з більшою самостійністю у використанні ресурсів;
- переорієнтувати систему кошторисного забезпечення бюджетних закладів соціальної сфери на фінансування залежно від результатів діяльності та якості наданих послуг;
- ввести механізм нормативно-душового фінансування в освіті і оплаті медичних послуг за фактом надання;
- удосконалити податкову та адміністративну політику для покращання умов діяльності підприємницьких структур у соціальній сфері села;
- створити сприятливі умови для надходження вітчизняних і закордонних інвестицій та благодійних внесків у соціальну сферу, забезпечення прозорості та ефективності їх використання;
- запровадити використання новітніх інформаційних технологій, що дозволять підвищити якість та доступність послуг та знизити витрати на їх надання (інтерактивна освіта, Інтернет-медицина і т.п.);
- забезпечити прозорість та відкритість фінансового-господарської діяльності установ, що отримують кошти з бюджету, шляхом запровадження громадського моніторингу, створення наглядових рад;
- підвищити якість та доступність підготовки та перепідготовки кадрів для закладів соціальної сфери;
- установити систему оцінки роботи міністерств і відомств залежно від рівня якості і доступності послуг, що надаються відповідними галузями соціальної сфери.

Необхідно також оптимізувати податкове навантаження на громадян та підприємства, зробити більш прозорим та відкритим для суспільства процес наповнення соціальних фондів, установити громадський контроль за їх діяльністю. Запровадити обов’язкове медичне страхування для населення. Для підвищення рівня доступності вищої освіти для дітей із малозабезпечених сімей розробити просту і доступну систему отримання пільгових кредитів для навчання на конкурсній основі.

На закінчення слід сказати, що для подолання існуючих проблем і створення передумов для розвитку підприємництва у соціальній сфері села від держави необхідне виконання низки таких заходів:

- переведення частини державних закладів соціальної сфери в інші організаційно-правові форми;
- стимулювання внутрішнього підприємництва у державних закладах соціальної сфери шляхом надання їм більшої самостійності та переведення на фінансування залежно від обсягу фактично наданих послуг;
- легалізування частини неформальних платежів населення за послуги державних закладів соціальної сфери з одночасним зниженням розміру податкових та інших обов'язкових платежів громадянами;
- перехід на механізм фінансування державою закладів, що надають соціальні послуги незалежно від їх форм власності. Для цього необхідно запровадити обов'язкове медичне страхування населення, освітні ваучери для отримання тієї освіти, що гарантується державою як безкоштовна.

5.4. Підвищення соціального потенціалу фінансових посередників шляхом впровадження технологічних каналів обслуговування

Сьогодні все більше експертів сходяться на думці, що фінансові системи в країнах з перехідними економіками мають бути більш відкритими для населення з низькими доходами. Посилення соціальної ролі фінансових установ не є новою ідеєю. У розвинених країнах це є інтегральною складовою стратегії розвитку фінансових ринків. Проте у країнах, що розвиваються, де для родин з низьким рівнем доходів критично важливим є доступ хоча б до базових фінансових послуг, така практика не є поширеною. Що стосується України, то більшість досліджень спрямовані на аналіз потреб малозабезпечених клієнтів (найчастіше у сільській місцевості) та розроблення рекомендацій для державного і фінансового секторів. У той самий час такі рекомендації часто не враховують економічні інтереси фінансових посередників, а тому, як правило, вони є досить декларативними та навряд чи можуть мати якусь практичну цінність для безпосередніх учасників фінансового ринку. Взагалі розроблення певних соціальних програм та спроби залучити до їх реалізації фінансових посередників в Україні в найближчому майбутньому, швидше за все, успіху не матимуть (принаймні в довгостроковій перспективі). Одним із прикладів цього є реалізація у 2007р. соціального проекту «Фінансова просвіта малозабезпеченого населення в Україні», який був ініційований Центром мікрофінансування в

країнах Центральної, Східної Європи та СНД та в рамках якого були успішно проведені курси з фінансової освіти для більш ніж 400 людей. Даний проект мав на меті підвищення фінансової грамотності малозабезпеченого населення і скорочення бар'єрів між формальною фінансовою системою та даною групою потенційних клієнтів. Більш того, до співпраці в рамках даного проекту запрошувались і представники фінансового сектора, які могли реалізувати даний проект у рамках власної маркетингової політики. Однак досить низький рівень зацікавленості фінансового сектору свідчить про те, що фінансові посередники, особливо банки, не розглядають малозабезпечене населення як потенційну групу клієнтів. Причина такої ситуації полягає в тому, що більшість представників формального фінансового сектору все ще розглядають мікрофінансування як неприбуткову діяльність, переважно через високі трансакційні витрати, пов'язані з наданням фінансових послуг населенню з низькими доходами (частково тому, що ці люди мають незначні обсяги грошей, проживають у малозаселеній місцевості і рідко мають кредитну історію). Можна зробити висновок, що дана група клієнтів є цільовою для кредитних спілок. Однак, порівняно з існуючими мікрофінансовими організаціями, банки мають потенційні конкурентні переваги у багатьох сферах, зокрема бренди, які добре впізнаються споживачами, широкий спектр фінансових продуктів та послуг, наявність інфраструктури, доступ до капіталу тощо. Більш того, варто пам'ятати, що обслуговування клієнтів з низькими доходами вимагає досить серйозної підготовки з боку фінансової установи (адаптації продуктів, інфраструктури, процесу обслуговування, тренування персоналу, значних капітальних витрат, зміни стратегії ризик-менеджменту тощо), адже поверхнева адаптація, швидше за все, не дасть бажаного результату. Це при тому, що термін окупності є досить тривалим. Тому найбільш конкурентними на ринку мікрофінансування є фінансові установи, які мають розвинену інфраструктуру і доступ до фінансових та людських ресурсів. Відповідно комерційні банки у всьому світі починають відігравати важливу роль на багатьох ринках мікрофінансових послуг.

В українських умовах залучення банків до сфери мікрофінансування вимагає розроблення дієвих та ефективних механізмів інтеграції в ринок мікрофінансових послуг, оскільки навіть за наявності значного капіталу банки не стануть обслуговувати клієнтів з низькими доходами, поки вони не будуть впевнені в тому, що це принесе їм суттєву економічну вигоду. Отже, метою нашого дослідження є розроблення ефективних способів виходу банків на ринок мікрофінансування на основі світового досвіду.

Сьогодні більшість комерційних банків усвідомлюють проблему зростаючої конкуренції на традиційних роздрібних ринках, яка є частковою причиною зменшення маржі. Це змушує банки, які оперують категоріями майбутнього, досліджувати нові потенційні ринки, вихід на які може привести до збільшення кількості клієнтів при збереженні достатньої прибутковості. При цьому багато банків у боротьбі за клієнта все більше орієнтуються на операції, які характеризуються підвищеним рівнем ризику.

Під тиском постійного зростання конкуренції все більше комерційних банків, які прагнуть розширити свою клієнтську базу, починають цікавитися ринком мікрофінансування, а деякі навіть активно працюють над інтеграцією на даний ринок, оскільки очікують стабільного прибутку та можливостей для зростання [Isern, Jennifer, 2005]. В Україні існує досить розвинений ринок роздрібних фінансових послуг, проте на даний момент значна частина потенційних клієнтів такого ринку залишається поза межами фінансової системи. Клієнти, які проживають у віддалених регіонах або мають невисокі доходи, сьогодні не розглядаються українськими банками як потенційна ринкова ніша, оскільки дана група клієнтів традиційно пов’язується з високими трансакційними витратами та додатковими ризиками. У той самий час, у багатьох країнах фінансові посередники вже досить довгий час працюють на даному ринку, знайшовши способи рентабельного обслуговування зазначеної групи клієнтів. За словами редактора «The Banker» Стефена Таймвелла, «…банкіри тільки-но почали усвідомлювати, що малозабезпечені клієнти мають такі ж потреби, як і всі інші люди, і що надання їм можливостей допомогти самим собі є не лише ефективним, але і може відкрити світові фінансові ринки для абсолютно нових клієнтів та активів» [Timewell, Stephen, 2005]. Світова практика показує, що комерційні банки стають новими діючими особами у світі мікрофінансування, а їх важливість як учасників даного ринку постійно зростає.

Комерційні банки можуть бути досить конкурентоспроможними на ринку мікрофінансування, оскільки порівняно з існуючими мікрофінансовими організаціями банки мають потенційні конкурентні переваги у багатьох сферах, зокрема бренди, які добре впізнаються споживачами, широкий спектр фінансових продуктів та послуг, наявність інфраструктури, доступ до капіталу тощо. Більш того, варто пам’ятати, що обслуговування клієнтів з низькими доходами вимагає досить серйозної підготовки з боку фінансової установи (адаптації продуктів, інфраструктури, процесу обслуговування, тренування персоналу, значних

капітальних витрат, зміни стратегії ризик-менеджменту тощо), адже поверхнева адаптація, швидше за все, не дасть бажаного результату. Це при тому, що термін окупності є досить тривалим. Тому найбільш конкурентними на ринку мікрофінансування є фінансові установи, які мають розвинену інфраструктуру і доступ до фінансових та людських ресурсів. Маючи кращу ресурсну базу, банки можуть здійснити експансію на ринок мікрофінансування відносно недорого. Це пояснює той факт, що комерційні банки у всьому світі починають відігравати важливу роль на багатьох ринках мікрофінансових послуг. Наймовірніше, якщо комерційні банки стануть серйозними гравцями на мікрофінансовому ринку, вони складуть істотну конкуренцію традиційним мікрофінансовим організаціям.

Розвиток мікрофінансування та покращання доступу до фінансових послуг став би логічним етапом розвитку українського ринку фінансових послуг. В умовах конкурентної боротьби українським банкам слід звернути увагу на комерційні можливості мікрофінансування. Очевидно, що успіх виходу на ринок мікрофінансування залежить від наявності каналів збуту послуг, які будуть доступними для більш широкого кола клієнтів та створять можливості обробляти трансакції при незначних витратах.

Сьогодні багато фінансових установ широко використовують у мікрофінансуванні технологічні канали «прямих банківських послуг» з низькими затратами. Вони дозволяють обслуговувати трансакцію за ціною, що становить 1/5 вартості роботи касира в банку. Використання сучасних фінансових технологій як каналу для надання фінансових послуг може скоротити трансакційні витрати до такого рівня, що формальні фінансові посередники зможуть рентабельно обслуговувати навіть населення з невисоким рівнем доходу, яке проживає у віддалених регіонах.

Більшість відомих учених у сфері технологічного забезпечення фінансового обслуговування (Х.Вільямс, М.Торма, Н.Хаджес, А.Сарін, О.-Р.Калласво, С.Бересфорд-Віллі, Д.Койл, Готем Іватурі, Н.Пасріша) пророкують початок нового етапу розвитку даної сфери. При цьому вони стверджують, що найбільш стрімким та ефективним буде впровадження технологічних каналів обслуговування в регіонах, жителі яких практично не мають доступу до фінансових послуг [Coyle, Diane, 2007; Hughes, Nick, 2007; Ivatury, Gautam,2006; Ivatury, Gautam, 2006; Pasricha, Nicole, 2008; Sarin, Arun, 2007; Williams, Howard, 2007].

Українські фінансові посередники мають всі необхідні умови для успішного використання таких технологічних каналів фінансового обслуговування, як банкомати, пристрої в точках продажу, Інтернет та

мобільний банкінг. Проте незважаючи на той факт, що витрати на технології стрімко знижуються, успішне використання технологічних каналів фінансового обслуговування в Україні все ще залишається більше винятком, ніж правилом (особливо у сільській місцевості та при обслуговуванні клієнтів із низькими доходами). У даному контексті залишається незрозумілим, чому фінансові посередники не використовують існуючі технології для зниження трансакційних затрат. На нашу думку, причиною цього є, перш за все, те, що клієнти з низькими рівнями доходів залишаються поза межами цільової групи клієнтів фінансових посередників. Варто розуміти, що мікрофінансування та обслуговування клієнтів із низькими рівнями доходів може принести певний економічний ефект та бути дійсно прибутковим лише за умови серйозної підготовки з боку фінансової установи та досить тривалого терміну окупності. Тому конкурентними на цьому ринку можуть бути лише ті фінансові установи, які мають розвинену інфраструктуру і доступ до фінансових та людських ресурсів.

Таким чином, інтеграція на ринок мікрофінансування вимагає серйозних зусиль від фінансової установи. На цей момент важко прогнозувати, чи зможуть окупитися такі значні інвестиції. На відміну від країн, що розвиваються, в яких обслуговування малозабезпеченого населення є єдиною логічною стратегією для фінансових посередників, оскільки більшість населення мають невисокі рівні доходу, в Україні досі не існує будь-яких досліджень щодо економічної вигоди від упровадження технологічних каналів фінансового обслуговування. Сьогодні відсутній досвід використання таких технологічних каналів, який би дозволив проаналізувати, чи працюватимуть технологічні канали обслуговування у великому масштабі. У той самий час залишаються такі проблеми, як обмежена наявність існуючих технологічних рішень, відсутність базової комунікаційної інфраструктури, а також неадекватна державна політика. Крім того, відкритим залишається питання про те, як дані технологічні канали будуть сприйматися населенням.

На рис. 5.9 наведені технології, які можуть використовуватися для підтримки фінансових послуг. Ці технології передбачають програмне забезпечення, що підтримує внутрішні системи фінансових установ, дебетових і кредитних карток і зв’язків із мобільними телефонами клієнтів. Ці технології стають все більш доступними через зниження витрат на обладнання і покращання інфраструктури. Незадовільне забезпечення телекомунікаційними послугами і електроенергією не може підтримувати банкомати або пристрої у точках продажів, особливо у сільській місцевості.

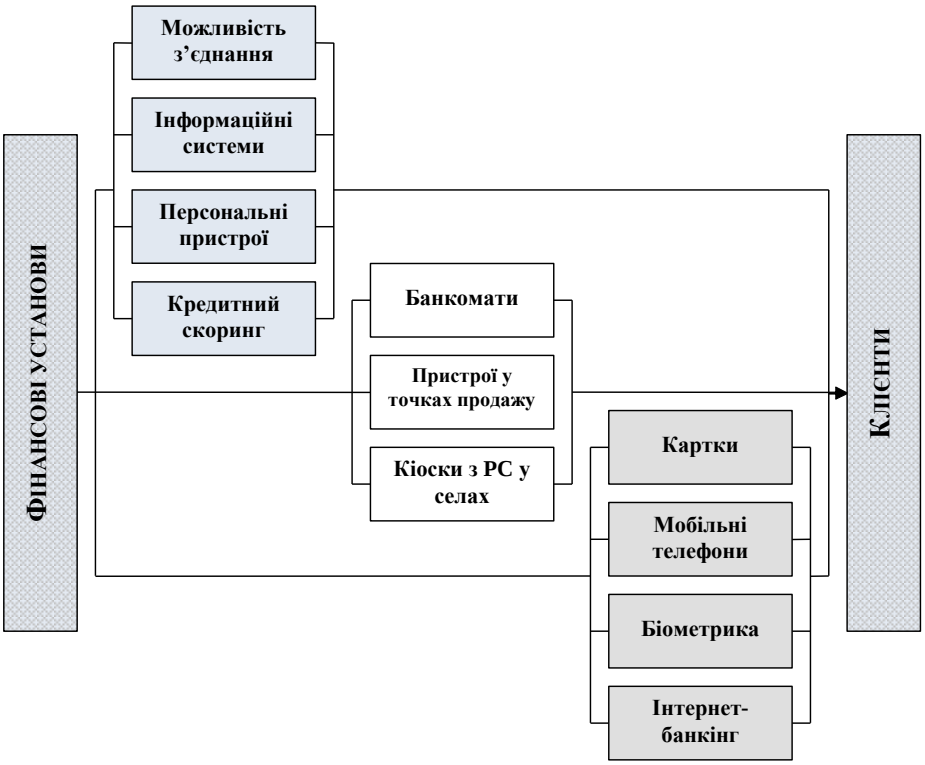

Рис. 5.9. Технологічна карта, РС - персональний комп'ютер

Проте сьогодні телекомунікаційна інфраструктура та забезпечення електроенергією є більш поширеними і надійними. Поглянемо на технології, які можуть використовуватися в мікрофінансуванні. Інформаційні системи містять індивідуальне або комерційне програмне забезпечення, що дозволяє фінансовим установам відстежувати трансакції і створювати надійну фінансову звітність. Отримання цього права є критичним блоком для всіх інших способів застосування технологій. Спосіб з'єднання (наприклад, за допомогою телефонної та виділеної ліній або супутника), що пов'язує персонал і філії для обміну інформацією у реальному часі, обробки трансакцій і дистанційного навчання.

Персональні пристрої (Personal Digital Assistants, PDAs) являють собою невеликі комп'ютери, які допомагають персоналу більш ефективно отримувати дані, управляти інформацією про клієнтів і обробку позик.

Кредитний скоринг передбачає комп'ютеризацію або вдосконалення процесу схвалення позик за допомогою комп'ютеризованого аналізу характеристик і поведінки клієнтів для прогнозування бажання і здатності сплачувати.

Банкомати (ATMs) – це пристрої, що видають готівку або ж надають більший спектр послуг утримувачам карток. Банкомати є відносно

дорогими в обслуговуванні через необхідність надійного забезпечення зв'язком і електроенергією. Банкомати призначені для клієнтів у містах, з надійним забезпеченням електроенергією і телекомунікаційними послугами. Крім того, оскільки банкомати слід регулярно поповнювати готівкою, то розумно розміщувати їх у густозаселеній місцевості.

Пристрої POS використовуються, як правило, для здійснення платіжних трансакцій. Це може бути пристрій для використання карток, мобільний телефон, персональний комп'ютер, сканер для штрих-коду, або будь-яке обладнання, що може ідентифікувати клієнтів та отримати інструкції для переказу грошей. Де очікуваний обсяг трансакцій є значним, або де є безпровідний доступ до Інтернету, можуть використовуватися персональні комп'ютери, хоча більшість пристроїв POS є терміналами для карток.

Інтернет-банкінг може здійснювати банківські трансакції з будь-якого місця, зокрема Інтернет-кіосків. Можливо, ця послуга більше підходить клієнтам із вищими доходами .

Magstripe і Smart Cards включають дебетові (або іноді кредитні) картки, які зберігають інформацію про клієнтів та залишки на рахунках. Ці картки дають клієнтам доступ до їх рахунків через банкомати і пристрої POS. Smart cards мають вбудований чип, де зберігається комплексна інформація, що дозволяє клієнтам здійснювати трансакції за допомогою віддалених пристроїв, які не мають онлайнового зв'язку у режимі реального часу з центральним сервером.

Біометрика є технологією, що вимірює унікальні фізичні характеристики індивіда, зокрема відбитки пальців, щоб визнавати й підтверджувати ідентичність з метою безпеки.

Мобільні телефони – це технологія, що пропонує можливість вести операції за віртуальними банківськими рахунками з мінімальною інфраструктурою. Мільйони людей з низькими доходами у сільських регіонах мають доступ до мобільних телефонів і здебільшого користуються текстовими повідомленнями. Мобільні телефони також можуть використовуватися як пристрій POS торговцями, ринковими торговцями та ін.

Фінансові установи можуть використовувати певну комбінацію цих технологій, щоб безпосередньо залучити клієнтів або в партнерстві з іншими. Необхідні великі обсяги трансакцій для забезпечення доходів від інвестицій у технології (особливо банкомати), що стимулює фінансові установи до використання мереж один одного. Крім того, працюючи з такими агентами, як місцеві торговці і невеликі мікрофінансові установи, фінансові установи можуть надавати послуги бідному населенню і

жителям більш віддалених територій, не маючи при цьому необхідності створювати дорогі мережі філій. Проте все ще залишаються деякі проблеми, у т.ч. високі витрати і обмежена наявність існуючих технологічних рішень, сприйняття технології клієнтами, відсутність основної комунікаційної інфраструктури, а також неадекватна політика.

Таким чином, рентабельність технологічних каналів фінансового обслуговування, а також їх потенціал у сфері обслуговування широких верств малозабезпеченого населення поки що не відомі. Сьогодні існує багато успішних прикладів використання технологій фінансовими посередниками в інших країнах, однак при дослідженні потенційних вигод від провадження технологій в Україні необхідно враховувати особливості національного законодавства, менталітету, дослідити можливості фінансових посередників та проаналізувати потенційний попит на такі послуги та критичну масу клієнтів, на яку можуть розраховувати фінансові посередники при впровадженні технологій.

Якщо проаналізувати сучасний стан використання технологічних каналів обслуговування фінансовими посередниками в Україні, то очевидно, що найбільш поширеним технологічним каналом є банкомати. Відповідно до досліджень, проведених компанією RBR[2], Україна знаходиться на другому місці за швидкістю зростання ринку банкоматів у Центральній та Східній Європі (рис.5.10) [ATMs,2007].

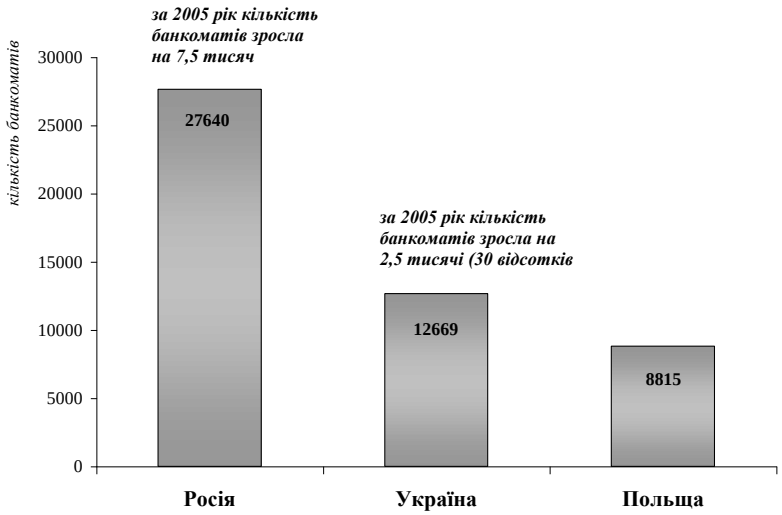

Рис.5.10. Ринок банкоматів у деяких країнах ЦСЄ у 2006 році
Джерело: [ATMs,2007]

[2] Компанія *Retail Banking Research* визнана провідним агентством стратегічних досліджень і консалтингу в роздрібній банківській справі, банківській автоматизації й платіжних системах у Європі та світі. Дослідження ринку банкоматів у ЦСЄ, яке дана компанія провела у 2007 році, охоплювало такі країни: Болгарію, Хорватію, Чехію, Естонію, Угорщину, Латвію, Литву, Польщу, Румунію, Росію, Словаччину, Словенію та Україну

Так, протягом 2005 року кількість банкоматів в Україні зросла на 30 відсотків. Взагалі ринок банкоматів ЦСЄ став найбільш перспективним у світі (за 2007 рік у країнах ЦСЄ було встановлено близько 14 тисяч банкоматів. При цьому експерти зазначають, що 90 відсотків приросту ринку відбулося за рахунок розвитку мереж банкоматів у Росії, Україні, Польщі та Болгарії. Різке збільшення масштабу ринку банкоматів у даному регіоні пов'язане з підвищеною фінансовою активністю населення (обсяг коштів, які знімаються за допомогою банкоматів збільшився на 20 відсотків та досяг позначки 2,4 мільярда операцій на суму 175 млрд євро). Варто також звернути увагу на наявність національних особливостей при використанні банкоматів населенням різних країн. Так, Україна характеризується найнижчим середнім значенням суми, яку населення знімає в банкоматах – 37 євро (для порівняння в Угорщині середня сума, яку знімають в банкоматах, – 121 євро (найвища в ЦСЄ)) [ATMs, 2007].

Однак незважаючи на швидку експансію, кількість банкоматів в Україні на душу населення є значно нижчою, ніж в інших країнах Європи і становить лише 225 банкоматів на мільйон жителів (для порівняння в західній Європі в середньому на мільйон населення припадає 684 банкомати), залишаючи значний потенціал для збільшення [ATMs, 2007]. Проте активний розвиток технологій, які дозволяють здійснювати оплату різних послуг через Інтернет та за допомогою мобільного телефону, може створити реальну конкуренцію для ринку банкоматів, особливо банкоматів із функцією приймання грошей (наприклад з метою оплати за комунальні послуги).

Станом на червень 2007 року в Україні налічувалося 17 464 банкомати [Банкоматов, 2007]. Кількість банкоматів у найбільших емітентів карток показана на рис. 5.11.

Той факт, що більшість посередників використовують банкомати, свідчить про те, що вони орієнтуються на жителів міських та приміських районів, що характеризуються наявністю надійних телекомунікаційних каналів (які необхідні для з'єднання із центральним процесором (сервером) банку), надійним забезпеченням електроенергії та гарною транспортною інфраструктурою.

До того ж орієнтація на банкомати як спосіб надання фінансових послуг свідчить про те, що банки зацікавлені в обслуговуванні населення лише в густозаселених регіонах, оскільки через високі витрати на обслуговування банкоматів (їх необхідно регулярно поповнювати вручну готівкою, забезпечувати постійний технічний контроль) найвищий економічний показник «затрати-ефективність» досягається лише за наявності критичної маси клієнтів, тобто тоді, коли банкомати встановлюються в людних місцях.

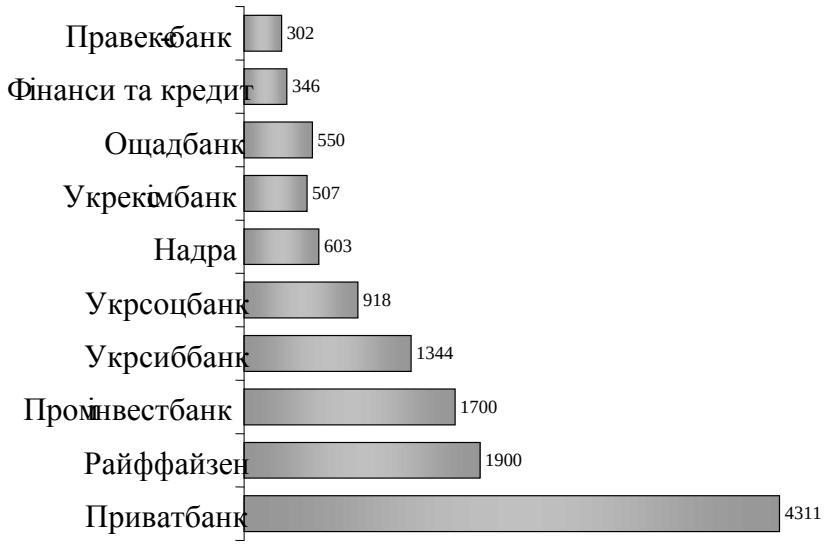

Рис.5.11. Структура мережі банкоматів в Україні

Джерело: власні дослідження відповідно до інформації на офіційних сайтах банків

Так, зі слів А. Бащева, директора департаменту платіжних карт банку «Фінанси і Кредит» (Україна), «… найбільш перспективними місцями встановлення банкоматів є центральні райони великих міст, торговельні центри, території великих підприємств, які уклали угоди на зарплатні проекти, місця значного скупчення людей із насиченими пасажиропотоками та поряд із транспортними розв'язками …» [Франко А. 2006]

Згідно з В. Бєляковим, спеціалістом управління розвитком бізнесу ВАТ «Банк Москвы» (Росія), «… щоб банкомат окупився за рік-два, він повинен бути встановлений в людному місці та … «поглинати» 6-7,5 млн рублів (130-160 тис. грн) за один місяць …» [Усманова, 2007].

Таким чином, очевидно, що банкомати є технічним каналом обслуговування, який є найбільш наближеним до фінансової установи (рис.5.12). Тому з точки зору розширення можливостей охоплення фінансовими послугами та пошуку нових клієнтів використання банкоматів є неперспективним.

Експерти Фонду капітального розвитку ООН вважають, що формування широких та надійних банківських систем, які орієнтовані на розширення наявної клієнтської бази на основі традиційних моделей надання банківських послуг, може виявитися занадто дорогим для банків. Формування мережі філій банків та банкоматів у віддалених місцях, очевидно, не буде економічно обґрунтованим, тоді як надання електронних банківських послуг часто є неможливим через відсутність стаціонарної телекомунікаційної інфраструктури [UNCDF, 2005].

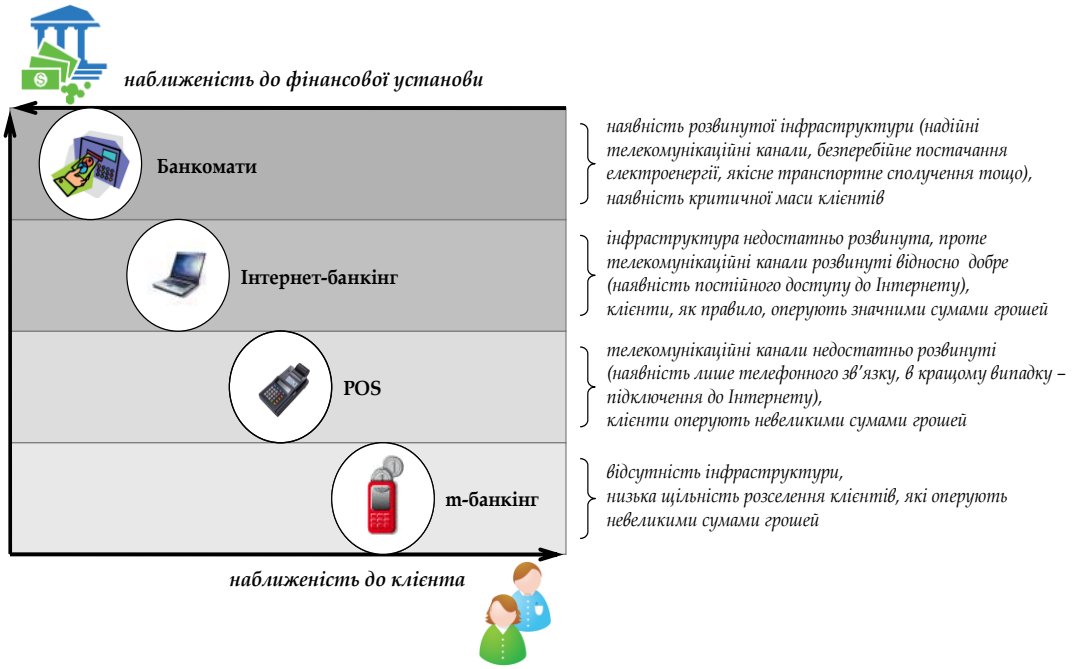

Рис.5.12. Технологічна карта

Іншим технологічним каналом фінансового обслуговування, який останнім часом досить активно розвивається в Україні, є POS-термінали. На відміну від банкоматів використання POS-терміналу не вимагає постійного технологічного контролю та поповнення готівкою, оскільки передбачає здійснення електронних платежів (рис.5.13).

В Україні ринок фінансового обслуговування через POS-термінали розвивається досить швидкими темпами (лише за січень-червень 2007 року кількість терміналів зросла на 25 відсотків і досягла 77448 терміналів) [Банкоматов, 2007].

Використання POS-терміналів є досить вигідним способом розрахунків, оскільки комісія з покупців, які розраховуються карткою, не стягується. Як правило, всі розрахунки платіжною картою абсолютно безкоштовні. Комісію банку платить торговельна точка. Вона становить у середньому близько два відсотки від суми транзакцій за картою. Тобто торговельна точка одержує у середньому на два відсотки менше від вартості реалізаційних цін. При існуючому рівні націнок у торгівлі це несуттєві втрати для будь-якого підприємця.

Пристрої POS використовуються, як правило, для здійснення платіжних трансакцій. Це може бути пристрій для використання карток, мобільний телефон, персональний комп'ютер, сканер для штрих-коду або будь-яке обладнання, що може ідентифікувати клієнтів та отримати інструкції для переказу грошей.

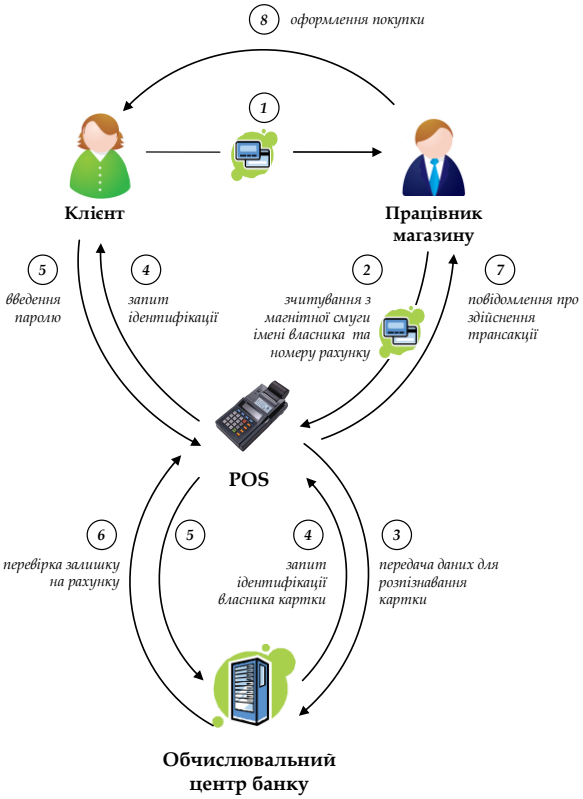

Рис.5.13. Схема процесу обслуговування клієнта за допомогою POS-терміналів

Там, де очікуваний обсяг трансакцій є значним або де є безпровідний доступ до Інтернету, можуть використовуватися персональні комп'ютери, хоча більшість пристроїв POS є терміналами для карток. Кожен пристрій POS використовує телефонну лінію, зв'язок за допомогою мобільного телефону, або Інтернет для того, щоб надсилати інструкції для переказу грошей з одного рахунку на інший. Наприклад, після того як картка була прочитана пристроєм POS, торговець натискає на кнопку на терміналі, даючи дозвіл на виплату в рамках кредитної лінії клієнта (кредитна картка) або коштів, наявних на поточному рахунку клієнта (дебетова картка). Якщо як пристрій POS використовується мобільний телефон, то клієнт використовує свій мобільний телефон, щоб надіслати текстове повідомлення, що дає дозвіл на виплату зі свого банківського рахунку.

Пристрій POS не є банківським каналом сам по собі. Має бути присутня особа, яка рахуватиме і зберігатиме гроші для пристрою POS для ідентифікації клієнта (наприклад, за допомогою дебетової картки та пін-коду). Банк також покладається на цю особу, щоб вона відповідала на запитання клієнтів, пояснювала характеристики продуктів і виконувала інші завдання. Супермаркети, аптеки, відділення зв'язку та інші роздрібні точки є ідеальними для пристроїв POS, оскільки вони мають готівку і

потрібний персонал. У обмін на «хостинг» пристрою POS і пропонування банківських послуг точка роздрібної торгівлі може збільшити обсяги продажів, приваблюючи клієнтів і отримуючи частку банківських комісійних [Ivatury, Gautam , 2006].

Використання пристроїв у точках продажу є одним із найбільш оптимальних технологічних каналів для українських фінансових установ. У результаті дослідження ми дійшли висновку, що багато малозабезпечених клієнтів не знайомі з процедурами філій банків або відчувають дискомфорт, взаємодіючи з працівниками банків та іншим персоналом [Bondarenko A.,2007]. На відміну від цього точки роздрібної торгівлі та поштові відділення часто мають відомий бренд та їм довіряють клієнти. На відміну від банківських філій клієнти можуть використовувати пристрої, розміщені в найближчому поштовому відділенні або точці роздрібної торгівлі, які працюють довше, ніж філія банку. Банки також зацікавлені у використанні цього технологічного каналу, оскільки це набагато дешевше порівняно з традиційними методами надання послуг; філії банків є дорогими, оскільки вони вимагають значних інвестицій у персонал, інфраструктуру, обладнання і систему безпеки для зберігання і транспортування грошей і цінностей.

Іншим технологічним каналом фінансового обслуговування є використання мобільного зв'язку. Ця технологія пропонує можливість вести операції за віртуальними банківськими рахунками з мінімальною інфраструктурою. Мільйони людей з низькими доходами у сільських регіонах мають доступ до мобільних телефонів і здебільшого користуються текстовими повідомленнями. Мобільні телефони також можуть використовуватися як пристрій POS.

Використання даних платіжних схем може бути перспективним на ринку, де технологічні канали фінансового обслуговування є слаборозвиненими або ж відсутні взагалі. Значне покращання доступу до мобільних телефонів створило можливості для постачання нових фінансових послуг на базі надійних, низьковитратних мобільних мереж.

Експоненційне зростання галузі мобільних комунікацій дуже завдячує потужним ефектам мереж: у міру того як все більше людей пов'язані з мережею, цінність отримання мобільного телефону для кожної особи зростає, оскільки можна зателефонувати більшій кількості людей. Подібного ефекту можна чекати і в рамках m-трансакцій. І якщо таке явище дійсно матиме місце, то в точці, де ініціюються мережні ефекти, буде справжній трансформаційний ефект [Hughes, Nick, 2007].

В Україні покриття операторів мобільного зв'язку охоплює 90 відсотків населених пунктів країни. Таким чином, використання мобільного зв'язку може сприяти значному розширенню масштабів фінансового обслуговування та покращанню доступу до фінансових послуг навіть у найбільш віддалених регіонах (рис.5.14).

Рис.5.14. Покриття мобільних операторів в Україні

Джерело: власні дослідження відповідно до інформації на офіційних сайтах мобільних операторів

Обслуговування на основі використання мобільного зв'язку («m-transactions») охоплює послуги m-банкінгу (наприклад, відкриття депозитів і управління рахунками), m-перекази (розподіл державної допомоги або ж переказів від однієї особи до іншої), а також m-платежі (оплата рахунків за товари і послуги).

Банк, який здійснює фінансове обслуговування за допомогою мобільного зв'язку, взагалі може позиціонувати себе як віртуальний банк, у якого немає філій. При цьому абоненти послуг мобільного зв'язку будуть використовувати власні телефони для здійснення платежів іншим особам, грошових переказів, оплати комунальних послуг, а також оплати послуг мобільного зв'язку. Маючи рахунок у банку, клієнти також отримують дебетову картку, що дозволяє їм здійснювати покупки, повертати гроші в магазинах та знімати гроші у будь-якому банкоматі в країні або за кордоном [Ivatury, Gautam, 2006].

При цьому банку необов'язково встановлювати мінімальні вимоги щодо залишку та передбачати щомісячний платіж. У даній схемі фінансового обслуговування може використовуватися цінова модель оплати за фактично надані послуги. Прикладом такої моделі може бути механізм обслуговування, який використовується банком WIZZIT у Південній Африці. Згідно з проведеними дослідженнями [Williams, Howard, 2007] загальні видатки на банківські комісійні клієнтами WIZZIT є нижчими, ніж для клієнтів традиційних банків, оскільки середні видатки на комісійні становили, як правило, на 20 відсотків менше для клієнтів компанії WIZZIT, ніж для клієнтів традиційних банків на основі like-for-like. Надання клієнтам конкурентних комісійних, які базуються на трансакціях, є невід'ємним елементом бізнес-моделі, яка базується на використанні мобільного зв'язку при фінансовому обслуговуванні.

При фінансовому обслуговуванні за допомогою мобільного зв'язку для відкриття рахунка в банку потенційний клієнт має зустрітися з банківським агентом (рис.5.15).

Рис.5.15. Система фінансового обслуговування, що базується на використанні мобільного зв'язку [Williams, Howard, 2007, С.13]

Агенти здійснюють усі адміністративні процеси, пов'язані з відкриттям рахунка. Робота таких агентів не вимагає високого рівня

кваліфікації, тому в багатьох країнах до такої роботи залучаються молоді люди, які не мають постійної роботи чи стабільного доходу.

Однією із сильних сторін такої системи фінансового обслуговування є те, що рахунок може використовуватися для грошових переказів у режимі реального часу будь-якому власнику банківського рахунка, а протягом доби - власнику рахунка в будь-якому іншому банку. Для переказу грошей банк може використовувати міжбанківську клірингову систему, що дозволить здійснювати трансакції з будь-яким користувачем мобільного телефону незалежно від їх мобільного оператора або банку.Одна з конкурентних переваг фінансових послуг за допомогою мобільного телефону – це їх здатність обробляти інформацію при дуже низьких витратах за допомогою SMS у поєднанні з широкою географічною і соціально-економічною дифузією мобільних послуг. Проте вартість будь-якої банківської послуги пов’язана з рівнем розвитку міжбанківських відносин та клірингових систем, тому для будь-якої схеми фінансового обслуговування за допомогою мобільного зв’язку характер доступу до клірингових систем має велике значення. Вартість послуги для споживачів залежать від вартості та якості доступу до банківських клірингових систем.

Проте розвиток m-банкінгу має і ряд потенційно складних питань: по-перше, здатність власників окремих рахунків депонувати та отримувати гроші надійно і безпечно; по-друге, здатність конвертувати інформацію і фінансові продукти, як базуються на трансакціях (зокрема виплати заробітної плати), у гроші.

У традиційному банківському середовищі філія банку – це фокальна точка цієї діяльності, яка підпорядковується багатьом правилам, що забезпечують безпеку і надійність. Ці правила можуть охоплювати не лише фізичні властивості будівлі, але й м’яку інфраструктуру, зокрема, рівні грошових резервів і процедури щодо безпеки або критерії, які застосовуються до набору і підготовки персоналу. У випадку m-банкінгу неминучим є компроміс між використанням широкої мережі пов’язаних агентів для надання грошових послуг і традиційною мережею банківських філій та банкоматів, тобто між масштабом та безпекою.

Звичайно, не можна гарантувати, що використання технологічних каналів фінансовими посередниками в Україні виявиться достатньо прибутковим, оскільки на даний момент відсутні будь-які дослідження щодо прибутковості заміщення банківських відділень мобільними телефонами або терміналами. Швидше за все, використання технологій стане прибутковим лише за наявності критичної маси клієнтів і якщо надається широкий спектр послуг. Однак очевидним є також те, що

розвиток технологічних каналів фінансового обслуговування стане невід'ємним атрибутом розвитку фінансових систем і, найімовірніше, сприятиме покращанню доступу до фінансових послуг для більшої кількості клієнтів.

Варто також ураховувати, що успіх виходу банків на ринок мікрофінансування не є гарантованим. Багато банків намагалися працювати на даному ринку, проте це не принесло їм успіху, оскільки вони не розуміли цього ринку. Єдиного рецепту щодо ефективної інтеграції на ринок мікрофінансування не існує. У кожного банку своя бізнес-мета, своє конкурентне та регуляторне середовище. Банки використовують різноманітні підходи до вибору моменту виходу на цей ринок. Однак очевидно, що фінансовий посередник, який виходить на ринок мікрофінансування, має розуміти особливості функціонування даного ринку та специфіку поведінки даної групи клієнтів. Тому, якщо банк приймає рішення щодо інтеграції на ринок мікрофінансування, він повинен розглядати даний напрямок своєї діяльності як новий бізнес та провести відповідну підготовку, адаптувати інфраструктуру та продукти до потреб даної групи клієнтів, а також провести аналіз ринку.

РОЗДІЛ 6. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТАЛОГО ПРИРОДОГОСПОДАРЮВАННЯ

6.1. Концептуальна система принципів формування економічного механізму раціонального природокористування

Спроби вирішення екологічних проблем без усунення причин їх виникнення не можуть бути успішними, оскільки будь-яке збільшення техногенної дії на природу в результаті екстенсивного промислового зростання призводить до посилення процесів її деградації та вимагає все більшої кількості матеріальних і фінансових засобів її відновлення.

У зв’язку з цим сьогодні питанню формування економічного механізму природокористування надається важливе значення. Зазначений механізм в ході свого функціонування сприятиме вирішенню регіональних проблем екологізації природокористування, охорони навколишнього середовища і відтворенню природних ресурсів, що в даний час є одним з найважливіших умов стійкого соціально-економічного розвитку і підвищення добробуту суспільства.

У роботі [Удосконалення, 2003] під економічним механізмом природокористування розуміється система методів, способів і прийомів стягування державою плати з господарюючих суб’єктів, що використовують в своїй діяльності природні ресурси, і розподілення всієї сукупності отриманих коштів на природовідновлювальні і природоохоронні заходи. Або «економічний механізм природокористування є сукупність фінансово-економічних, соціально-правових, суспільно-політичних і адміністративно-державних інструментів комплексного регулювання процесу природокористування з метою орієнтації його у напрямі вдосконалення екологічної політики держави, орієнтації і адаптації в ній напряму ефективного природокористування з метою створення природно-ресурсної бази як можливої умови економічного зростання в країні».

Ряд авторів стверджують, що суть економічного механізму природокористування полягає в створенні у природокористувачів економічної зацікавленості в здійсненні природоохоронних заходів і економічної відповідальності за порушення встановлених правил і норм природокористування.

Виходячи з аналізу вітчизняної і зарубіжної літератури можна виділити три типи економічного механізму природокористування (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Типи економічних механізмів природокористування

Тип економічного механізму	Основні риси і ознаки
I. Компенсуючий («що наздоганяє»)	Ставить найзагальніші обмежувальні рамки для економічного розвитку, практично не гальмуючи його.
II. Стимулюючий стійкий розвиток («стійкий»)	Стимулює розвиток екологосумісних і природоохоронних виробництв і видів діяльності, сприяє збільшенню виробництва на базі нових технологій.
III. Жорсткий («що пригнічує»)	Жорстка податкова, кредитна, штрафна політика практично пригнічує розвиток певних галузей в галузі розширення їх природного базису. Сприяє економії природних ресурсів.

Дотримання принципів раціонального природокористування дозволить розробити заходи щодо охорони навколишнього середовища, відновити порушені взаємозв'язки в екосистемах, запобігти загостренню екологічних ситуацій [Дорогунцов, 1999].

Проаналізувавши вітчізняні та зарубіжні дослідження, можна виділити наступні принципи формування економічного механізму раціонального природокористування:

1. *Принцип "нульового рівня" споживання природних ресурсів*. Цей принцип використовується в багатьох економічно розвинених країнах для регуляції споживання первинних природних ресурсів у державному масштабі. Називається він так через те, що за нульовий рівень береться обсяг первинних природних ресурсів, використаних підприємством за попередній рік, а на наступний – перевищення цього рівня споживання обмежується в державному масштабі чітко певним коефіцієнтом. Дотримання коефіцієнта обов'язкове, оскільки з порушника стягується штраф, який може перевищити прибутки підприємства.

2. *Принцип відповідності антропогенного навантаження природно ресурсного потенціала регіону*. Порушення законів функціонування природних систем відбувається в двох випадках:

а) через перевищення рівня антропогенного навантаження. Це виражається в надмірній концентрації виробництва, тобто, собівартість виробництва продукції знижується за рахунок збільшення концентрації виробництва. Так виникли регіони гострої екологічної кризи в Донбасі, Придніпров'ї і ін. Крім того, не враховувалися витрати на захід з охорони навколишнього середовища від забруднення відходами виробництва;

б) через невідповідність спеціалізації виробництва специфіці природно-ресурсного потенціалу. Така невідповідність спостерігається в рекреаційних регіонах України – Криму, Карпатах, де розвиток галузей

важкої промисловості та інших екологічно небезпечних галузей призвів до погіршення якості природного середовища.

3. *Принцип збереження просторової цілісності природних систем в процесі їх господарського використання*. Цей принцип випливає з найважливіших закономірностей взаємозв'язаної зміни компонентів природи під впливом антропогенної діяльності. Зміни однієї з компонентів природної системи призводить до зміни в інших, а іноді – до змін якостей екосистеми в цілому. Прикладом може бути осушення боліт в областях українського Полісся.

4. *Принцип збереження природно обумовленого круговороту речовин в процесі антропогенної діяльності*. Суть принципу зводиться не тільки до того, щоб технологічні процеси конкретних виробництв обмежувалися циклічністю (ресурс – виробництво – споживання – відходи), але і щоб циклічні процеси представляли послідовний ряд стадій виробництва, пов'язаних між собою або комплексністю переробки сировини, або стадійним її використанням. Порушення цього принципу призвело до утворення великої кількості відходів, які включаються в природний круговорот речовин і змінюють властивості багатьох екосистем в регіоні.

5. *Принцип узгодження виробничого і природного ритмів*. Принцип узгодження виробничого і природного ритмів випливає з того, що будь-яка екосистема і кожен її компонент підкоряється своєму годинному ритму. Щоб екосистема зберігала рівновагу, необхідно, щоб загальна швидкість її внутрішніх процесів керувалася найповільнішою її ланкою, оскільки будь-який антропогенний вплив, який змушує якусь частину циклу працювати швидше, ніж працює вся екосистема, призведе до порушення стабільності екосистеми.

6. Природні процеси, які проходять в часі, визначаються чинниками як короткочасної, так і тривалої дії. Звідси випливає необхідність їх обліку і в поточній, і перспективній виробничій діяльності. Тому необхідним є дотримання такого принципу природокористування, як *пріоритетність екологічного оптимуму на довгострокову перспективу під час визначення економічної ефективності поточного природокористування* враховуючи те, що у сфері природокористування всі екологічні негативні наслідки господарської діяльності безповоротні [Бронштейн, 1990, Генсирук, 1982].

Дотримання принципів раціонального природокористування доцільне у всіх регіонах незалежно від ієрархічного рівня. Збереження загальної екологічної рівноваги можливе за умови збереження рівноваги природних систем окремих регіонів і навпаки. Крім того, проблема раціонального природокористування не може бути вирішена тільки в

регіональних і навіть загальнодержавних межах. Це глобальна проблема, вона властива всій планеті.

Для реалізації стратегії стійкого розвитку необхідні формування і ухвалення концепції економічного механізму природокористування, яка визначає форми і методи прояву економічного механізму, його структуру і основні напрями функціонування. Концепція в загальному вигляді повинна в умовах дії економічних чинників і особливостей оптимально поєднувати права всіх учасників природокористування і максимально їх зацікавити у напрямі природо-, ресурсозберігання і одночасного глибокого і комплексного використання природно-ресурсного потенціалу з метою створення об'єктивних передумов для ініціації економічного зростання з урахуванням екологічних і соціальних чинників. Виходячи з такої передумови, з урахуванням тенденцій, що склалися, в природокористуванні, концепцію економічного механізму природокористування, на наш погляд, необхідно представити як таку, що складається з двох взаємодоповнюючих частин. З одного боку, концепція економічного механізму природокористування визначає і формує такі процеси в ресурсо-, природокористуванні, які дозволяють з мінімальним збитком для екології і природи максимально використовувати природно-ресурсний потенціал по засобах системи заходів державного стимулювання і ринкової ефективності з метою найбільш глибокої переробки наявних ресурсів і отримання максимального прибутку як від використання природної ренти, так і при формуванні і переорієнтації всього промислового комплексу регіону у напрямі ресурсного потенціалу. З іншого боку, концепція передбачає механізми, що дозволяють стимулювати природоохоронні заходи і заходи підтримки природно-екологічної рівноваги в регіоні по засобах формування дієвих стимулів і важелів, а також обмежуючих заходів, регулюючих процес природо-ресурсовикористання.

Реалізація концепції в рамках економічного механізму природокористування здійснюється по засобах системних принципів, сформульованих нами на основі системного підходу з урахуванням державних (регіональних) особливостей і специфіки природоохоронних заходів.

Для розкриття суті концепції в роботі [Хазов, 2007] дані принципи були сформовані в дві групи.

У першу групу включаємо такі принципи, як принцип прогресивності, принцип адекватності, принцип цілісності, принцип селективності і принцип ефективності.

У другу групу включили: принцип платності, принцип наукової обгрунтованості охорони навколишнього середовища, принцип економічної відповідальності, принцип комплексності, принцип комерційного розрахунку.

Українські дослідники економічного механізму раціонального природокористування розширюють спектр принципів його побудови, розширюючи тим самим багатоаспектність поняття природокористування.

О.М. Саксонова визначає основні недоліки сучасного економічного механізму природокористування і природоохоронної діяльності, формулює принципи його формування за умов ринкових перетворень (платності, цільового використання засобів), що сприятиме підвищенню ефективності використання, охорони і відновлення природних ресурсів [Саксонова, 2003]. У роботі обґрунтовані пропозиції щодо комплексного підходу до удосконалення економічного механізму природокористування і природоохоронної діяльності шляхом впровадження ринкових механізмів екологічної регуляції і стимулювання, екологічного менеджменту, аудиту і тому подібне. Розроблені рекомендації щодо удосконалення екологічного оподаткування системи фінансування, екологічного аудиту, екологічного страхування природоохоронної діяльності як основи підвищення наукового рівня управління у сфері збереження навколишнього середовища і раціонального використання природних ресурсів. Автор розвиває теоретико-методологічні принципи формування державної політики у сфері природокористування, відмінність яких порівняно з тими, що діють, полягає в тому, що вони ґрунтуються на повнішому визначенні взаємозв'язків і збалансованості економічних, соціальних і екологічних чинників у процесі суспільного розвитку з урахуванням основних напрямів подолання негативної екологічної ситуації на державному і регіональному рівнях.

Чабан В.Г. наголошує на необхідності системного підходу до вирішення проблем природокористування і виділяються такі його принципи: державна регуляція, комплексний підхід, принцип пріоритетності, обмеження, екологізація виробництва, принцип розширеного відтворення природних ресурсів [Чабан, 2000].

У роботі Лавейкіної Є.С. обґрунтовано принципи управління якістю навколишнього середовища, досліджено основні тенденції макроекономічного розвитку держави з урахуванням екологічного чинника. Запропонована модель оптимізації ділення наявних ресурсів з метою формування екологічної безпеки із збереженням основних бюджетних витрат регіонального рівня [Лавейкіна,2000]. Зокрема,

Лук'яніхіна О.А доповнені принципи і напрями удосконалення територіальної системи управління природокористуванням. У роботі запропонований економічний механізм перерозподілу фінансових коштів між підприємствами за допомогою використання екооблігацій і векселів за екологічні послуги, що дозволяє направляти засоби на проведення природоохоронних заходів з максимальною ефективністю [Лук'яніхіна, 2002].

Літвіненко О.С. приводить принципи формування економічного інструментарію стимулювання попиту і просування на ринок «продукції екологічного призначення» [Літвіненко, 2000]. У роботі запропоновані методичні підходи до оцінки витрат виробництва і споживання продукції екологічного призначення (ПЕП), які базуються на використанні непрямого (опосередкованого) інструментарію стимулювання досягнення соціальних і екологічних цілей. Розроблений економічний інструментарій для обґрунтування виробництва ПЕП в Україні, критеріями якого повинні бути запропоновані показники еколого-економічного ефекту і еколого-економічної ефективності з урахуванням їх інтегральної величини.

Використовувані людиною природні системи повинні управлятися так, щоб не порушувалася екологічна рівновага. Стійкий розвиток в центр уваги ставить людину, яка повинна мати право на здорове місце існування, тому при переході до моделі стійкого розвитку слід виходити із стійкості природних комплексів. Господарська діяльність піддає природні комплекси тиску, який обумовлює певну величину локальних втрат, тобто характеризується реакцією з боку навколишнього середовища. Тому загальний принцип формування економічного механізму раціонального використання природних ресурсів у рамках наміченого курсу реформ полягає в мінімізації інтегральних втрат в неживій і живій природі.

До основоположних принципів формування економічного механізму можна віднести науково обґрунтоване поєднання економічних, екологічних і соціальних інтересів суспільства. Була б помилковою постановка питання про роздільний розгляд соціально-економічних процесів і природних.

Роблячи підсумок сказаному, слід зробити висновок, що в основі економічного механізму раціонального використання природних ресурсів повинен лежати системний підхід, який складається з двох головних ідей: системний розгляд складних об'єктів і управління за допомогою зворотнього зв'язку.

Тобто, при розробці важливо враховувати той факт, що взаємодію економічних, екологічних і соціальних явищ і процесів слід розглядати як систему.

Існує безліч визначень поняття «система». Одні визначають систему як будь-який комплекс динамічно взаємопов'язаних елементів, інші – як безліч взаємодіючих елементів, треті – як організоване складне ціле, сукупність або комбінацію предметів або частин, створюючи комплексне єдине ціле [Акоф, 1971, Джонсон, 1971].

Для будь-якої системи (на відміну від неорганізованої сукупності) характерні цілісність і обумовлена її стійка структура. Виходячи з цього, головною утворюючою ознакою соціально-еколого-економічної системи слід вважати взаємозв'язок екологічних, соціальних, технологічних, виробничих процесів, що посилилися, у навколишньому середовищі.

Перша відмінна риса виділеної системи – це її надзвичайно складна ієрархічна структура. Дана система складається з трьох підсистем: економіки, соціальної сфери і екології, кожна з яких у свою чергу може розглядатися як система.

Екологічна підсистема утворює два компоненти: співтовариство живих організмів (біоценоз) і місце їх існування (біотоп). Економічну підсистему можна представити у вигляді наступних ієрархічних послідовностей:

- за виробничою ознакою - народне господарство як багатогалузевий комплекс, галузь народного господарства, виробниче об'єднання, підприємство;
- за територіальною ознакою народне господарство - як комплекс економічних районів, економічний район, територіально-виробничий комплекс, підприємство [Джонсон, 1971].

Соціально-еколого-економічна система складається з підсистем, кожна з яких у свою чергу може бути представлена як підсистема нижчого рівня.

Виходячи з класифікації систем за ступенем складності, таку систему слід віднести до класу дуже складних систем.

Непередбачені чинники відіграють істотну роль у функціонуванні і розвитку даної системи в цілому і складових її підсистемах. На відміну від детермінованих систем з жорстко фіксованими вхідними параметрами стану і виходами, ймовірнісні системи характеризуються значною невизначеністю, яка посилюється при розширенні періоду прогнозування [Аганбегян, 1972; Бир, 1963; Джонсон, 1971].

Процес переходу ймовірнісної системи з одного стану (у момент часу t_1) в інше (у момент часу t_2), за заданих зовнішніх умовах і способу управління повністю не визначимий.

Практично це означає, що на основі інформації про минулі і теперішні стани системи неможливо передбачити її поведінку в майбутньому періоді.

Відзначимо характерні особливості системного підходу до вирішення проблеми:

1. Розгляд об'єкта дослідження як органічної системи, яка взаємодіє з системою більш високого рівня [Петраков, 1974].

2. Виявлення проблем, що перешкоджають бажаному розвитку даного об'єкта, і побудова моделі управління з вирішення проблем з можливо повнішим використанням принципу зворотного зв'язку.

3. Перебудова неефективної системи управління відповідно до вимог побудованої моделі. До цих пір фінансові кошти прямували по шляху компенсаційних заходів, тобто на подолання наслідків екологічно безграмотного виробництва і його розміщення. Але складність визначення розміру збитку, його персонального винуватця і джерела погашення, а також адресності надходження штрафних виплат і контролю за їх подальшим використанням продовжує визначати низьку ефективність природоохоронних заходів. Звідси – виснаження природних ресурсів і збільшення викидів, що забруднюють середовище. А це вже означає неминучість падіння економічної ефективності природокористування. Суспільство вимушене шукати економічні засоби, орієнтуючи господарську діяльність на екологічно стійкий розвиток. У свою чергу, це вимагає не компенсаційних заходів у боротьбі із наслідками природоруйнуючого господарювання, а превентивних заходів, що застерігають саму можливість дестабілізації середовища і зростання екологічних витрат виробництва.

Отже, найважливішим принципом формування і функціонування економічного механізму раціонального природокористування в умовах переходу до моделі стійкого розвитку повинен стати принцип превентивності. На рівні підприємства цей принцип реалізується в стратегії випереджаючих природоохоронних заходів у сфері промислової діяльності.

Формування випереджаючої природоохоронної стратегії полягає в необхідності забезпечення двох принципових вимог:

1. Виконання робіт і вироблення конкретних рішень з раціонального використання природних ресурсів з тимчасовим випередженням по

формуючих стадіях життєвого циклу продукції. Ця умова досягається головним чином за рахунок аргументованого планування виробничо-технологічних і інженерно-екологічного циклів, а також чіткої організації всієї трудової діяльності, що визначає необхідну збалансованість всіх матеріально- технічних ресурсів, задіяних в трудовому процесі.

2. Забезпечення гарантованого природоохоронного потенціалу на кожній випереджаючій стадії інженерно-екологічного циклу. Друга умова представляє складніше завдання, пов'язане з необхідністю обгрунтування природоохоронного потенціалу по всіх формуючих стадіях трудового циклу (що складається з виробничого та інженерно-екологічного).

З погляду інтересів стійкого розвитку пріоритетом є охорона життя і здоров'я людей, забезпечення сприятливих екологічних умов життєдіяльності. З обліком збільшення масштабів використання природних ресурсів особливий розвиток отримав принцип платного природокористування.

Багатство природних ресурсів, ілюзія їх невичерпності призвели до того, що в наший країні довгий час панувала концепція безкоштовності природних ресурсів. Відсутність економічної оцінки природних ресурсів, плати за їх використання призводять до того, що підприємства вирішують свої виробничі проблеми за рахунок марнотратного їх використання; підприємства також не зацікавлені в проведенні природоохоронних заходів, оскільки в умовах існуючого господарського механізму це зайве джерело витрат грошей, що не дає прибутку. Повітря і вода традиційно вважалися «безкоштовними» товарами, проте величезні витрати суспільства, викликані забрудненням у минулому і зараз, показують, що повітря і вода не є безкоштовними. Коротко кажучи, безкоштовного природокористування взагалі не існує.

Природокористування, будучи природною основою всякої економіки, для суспільства в цілому завжди було платним. Екологічні витрати економічної діяльності дають про себе знати тільки тоді, коли навколишнє середовище вже не може асимілювати забруднюючі речовини. Після цього уникнути цих витрат вже не можна. Забруднення доводиться оплачувати, і основне питання в цьому випадку полягає не в тому, платити або не платити, а в тому, як і хто платитиме.

Пов'язати інтереси підприємства і суспільства неможливо без введення плати за природні ресурси. Інакше те, що вигідно суспільству, не буде вигідно підприємству. Плата за природні ресурси призведе до того, що підприємствам буде економічно невигідно вирішувати свої господарські проблеми за рахунок природи.

Базова ціна природних ресурсів повинна визначатися на основі даних державного обліку кадастрових і економічних оцінок відповідних видів природних ресурсів і диференціюватися на основі отримуваного доходу. Представляється доцільним направити частину коштів від оплати за право користування природними ресурсами на соціально-економічний розвиток відповідної території, розвиток соціальної і екологічної інфраструктури, що дозволить перевести відносини власника і користувача природних ресурсів на реальну економічну основу.

Досвід показує, що економічне регулювання природокористуванням може здійснюватися ефективно при одночасному використанні двох видів платежів за природні ресурси:

1. За споживання природних ресурсів. За допомогою даних платежів регулюється інтенсивність використання природних ресурсів власниками (орендарями, користувачами) і забезпечується накопичення засобів на їх відтворення і охорону.

2. За право користування природними об’єктами в межах певної території. Ці платежі покликані регулювати розподіл території між конкурентними видами природокористування.

Платність природокористування спричиняє принцип відповідальності за використання природно-ресурсного потенціалу. Цей принцип дає можливість віднести вартість забруднення на рахунок винуватців шкоди (принцип «той, хто забруднює – платить»), і вартість природних ресурсів у частині покриття витрат на їх охорону і відтворення – за рахунок споживачів (принцип «споживач платить»).

Проте реалізація на практиці принципу «той, хто забруднює – платить» вельми затруднена. У колишньому СРСР заподіяний природним комплексам збиток покривався з централізованих джерел. Тепер же, з переходом до нових економіко-правових взаємин між суб’єктами господарської діяльності, між підприємствами і регіональною адміністрацією, центральними і місцевими органами управління, необхідність компенсації такого збитку тяжким фінансовим тягарем тисне на управлінську структуру і на підприємства, винних в екологічних лихах.

Правова база необхідності відшкодування шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, забезпечена законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» [Закон, 1991], Постановою Верховної Ради України «Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки» [Постанова, 1998] та ін., що закріплюють відповідальність винуватців негативних екологічних дій

перед третіми особами. Цими ж законами встановлено, що заподіяні збитки повинні компенсуватися за рахунок власних ресурсів винуватців, і лише у виняткових випадках – за рахунок державних резервів. Проте реальність така, що через обмеженість в засобах як підприємств, так і держави більше 80% збитку не компенсується, 3% – за рахунок винуватців, решта – державою. Проблема також ускладнюється тим, що в даний час виробниче і очисне устаткування більшості підприємств уже застаріло і вимагає заміни, застосування принципу «той, хто забруднює – платить» безперечно призведе до банкрутства даних підприємств. Кінець кінцем відбувається або витіснення з виробництва екологічно небезпечної продукції і технології (забруднювач зникає), або природоохоронні витрати в результаті подорожчання відповідних продуктів перекладаються на споживача, або цей тягар безпосередньо бере на себе держава, виділяючи відповідні кошти з бюджетів різних рівнів.

Але в той же час, якщо цей принцип не вводити, то ситуація з раціональним використанням природних ресурсів і охоронної природи ще більше погіршає. Очевидно, на якийсь період, достатній, щоб підприємства могли перебудувати свою діяльність, внести необхідні зміни до технологій з урахуванням майбутніх платежів, можливе встановлення пільгової плати за природні ресурси. Але при цьому повинно бути точно обумовлена тривалість самого періоду. Ті підприємства, що не справилися за наданий термін з поставленим завданням повинні бути закриті.

Однією з важливих економічних проблем раціонального використання природних ресурсів на сучасному етапі є включення категорії екологічного боргу в структуру економічного механізму природокористування на макро- і мікрорівні.

Суспільство постійно погіршує стан екосистеми, накопичує борг перед природою. Якщо узяти за основу стан навколишнього середовища, коли воно характеризується здатністю до повного його відновлення, то зміна цього стану, обумовлена в основному розвитком господарської діяльності, і є екологічним боргом. Страждаючи від забруднень минулих років, ми розплачуємося за минулі покоління, вони свого часу заборгували природі і нам. Але забруднюючи природу зараз, ми беремо у борг у природи і майбутніх поколінь.

Розвиток, стійкий по матеріальних параметрах, теоретично може мати місце навіть в жорстких соціальних і політичних рамках. Але фактично ця стійкість може бути забезпечена лише за умови, що при розробці політики розвитку приділяється увага таким питанням, як зміна в доступі до ресурсів, в розподілі витрат і доходів між різними верствами

населення. Навіть при вузькому розумінні фактичної стійкості розвитку, передбачається турбота про соціальну справедливість по відношенню до різних поколінь, турбота, яка логічно повинна бути поширена на відносини справедливості до різних верств населення в межах кожного покоління.

Представлення взаємин суспільства і природи в термінах екологічного боргу дозволяє розвинути економічні погляди на проблему стійкого розвитку. Приріст екологічного боргу свідчить про погіршення стану природного середовища. У зв'язку з цим, в термінах економічного аналізу однією з необхідних умов для досягнення стійкого розвитку є недопущення збільшення екологічного боргу за даний період.

У міру наближення до адекватної грошової оцінки екологічних втрат, можливий перехід до принципу компенсації у відношенні між поколіннями. Цей принцип дозволяє і в рамках стійкого розвитку передавати майбутнім поколінням середовище гіршої якості (у межах допустимого), але компенсувати екологічне погіршення іншими соціальними благами.

Як видимий, принцип компенсації суперечить принципу оптимальності Парето, коли не можна поліпшити одну складову соціального розвитку за рахунок погіршення іншої. Точка зору Е.В. Рюміної представляється найбільш аргументованою при вирішенні даного протиріччя. Вона підкреслює, що відносно екологічної компоненти принцип Парето повинен дотримуватися на межі катастрофічного стану навколишнього середовища, тобто не можна її переходити, навіть якщо за рахунок цього виходить значний виграш в інших істотних для суспільства благах [Гофман, 1994; Гусев, 1995].

Проте у багатьох випадках існує діапазон параметрів стану природного середовища, в рамках якого можлива заміна екологічних благ на інших за умови достатньої компенсації. Але це можливо тільки за наявності адекватних оцінок екологічних втрат.

Існує ще один аргумент, що говорить про необхідність включення категорії екологічного боргу в структуру економічного механізму природокористування. Прийнята методологія обчислення макроекономічних показників володіє вельми виразним «екологічним імунітетом». Як показують дослідження різних учених, забруднення середовища безумовно впливає на основні економічні показники, що характеризують як саму виробничу діяльність, так і її кінцеві результати. На практиці підсумки процесу природокористування підміняються по суті сумою витрат на природоохоронні цілі, на «освоєння природи», незалежно від того, який екологічний ефект позитивний або негативний - мають такі витрати, особливо в довгостроковому плані. Більше того, в сучасних

умовах, при недоліках існуючої системи статистичної звітності, ці витрати часто взагалі важко виявити з відповідних доданків валового і кінцевого продукту.

В результаті, все це вносить серйозні спотворення в показниках. Найбільш відомі з них – «аномалія продуктивності» і «асиметрія чинників, що вводяться».

На підставі приведених фактів можна зробити висновок, що відсутність обліку еколого-економічної взаємодії в макропоказниках не дозволяє повною мірою оцінити ефективність розвитку економіки.

Якщо національний дохід (НД) росте, але ще швидше збільшуються витрати на компенсацію економічних втрат від забруднення навколишнього середовища, то таке зростання НД не можна визнати ефективним. Результатом його врешті решт буде деградація навколишнього середовища і неминуче, внаслідок цього, катастрофічне падіння НД.

Нарешті, останній принцип формування і розвитку економічного механізму раціонального використання природних ресурсів пов’язаний із забезпеченням подальшої участі держави в міжнародній екологічній співпраці – це принцип «кооперації». Такий принцип вважається цілком виправданим, оскільки національні межі придбали властивість пористості, що зробило традиційні відмінності між питаннями локального, національного і міжнародного значення розпливчастими. Для екосистем не існує національних меж. Забруднення проникає в річки, озера і моря, через які проходять межі декілька країн. На Конференції ООН 1992 року з навколишнього середовища і розвитку була висунута теза про те, що вирішення проблем повинне відбуватися на основі широкої міжнародної співпраці. Необхідно добиватися централізації витрат на охорону навколишнього середовища і використання економічних інструментів, виходячи з того, що країна, дії якої призвели до забруднення, повинна відшкодувати витрати, пов’язані з нанесенням збитку.

Така концептуальна система принципів визначається сучасною соціально-економічною і екологічною ситуацією, а також необхідністю вже найближчим часом трансформувати ці принципи в реальний національний план дій. Дана концепція повинна розглядатися як початковий напрям дій для формування такого плану, в якому повинні в конкретній і конструктивній формі розкриватися цільові орієнтири і механізми розвитку на найближчий період і перспективу, що забезпечують поетапну реалізацію поставленого завдання і що дозволяють здійснити у результаті вихід з кризи і перехід України на модель стійкого розвитку.

6.2. Стратегічні напрями інституціонального та фінансового забезпечення розвитку екологічно спрямованого підприємництва

Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики розвитку підприємницьких структур свідчать про необхідність державного регулювання всіх організаційно-економічних процесів, що відбуваються в підприємницькому середовищі. Традиційно підприємницька політика включає наступні складові: роздержавлення та приватизацію; конкурентну або антимонопольну політику; інститут санації та банкрутства суб'єктів підприємництва тощо, які є першочерговими формотворчими його чинниками та повинні забезпечити оптимальне співвідношення між державним регулюванням та ринковим саморегулюванням.

Отже, необхідно створити на державному рівні гнучкий механізм регулювання та підтримки розвитку екологічно спрямованого підприємництва в природно-ресурсній сфері, що повинен враховувати інституційні особливості використання та відтворення природних ресурсів, а також міжгалузеве значення природних екосистем, політичні, економічні, нормативно-правові, соціально-культурні аспекти підприємницького природогосподарювання (рис.6.1). Механізм державного регулювання та підтримки екологічно спрямованого підприємництва, на нашу думку, перш за все пов'язаний з переосмисленням політики природно-ресурсного розвитку на еколого-економічних та соціальних засадах, формуванням нових стратегічних підходів до природогосподарювання, зокрема, що ґрунтуються на принципах державно-приватного партнерства.

Першооснова регулювання та підтримки еколого-ресурсного підприємництва нами вбачається в синтезі екологічної політики, політики суміжних галузей природогосподарювання, а також політики, що впливатиме на всі складові підприємницького середовища (інституційні засади, адміністративні та фінансово-економічні системи і т.д.).

Тут зазначимо, що ефективність заходів державної підтримки полягає не в кількості адміністративних та економічних методів і створених для цього регулюючих структур, а в наявності дієвої стратегії формування сприятливого підприємницького середовища в еколого-ресурсній сфері, а також розробленні механізму формування та використання комплексного використання заходів щодо підтримки та регулювання природогосподарського підприємництва на еколого – економічних засадах.

Рис. 6.1. Механізм державного регулювання та підтримки екологічно спрямуваного підприємництва

Джерело: сформовано на основі узагальнення [Стан, 2009; Чистов, 2004]

Параметри функціонування екологічно спрямованого природогосподарського підприємництва можуть задаватися державою через систему адміністративно-економічного регулювання, в якій можна виділити дві групи регламентів діяльності, що взаємодоповнюють один одного: регламенти нормативно-правового забезпечення з елементами регіонального підходу та фінансово-економічні (рис. 6.1). Застосовуючи прямі (нормативно-правові) та непрямі (фінансово-економічні) заходи впливу на екологізацію природогосподарювання, держава здатна задати пріоритети сталого розвитку підприємництва в природно - ресурсній сфері,

заснованого на більш повному врахуванні соціально-екологічних факторів. Зазначимо, що держава, регламентуючи напрямок розвитку екологічного сегмента в певній галузі, сама займає в ньому певну нішу, здійснюючи ту діяльність, яку за об'єктивними причинами не слід делегувати підприємницькому сектору.

Слід зауважити, що однією із визначальних складових механізму державного регулювання екологічно спрямовного природогосподарського підприємництва є інституціональний механізм, який включає інститути форм власності на природні ресурси, організаційно-правові форми підприємництва, інститути ринку в еколого-ресурсній сфері, а також інститути ринкової інфраструктури і т. д. [Хвесик, 2007], які безпосередньо визначають організаційно-економічні умови виникнення та розвитку підприємницьких еколого-економічних ініціатив. Загалом, слід сказати, що інституціональний підхід являє собою методологічний прийом щодо дослідження еколого-економічних та соціальних проблем та перспектив функціонування природогосподарського підприємництва екологічного спрямування. Доцільність його застосування випливає з необхідності створення господарського механізму розвитку екологічно орієнтованих підприємницьких процесів для забезпечення сталого використання та відтворення природних ресурсів. Під впливом зазначених інститутів формуються відносини між природогосподарськими суб'єктами, відбуваються організація і структуризація дій підприємців, формується сприятливе інституціональне середовище для екологічно орієнтованого природогосподарського підприємництва.

Слід сказати, що інституціональне оформлення розвитку лісогосподарського підприємництва на еколого-економічних засадах тісно пов'язане з реформуванням лісового господарства, одним з визначальних напрямків у цьому аспекті є створення конкурентних засад формування послуг лісовому господарству приватними підприємствами [Бець, 2007], зокрема, за рахунок:

- удосконалення нормативно-правової бази щодо часткової приватизації лісів (зокрема, полезахисних смуг, деконцентрованих лісових ділянок);
- стимулювання створення захисних лісових насаджень з метою запобігання екодеструктивному стану земельних ресурсів за рахунок приватного капіталу;
- формування економічного механізму плати за використання лісоземельних угідь на приватній основі;

- створення для підприємницьких суб'єктів системи податкових пільг у випадку фінансування розширеного відтворення лісів екологічного спрямування.

Розвиток процесів інтеграції сільського господарства і лісового господарства на якісно новій організаційно-правовій і фінансово-економічній основі шляхом створення підприємницьких інтегрованих структур вимагає розроблення і прийняття на державному рівні відповідної національної агролісоекологічної політики. Змістовна основа цієї політики має бути орієнтована на створення результативних і ефективних регіональних агролісоекологічних систем (агролісових ландшафтів), що буде зумовлювати збільшення лісистості території. Для реалізації основних напрямів агролісоекологічної політики повинні прийматися пропозиції щодо вдосконалення аграрного і лісового законодавства на міжгалузевій основі, а також трансформації господарського права. На основі прийнятої агролісоекологічної політики і вдосконаленого необхідного законодавчого поля повинні розроблятися і прийматися, знову-таки на державному рівні, стратегічні довгострокові (на 20-50 років) програми поліпшення агролісових ландшафтів на основі формування територіально-виробничих агролісомеліоративних комплексів або відповідних кластерних об'єднань. Усі ці нормативно-правові документи повинні розроблятися на партнерській основі із залученням усіх суб'єктів (підприємницьких, державних структур) агролісових відносин і до їх затвердження обговорюватися за участю широкої громадськості (рис. 6.2).

Слід зазначити, що проблема формування та прийняття агролісоекологічної політики певною мірою ускладнюється тим, що державний облік полезахисних смуг не здійснюється з 1976 року.

На сьогодні відсутні нормативно-правові акти, які б регулювали здійснення господарських заходів у лісосмугах, хоча на загальнодержавному рівні прийнято рішення щодо створення системи полезахисних лісових смуг для досягнення оптимальної полезахисної лісистості та формування екологічної безпеки України [Шляхи, 2009].

Загалом в основу розроблення агролісоекологічної політики повинні бути покладені концептуальні підходи щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку агролісомеліорації, які передбачають необхідні інституціональні регуляторні заходи та державну фінансову підтримку. Ці питання є, на наш погляд, першочерговими з точки зору стимулювання розвитку лісогосподарського підприємництва на еколого-економічних засадах.

Рис. 6.2. Загальна технологія формування агролісоекологічної політики на основі інтеграції підприємницьких структур лісового та сільського господарства

Джерело: сформовано з урахуванням [Моисеев, 2005]

Аналіз існуючих пропозицій щодо стратегій агролісомеліоративного облаштування територій та формування необхідних еколого-економічних механізмів [Гладун, 2005; Кулик, 2006; Ліс, 2006; Мішеніна, 2009] дозволив сформувати інституціональні регуляторні заходи щодо розвитку агролісомеліорації наступним чином:

1. Розвиток агролісомеліорації та захисного лісорозведення повинен розглядатися з точки зору необхідності покращання екологічного стану агроприродного середовища, екозбалансованого та екобезпечного розвитку агролісових ландшафтів; інтегрованого багатоцільового використання лісових ресурсів та підвищення еколого-економічної ефективності агрогосподарювання.
2. Агролісомеліорація повинна стати гармонічною складовою сільськогосподарського виробництва, технологічним фактором збільшення обсягів виробництва екологічно чистої продукції рослинництва, а також поліпшення соціальних параметрів розвитку сільських територій за рахунок створення додаткових робочих місць.

3. Проектування агролісомеліоративних комплексів, систем захисних лісових насаджень необхідно здійснювати на ландшафтно-екосистемній основі. Землевпорядкування на всіх рівнях управління повинно враховувати інтенсивні та екстенсивні фактори ерозії ґрунтів, необхідне співвідношення складових регіональних екосистем (сільськогосподарських та лісових угідь, водних об'єктів).

4. Необхідна інвентаризація полезахисних смуг, визначення їх власнісного статусу. Так, малоконтурні смуги площею до 0,1 га доцільно передати у власність суб'єктів сільського господарства, на території яких вони розташовані, з обов'язковою економіко-правовою відповідальністю за їх утримання та збереження [Юхновський, 2009].

5. Необхідно розробити нормативно-правову базу щодо створення, використання та здійснення лісогосподарських заходів у полезахисних лісових смугах.

6. Центральною складовою агролісомеліорації є формування комплексного господарського механізму державного регулювання агролісомеліоративного виробництва на міжгалузевій основі.

7. Необхідно створити всебічне наукове забезпечення агролісомеліоративного виробництва з урахуванням еколого-економічних та соціальних параметрів.

Варто наголосити, що важливими елементами механізму державного регулювання екологічно спрямованого природогосподарського підприємництва є розроблення та реалізація системи державних програм ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового, науково-технічного та іншого сприяння розвитку екологічно орієнтованої підприємницької діяльності у сфері природогосподарювання.

Створенняналежних умов розвитку інфраструктури екологічно спрямованого природогосподарського підприємництва об'єктивно потребує обов'язкового сприяння з боку державних і місцевих органів влади. Це зумовлено тим, що послідовне вирішення еколого-економічних проблем раціоналізації природокористування є регіональним аспектом і потребує взаємодії з місцевими органами влади. Так, відповідно до Закону України «Про місцеве самоврядування» (1997 р.) органи місцевого самоврядування мають виключну компетенцію у вирішенні таких важливих питань раціоналізації природокористування, як регулювання земельних відносин, організації територій та об'єктів природно-заповідного фонду місцевого значення, затвердження ставок земельного податку, а також розмірів плати за використання природних ресурсів.

Проте варто зауважити, що можливість регіоналізації втілення програм підтримки природогосподарського підприємництва екологічного спрямування в умовах, що склалися сьогодні, певною мірою обмежена: місцева влада, як правило, не має необхідного досвіду, є забюрократизованою і корумпованою. Вирішення проблеми природокористування на місцевому рівні також ускладнюється відсутністю необхідної правової бази, що регламентує та розмежовує повноваження органів виконавчої влади (районних та обласних держадміністрацій) та органів місцевого самоврядування [Садченко, 2003].

Тому, зважаючи на світову практику [Зянько, 2008; Чистов, 2004], можливо, доцільніше функцію підтримки екологічно спрямованого природогосподарського підприємництва поступово делегувати самим підприємцям, а у веденні держави залишити формування тих важливихневід'ємних складових соціально-еколого-економічного простору, які підприємницький сектор не здатний створити самостійно, а саме: інституційні основи, нормативно-правове (адміністративне) забезпечення, функціональні форми державного регулювання.

Перед органами державної влади сьогодні постає складне завданнястворення ефективної ринково орієнтованої моделі регулювання лісового господарства, яка б представляла симбіоз дерегулювання і заходів обов'язкового державного впливу. Одним з компромісів у даному випадку можуть стати відносини держави та приватного сектору в рамках реалізації різних форм (механізмів) державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері. Але слід зауважити, що в жодному з державних документів, які визначають сьогоднішню лісову політику, не зазначено про необхідність та можливість впровадження до сфери лісових відносин бізнес-моделей державно-приватного партнерства (ДПП) в якості інструментів досягнення сталого лісоресурсного розвитку в регіоні. Вважаємо, що наразі важливою задачею, що стоїть перед державними органами влади, є розроблення та затвердження Концепції розвитку державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері України (далі - Концепція). В інших галузях економіки, зокрема у житлово-комунальній сфері, як вже нами відмічалося, такі проекти вже існують.

З огляду на конструктивні складові проектів концепцій ДПП, що існують в різних сферах, нами сформовано змістовну основу Концепції розвитку державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері України.

Мета Концепції полягає у розвитку адміністративно-правових, економічних та організаційних засад реалізації державно-приватного

партнерства у лісоресурсній сфері як елемента системи фінансового забезпечення інтегрованого багатоцільового сталого лісокористування та відтворення лісових ресурсів, що сприятиме адаптації системи лісового господарства до ринкових умов та розвитку лісогосподарського підприємництва, підвищенню лісистості території держави, більш комплексному та багатоцільовому використанню сировинних та соціально-екологічних властивостей лісових ресурсів у контексті принципів сталого розвитку.

Основними завданнями Концепції, на нашу думку, мають стати:

- створення організаційно-правових та фінансово-економічних умов для розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) у лісоресурсній сфері;
- розвиток нових моделей та механізмів залучення приватного сектору до сфери лісогосподарювання;
- визначення шляхів та напрямів удосконалення бюджетної підтримки як чинника стимулювання ДПП у лісоресурсній сфері;
- поширення позитивного досвіду застосування механізмів ДПП в сфері лісогосподарювання;
- визначення етапності розвитку інститутів і механізмів ДПП, принципів та особливостей запровадження форм ДПП до лісоресурсного комплексу, особливо сфери лісогосподарського виробництва.

Використання механізмів співробітництва державного та приватного секторів у напрямку вирішення проблем сталого лісоресурсного розвитку (за умови реалізації Концепції) надасть можливість отримати наступні результати:

- зменшити ризик неефективного витрачання державних коштів щодо підтримки лісового господарства;
- забезпечити ефективну організацію управління лісами державної (комунальної) власності та розширеного відтворення лісових ресурсів на міжгалузевій основі;
- збільшити надходження від лісокористування до державного та місцевих бюджетів за рахунок інтегрованого багатоцільового лісокористування;
- створити конкурентне середовище, що стимулюватиме розвиток економічних та ринкових відносин у лісовому господарстві;
- передача інвесторами сучасних ефективних екологічно безпечних технологій державному (комунальному) сектору лісогосподарювання;

- збереження лісових екосистем та навколишнього природного середовища шляхом використання інноваційних технологій у процесах лісокористування та відтворення лісових ресурсів.

Успішність впровадження Концепції розвитку державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері забезпечуватиметься наявністю спільних цілей у держави, органів місцевого самоврядування і приватного партнера, а також чітко визначеного державного інтересу в сфері лісогосподарювання; поєднанням зусиль, фінансових та інших ресурсів приватного сектору, держави, органів місцевого самоврядування для досягнення спільної мети; розподілом ризиків і витрат між приватним партнером, державою, органами місцевого самоврядування, а також використанням результатів діяльності; рівноправним характером відносин у процесі реалізації лісових проектів екологічного спрямування державно-приватного партнерства між державою, органами місцевого самоврядування і приватним партнером; визначенням умов договору на весь строк його дії відповідно до законодавства України на момент його укладення. Зауважимо, що для кожного конкретного лісового проекту повинна бути обрана своя форма (модель, механізм) державно-приватного партнерства (ДПП) з урахуванням мети залучення приватного сектору та збалансованого розподілу ризиків.

Зазначимо, що для забезпечення ефективного функціонування різних схем державно-приватного партнерства також мають бути розроблені механізми формування інститутів ДПП на рівні регіонів, на міжрегіональному і місцевому рівнях; створені інструменти контролю за фінансовими відносинами та за дотриманням діючих правових норм, а також прозорі правові процедури проведення тендерів у системі ДПП щодо визначення приватного партнера (оператора). Необхідно розробити механізми оцінки ефективності лісових проектів ДПП на макро- і мікроекономічному рівнях. Оскільки лісові ресурси становлять суспільно важливу стратегічну цінність, вважаємо, необхідно запровадити заходи із забезпечення суспільного контролю за реалізацією бізнес-моделей державно-приватного партнерства у (ДПП) сфері лісових відносин.

Розвиток ДПП в лісоресурсному комплексі, з огляду на специфічність господарської діяльності в цій галузі, потребує створення умов, за яких приватний інвестор готовий вкладати кошти у реалізацію проектів, а його діяльність відповідатиме інтересам держави.

Для реалізації Концепції необхідно: забезпечити в сфері лісових відносин прозорість діяльності органів державної влади і органів місцевого самоврядування; розробити механізм створення, порядок формування

державного координуючого органу розвитку стратегічних державно-приватних партнерств у лісоресурсному комплексі, визначити його основні функції і повноваження; забезпечити підготовку кадрів з питань використання сучасних механізмів державно-приватного партнерства у сфері лісогосподарювання; реалізувати пілотні лісові проекти ДПП та поширювати набутий досвід.

Взагалі необхідно зазначити, що запровадження механізмів державно-приватного партнерства сприятиме залученню коштів для сталого розвитку лісоресурсної сфери, підвищенню продуктивності лісових екосистем, підвищенню якості лісогосподарських робіт та послуг, а також дасть можливість оптимізувати обсяги та підвищити ефективність бюджетної підтримки лісоресурсної сфери. Фінансова підтримка з боку держави реалізації ДПП у лісовому господарстві вимагає формування системи еколого-економічних критеріїв, відповідно до якої визначатимуться пріоритетні напрями (сектори) залучення приватних інвестицій до сфери лісогосподарювання, а також форм і засобів надання бюджетної підтримки.

Становлення лісогосподарського підприємництва екологічного спрямування, безперечно, потребує здійснення певних фінансово-економічних заходів. Існуючі пропозиції щодо формування фінансового механізму розвитку лісового господарства, пропоновані рядом авторів, характеризуються [Ільницька-Гикавчук, 2009; Некрасов, 2003; Починков, 2002; Рентні, 2007]: по-перше, цільовою орієнтацією на поєднання прямого держбюджетного фінансування лісових проектів і програм з фінансовою підтримкою окремих суб’єктів лісогосподарських відносин; по-друге, різноманітністю джерел фінансування, коли поруч з бюджетними асигнуваннями беруть участь позабюджетні джерела, у тому числі кошти комерційних банків, екологічних і страхових фондів, некомерційних організацій, інших господарюючих суб’єктів, зокрема підприємницьких структур.

Згідно із принципами екосистемного управління лісовими ресурсами основними джерелами фінансування розвитку лісоресурсної сфери мають бути плата і платежі за ресурси усіх компонентів лісу. Проте існуюча система лісоресурсних платежів на даному етапі не відповідає ринковим умовам господарювання: не всі ресурси лісу є платними, зокрема не справляється плата за деревину від вирубування лісу, пов’язаного з веденням лісового і сільського господарства; дуже низькою є плата за землю лісового фонду; необґрунтована величина плати в ціні лісопродукції, яка знаходитьсяа рівні 7-10% від ринкової ціни її реалізації,

що набагато нижче, ніж в економічно розвинених країнах [Рентні, 2007, с.129]; відсутній механізм оплати відтворення екологічної складової лісоресурсного потенціалу; в економічний обіг не введеніналежним чином екосистемні продукція і послуги (сервіси) лісу; ліс офіційно не визнається нерухомим майном, вилучений із фінансового і товарного обігу [Ліщук, 2008].

Зазначені аспекти створюють перешкоди для здійснення сталого лігогосподарювання підприємницькими структурами та посилюють рентоорієнтовану лісоексплуатацію. Тож для розвитку лісогосподарського підприємництва мають бути створені фінансові важелі, що спонукали б до розвитку підприємницькі ініціативи лісоекологічного спрямування. Наприклад, певним кроком до розвитку лісоресурсної сфери на підприємницьких засадах можуть стати існуючі альтернативні варіанти госпрозрахункового фінансування лісогосподарської діяльності, пропозиції щодо створення економічних засад лісовирощування [Коваль, 2003; Лобовиков 1989].

Фінансове забезпечення розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) в еколого-ресурсній сфері повинно формуватися у межах фінансових потоків, які створюють платники податків (шляхом встановлення спеціальних та загальних податків) та користувачі (шляхом сплати платежів за природокористування). Узагальнююча схема можливого фінансування екологічно спрямованих природогосподарських проектів ДПП може мати такий вигляд (рис. 6.3).

Стисло коментуючи наведену схему, необхідно зауважити, що розподіл фінансового навантаження реалізації (вартості) екологічного природогосподрського проекту ДПП буде залежати від рівня приватизації конкретного проекту ДПП. Тобто якщо концесіонером виступатиме змішана компанія або приватна компанія з державними активами, платежі користувачів природними ресурсами можуть бути зменшені або мати символічний характер, оскільки вони (платежі) – не єдине джерело доходу в проекті, а лише його частина і можуть доповнюватися державними ресурсами. Якщо ж концесіонером буде приватна компанія (з приватними активами), то обсяг платежів з користувачів природо-ресурсним потенціалом може бути прописаний у контракті ДПП. При цьому величина платежів може встановлюватися залежно від різних категорій природокористувачів та індексована за рівнем інфляції. Стягування податків у такому разі може бути відсутнє, а платежі з користувачів збиратимуться безпосередньо концесіонером.

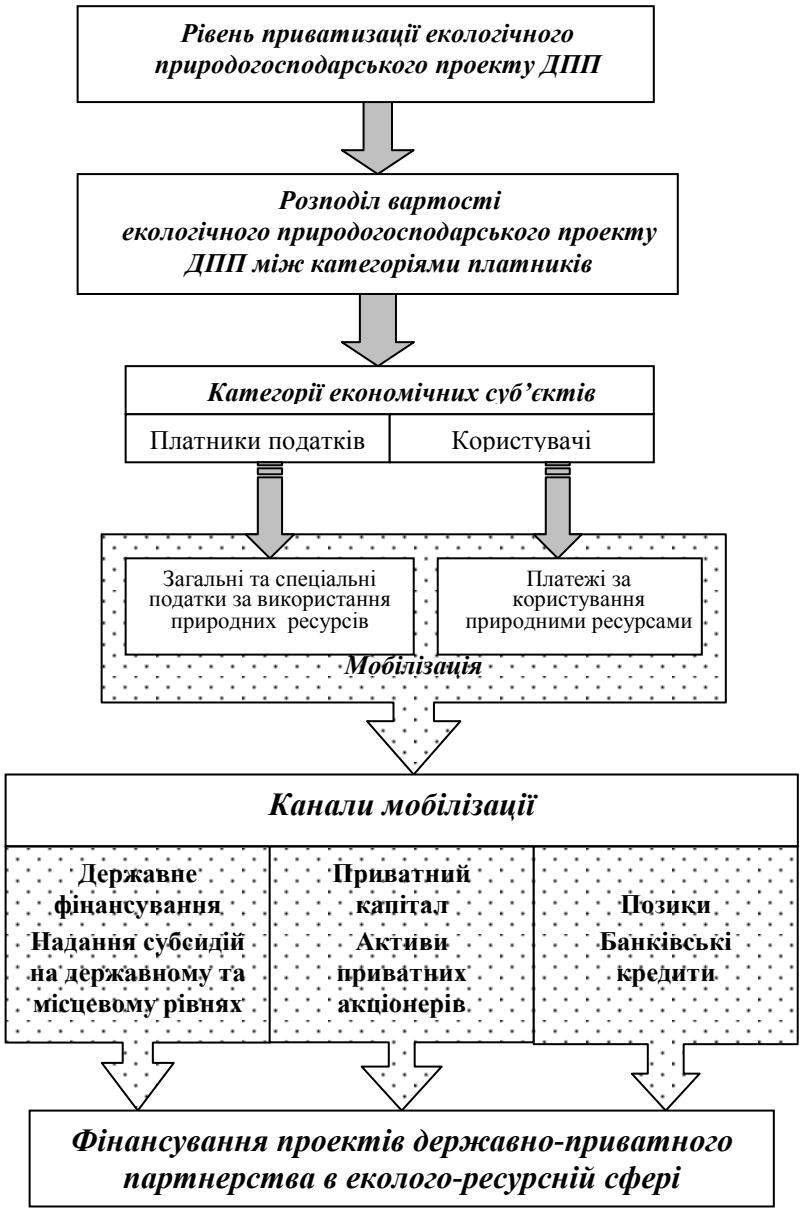

Рис. 6.3. Організаційна схема фінансування розвитку державно-приватного партнерства в еколого - ресурсній сфері

Джерело: авторська розробка з урахуванням [Лихачев, 2004]

Окремої уваги потребує питання фінансової підтримки підприємницького захисного лісорозведення, зокрема у формі створення територіально-виробничих агролісомеліоративних комплексів (ТВАЛМК) [Мішеніна, 2009]. Так, певною стимул-реакцією активізації підприємництва у справі агролісомеліоративного облаштування територій може стати часткове державне та регіональне фінансування створення полезахисних смуг в умовах необхідності дотримання суб'єктами агрогосподарювання показників полезахисної, прирічкової та інших видів захисної лісистості. Агролісомеліоративні роботи, що передбачені

місцевими програмами розвитку агропромислового комплексу, повинні фінансуватися за рахунок коштів місцевих бюджетів.

Взагалі у зв'язку з необхідністю розширення агролісомеліоративної діяльності слід сформувати ефективний механізм фінансово-економічних пільг (певні складові відображені, зокрема, в роботі [Кулик, 2006]): безкоштовне забезпечення необхідним лісопосадковим матеріалом; звільнення від сплати земельного податку на земельні ділянки, що вилучаються з сільськогосподарського обороту під екологічне залісення; зменшення земельного податку на сільськогосподарські землі, якщо в необхідному обсязі проводяться агролісомеліоративні заходи; нестягування податків на додану вартість та прибуток на ту частину продукції, яку отримують безпосередньо від меліоративного впливу полезахисних смуг; безпроцентне кредитування на створення полезахисних лісових смуг.

Ефективним механізмом еколого-економічної відповідальності за недотримання показників нормативної полезахисної лісистості території сільськогосподарськими суб'єктами повинна стати, на наш погляд, система штрафних санкцій, яку пропонується формувати на основі розрахункових цін на вікові технологічні фази лісовирощування. Розмір штрафу доцільно формувати у відповідності до цих цін за роками до віку зімкнення лісових культур, а потім враховувати і оцінку екологічних функцій лісових насаджень. З іншого боку, також доцільно встановлювати штрафи за деградацію сільськогосподарських угідь [Рішняк, 2000, с. 105].

Результативність лісорозведення суттєво залежить від дії екодеструктивних факторів природного та техногенного характеру. Ця обставина обумовлює необхідність розвитку системи екологічного страхування, зокрема, доцільно розвивати товариства взаємного страхування, які, на нашу думку, можуть ефективно функціонувати і в рамках інтегрованих агролісогосподарських підприємницьких структур (ТВАЛМК). Такі товариства представлятимуть форму об'єднання страхових інтересів, учасники якого (аграрні та лісові господарства, інші суб'єкти господарювання, що входять до об'єднання кластерного типу) одночасно будуть страхувальниками і страховщиками.

Варто зазначити про необхідність та доцільність створення позабюджетного агролісомеліоративного фонду для виконання зобов'язань сільськогосподарськими суб'єктами щодо досягнення показників нормативної полезахисної лісистості згідно з пропозиціями, викладеними в роботі [Рішняк, 2000, с. 108]. Подібні фонди доцільно, на наш погляд, створювати в межах територіально-виробничих агролісомеліоративних

комплексів (ТВАЛМК) кластерного типу. Ця пропозиція потребує організаційно-правового та фінансово-економічного обґрунтування і є предметом окремого дослідження. Ми лише зазначимо, що механізм визначення обсягів відрахувань необхідно формувати відносно грошової оцінки сільськогосподарських угідь (як об'єкта оподаткування) та орендної плати залежно від співвідношення нормативної полезахисної лісистості до фактичної з певною корекцією щодо фінансово-економічного становища суб'єктів господарювання. Зокрема, коригування орендної плати у зазначеному напрямку за використання сільськогосподарських угідь визначається досить широким застосуванням орендних відносин в аграрному секторі економіки України [Статистичний, 2009]. Так, станом на 1 липня 2007 року в оренді знаходиться близько 17 млн га земель сільськогосподарського призначення (близько 40 % загальної площі сільськогосподарських угідь) та зареєстровано близько 4 млн договорів оренди землі. Домінує переважно оренда на термін до 5 років [Артюшин, 2007; Статистичний, 2009]. Термін оренди сільськогосподарських угідь необхідно встановлювати у відповідності із терміном створення полезахисних смуг до віку змикання лісових культур.

Необхідно зазначити, що на цей час практично гіпотетичним є залучення добровільних пожертвувань для фінансування природоекологічних проектів через механізми соціальновідповідального природокористування. Фінансові пожертвування на лісоекологічні цілі поки що не мають чіткої системи управління як процесом накопичення, так і розподілу. Але такий напрямок необхідно розробляти в межах механізму соціальної відповідальності підприємств-природокористувачів.

Одним із видів добровільних пожертвувань для фінансування лісоекологічних підприємницьких проектів регіонального і місцевого рівнів можуть стати гранти міжнародних організацій (наприклад, на створення «вуглецевих лісів»), але для їх отримання повинні бути створені відповідні принципи: від кваліфікованого колективу виконавців і заявників – до інституційних і організаційних умов для ефективної реалізації лісоекологічного проекту. Так, у цьому ракурсі актуалізації набуває новий напрямок розвитку фінансових відносин – фандрайзинг [Кононович, 2003; Кучерносов, 2000]. Становлення фандрайзингу в останнє десятиліття як окремого фінансового напрямку зумовлено активним розвитком некомерційних організацій. Прийоми фандрайзингу можуть застосовуватися некомерційними організаціями як «чисто» громадського напрямку, так і суб'єктами соціального підприємництва екологічного

спрямування, які безпосередньо займаються відтворенням соціально-екологічних благ та послуг у природо-ресурсній сфері.

Необхідно відмітити, що фінансування державного відтворення соціально – екологічно значущих благ природо-ресурсної сфери у відповідності до існуючих положень [Иванова, 2004] може здійснюватися двома способами:

1. Спочатку держава збирає податки, а потім формує замовлення соціально – екологічних благ та послуг у природо-ресурсній сфері з відповідним фінансуванням.

2. Держава надає податкові пільги некомерційним постачальникам соціально – екологічних благ та послуг (у системі розвитку соціального підприємництва екологічного спрямування).

Таким чином, держава створює систему селективних стимулів соціально та екологічно орієнтованого підприємництва. Все це дозволяє залучити кошти в соціальні та екологічні складові функціонування природо-ресурсної сфери з меншими витратами у порівнянні з системою державного фінансування, яка безпосередньо опирається на податковий механізм та податкові надходження.

Можливий обсяг бюджетного фінансування некомерційних організацій (НКО) екологічного спрямування в природо-ресурсній сфері може визначатися за формулою (6.1):

$$Ф_м^{НК0} = (В_к + З_Е) \cdot К_Е \qquad (6.1)$$

де $Ф_м^{НК0}$ – можливий обсяг державного фінансування; $В_к$ – економія державних коштів на здійснення екологічного контролю; $З_Е$ – економічний збиток від екодеструктивного природокористування, який попереджено внаслідок здійсненого екологічного контролю НКО; $К_Е$ – коефіцієнт, який характеризує співвідношення витрат на забезпечення діяльності НКО до обсягу залучених коштів на реалізацію екологічно орієнтованих заходів природогосподарського контролю (0,2-0,4). Цей коефіцієнт встановлено у відповідності до даних, які свідчать про те, що для отримання одного долара від фандрайзингу необхідно вкласти 20-40 центів [Кононович, 2003].

В Україні у фінансуванні діяльності некомерційних організацій, провідне місце займають кошти грантів різних міжнародних організацій та фондів – 35 %, а соціальне підприємництво становить лише 3 % [Стан, 2004]. Аналіз пропозицій щодо можливого обсягу державного фінансування екологічних НКО свідчить, що він знаходиться в межах 1-5 % від загальних коштів, виділених на екологічні (природоохоронні) заходи [Фінансово-економічні].

У кризових ситуаціях фандрайзинг у сфері реалізації підприємницьких екологічних ініціатив є процесом пошуку коштів та ресурсів для фінансування здійснення екологічних природогосподарських проектів, які мають соціальне та екологічне (суспільне) значення. Зокрема, фандрайзингову діяльність екологічних некомерційних організацій важливо націлити на стимулювання та підтримку діяльності підприємницьких структур щодо збільшення лісистості окремих територій, залісення ерозійнонебезпечних земель та неугідь, впровадження механізму добровільної екологічної сертифікації. Таким чином, фандрайзинг є необхідним елементом у системі функціонування екологічно спрямованого підприємництва в кризових умовах природогосподарювання.

На закінчення відмітимо, що формування інституціональних регуляторних та фінансових механізмів, які необхідні для розвитку екологічно спрямованого підприємництва є визначальним фактором у справі сталого природокористування та розширеного природовідтворення в умовах ринкових трансформацій.

6.3. Теоретико-методичні та науково-практичні засади екологічного менеджменту різних ієрархічних рівнів

Нові економічні, соціальні й екологічні пріоритети, що спираються на збалансовані структури виробництва й споживання, нові технології та форми інвестицій зумовлюють необхідність трансформації національних систем управління на локальному, регіональному, державному та глобальному рівнях. Їх головним завданням повинна стати гармонізація відносин у системі «природа – суспільство». У зв’язку з цим набуває актуальності розвиток систем екологічного управління, що забезпечувало б гармонійний розвиток виробничого та природоресурсного потенціалу і давало б змогу узгоджувати мету господарювання з метою саморегуляції природних екосистем.

Екологічне управління - це свідомий вплив людини на різноманітні господарські та природні об’єкти й процеси, що відбуваються у довкіллі, а також на людей, пов’язаних із ними, з метою отримання бажаних екорезультатів [Лук’янихін, 2002].

У суспільстві найпоширенішою ознакою управління є інформація у вигляді сигналів, команд, документів та інших інформаційних впливів, що спрямовуються на окремих людей, колективи, суспільство. Мета державного екологічного управління полягає у запобіганні виснаженню природного потенціалу, недопущенні вичерпання існуючої ємності

біосфери, а також екологізації усіх сфер життєзабезпечення, досягненні й підтримці необхідної якості життя населення, належного стану довкілля, гармонізації взаємовідносин суспільства та природи.

Для всіх систем управління характерна наявність таких невід'ємних складових частин і елементів, як суб'єкт управління, об'єкт управління, керівний вплив і зворотний зв'язок, що утворюють єдиний та водночас загальний контур управління [Галушкіна, 2010].

Суб'єкт управління здійснює регулюючий вплив на об'єкт управління, який відповідно до такого впливу змінює свою діяльність, кількісні та якісні параметри стану або впливу на НПС. *Об'єкти управління* слід відрізняти від об'єктів охорони довкілля, до яких належать: навколишнє природне середовище як сукупність природних і природно-соціальних умов та процесів; природні ресурси – як залучені до господарського обігу, так і ті, що не використовуються в народному господарстві в даний період (земля, надра, вода, атмосферне повітря, ліс, тваринний світ); ландшафти та інші природні комплекси; території й об'єкти природно-заповідного фонду, а також здоров'я і життя людей.

Вплив на довкілля є кінцевим продуктом управління. Виходячи зі специфіки екологічного управління, саме характеристика дії об'єкта управління на довкілля є критерієм ефективності функціонування державної системи екологічного управління (ДСЕУ). Тому цей вплив розглядають як вихід ДСЕУ [Галушкіна, 2010].

Держава перебуває під постійним фізичним впливом НПС, що залежить як від певних об'єктивних природних чинників, так і від дії об'єктів управління. На вході ДСЕУ отримує інформацію про використання природних ресурсів, стан довкілля, ступінь його фізичного впливу на населення та суб'єкти господарювання. Ця інформація отримується в результаті моніторингу довкілля, різноманітних спостережень, контрольних вимірювань, екологічного аудиту [Галушкіна, 2006].

З ієрархічного погляду ДСЕУ є об'єктом управління щодо певного міжнародного органу. ДСЕУ є цілеспрямованою системою, оскільки її діяльність полягає в досягненні певної екологічної мети. Поява нової мети управління потребує перебудови структури системи. Здатність системи управління швидко перебудовуватися для досягнення нових цілей характеризує її динамічність. Нова парадигма екологозбалансованого розвитку висунула інші орієнтири як у сфері державного, так і у сфері екологічного управління. Виникає суперечність між новими пріоритетними завданнями та старою структурою, не призначеною для їх

виконання. Тому мають бути сформульовані нові завдання та мета ДСЕУ і запропоновані підходи до їх модернізації.

На основі біотичних принципів гармонізації життєдіяльності й збалансованого розвитку виникли такі головні напрями державного екологічного управління:

- екологічне оздоровлення деградованих природних об'єктів, ландшафтів і стабілізація екологічного стану держави;
- відновлення природного потенціалу, заощадливе природокористування;
- формування національної екологічної мережі;
- охорона довкілля;
- гарантування екологічної безпеки, зменшення антропогенного тиску і забруднення відходами;
- екологізація загальних функцій управління державою;
- екологізація соціально-економічного розвитку, впровадження принципів збалансованого розвитку;
- розвиток національного екологічного партнерства [Галушкіна, 2010].

У ДСЕУ всі перелічені напрями є ключовими і здійснюються на підставі Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища», Земельного, Водного та інших кодексів України, які забезпечують правову регламентацію переважно охоронних функцій, функцій державного дозволу і контролю, не поширюючись на процеси гармонізації життєдіяльності суспільства у НПС, на процес збалансованого розвитку всіх його складових. У ДСЕУ застосовується загальнодержавне управління (здійснюється в особі державних законодавчих, виконавчих, правових органів) та уповноважене управління (здійснюється компетентними спеціально уповноваженими в екологічному управлінні суб'єктами). Цей поділ має своє відображення у структурі функцій ДСЕУ – загальні й спеціальні.

До загальних функцій належать:

- *законодавче регулювання*;
- *прогнозування*;
- *планування*;
- *розроблення* міждержавних, державних, регіональних, місцевих екологічних *програм;*
- *планування заходів і*з попередження й реагування на надзвичайні ситуації щодо гарантування екологічної безпеки;.
- *організація* – забезпечення реалізації державної екологічної

політики;

- *координація* – координування діяльності міністерств, відомств, підприємств, установ та організацій незалежно від форм власності та підпорядкування;
- *погодження* – максимальна узгодженість поточних і перспективних планів роботи у питаннях охорони довкілля;
- *контроль і нагляд*.

До спеціальних функцій належать:

- *біовпорядження* – формування національної екологічної мережі з біосферними центрами, збереження й примноження біологічного різноманіття, посилення біотичного механізму регулювання навколишнього середовища;
- *ресурсовпорядження* – здійснення просторово-територіального устрою природних ресурсів та об'єктів: землеустрою, лісовпорядкування, паспортизації водних об'єктів, установлення рекреаційних зон та територій з особливим режимом користування та охорони [Галушкіна, 2006];
- *розподіл і перерозподіл природних ресурсів*;
- *облік природних ресурсів*;
- *спеціалізований контроль* – державний контроль за дотриманням норм і правил у галузі охорони довкілля, раціонального використання й відновлення природних ресурсів;
- *лімітування* – затвердження для підприємств, установ та організацій лімітів використання чи видобування природних ресурсів;
- *нормування* – визначення норм гранично допустимих викидів і скидів забруднювальних речовин;
- *упровадження стандартів* екологічного управління й аудиту;
- *екологічна експертиза*;
- *екологічний моніторинг*;
- *вирішення суперечок* між суб'єктами екологічних правовідносин;
- *забезпечення відповідальності за екологічні правопорушення*;
- *подання позовів* про відшкодування збитків і втрат, заподіяних у результаті порушення законодавства про охорону довкілля;
- *обмеження чи призупинення діяльності підприємств та об'єктів,* які експлуатуються з порушенням законодавства про охорону довкілля;
- *екологічна стандартизація*;
- *екологічний аудит–*;
- *екологічна сертифікація*;
- *ліцензування*;

- *екологічне страхування*;
- *організація екологічної освіти*;
- *інформування* населення, органів державної влади, підприємств, установ, організацій та громадян про стан довкілля;
- *постійне вдосконалення екоуправління* – процес систематичного оцінювання, розроблення і впровадження заходів щодо підвищення ефективності й результативності ДСЕУ.

Залежно від масштабності об'єктів і рівня суб'єктів екологічного управління в ДСЕУ виокремлюють макро- і мікроекологічне управління.

Макроекологічне управління поширює свою дію на великомасштабні об'єкти (природне середовище держави, окремих регіонів, природні екосистеми, природні ресурси загальнодержавного значення, а також на здоров'я населення). *Мікроекологічне управління* поширює свою дію на адміністративно-територіальні райони, компанії, підприємства, організації, природні об'єкти, що мають визначені межі на місцевості (земельні ділянки, водні об'єкти, ділянки континентального шельфу, ділянки надр, об'єкта природно-заповідного фонду тощо).

До суб'єктів, що здійснюють макроекологічне управління, належать центральні законодавчі й виконавчі структури, органи регіональної влади, органи екологічного управління (вони уповноважені приймати управлінські рішення, що стосуються держави в цілому; регіонів, галузей народного господарства тощо). До суб'єктів, що здійснюють мікроекологічне управління, належать виконавчі структури, органи місцевого самоврядування та органи екологічного управління, системи екологічного менеджменту суб'єктів господарювання (вони уповноважені приймати управлінські рішення, що стосуються невеликих територій, окремих природних об'єктів, компаній, підприємств, організацій).

Рівні ДСЕУ, що існують в Україні, нині реалізують територіальний принцип управління, але не в екологічному, а в адміністративному плані. Тому в ієрархії ДСЕУ розрізняють такі рівні екологічного управління: регіональний (територія області, АР Криму, міст Києва та Севастополя); місцевий (територія адміністративно-територіального району, зона надзвичайної екологічної ситуації); об'єктний (природний об'єкт, підприємство). На рівні окремого підприємства як об'єкта екологічного управління перетинаються два рівні управління – територіальний (з боку місцевий органів екологічного управління) та галузевий (з боку відомчих органів екологічного управління). Під впливом дій цих двох рівнів управління функціонує система екологічного менеджменту підприємства.

З цих позицій розглянемо різні тлумачення поняття «екологічний менеджмент» для уточнення науково-термінологічної бази дефініцій у галузі економіки довкілля та управління природокористуванням. Так, *екологічний менеджмент* визначають як систему управління діяльністю підприємства (організації) в тих чи інших її формах, напрямках і т.д., які прямо чи непрямо стосуються взаємовідносин підприємства з навколишнім природним середовищем [Пахомова, 2003].

Екологічний менеджмент – це тип управління, принципово орієнтований на формування і розвиток екологічного виробництва та екологічної культури життєдіяльності людини. Це тип управління, побудований на соціально-економічному і соціально-психологічному мотивуванні гармонії взаємовідносин людини з природою [Основи, 2005].

Екологічний менеджмент – це система відносин і одночасно сукупність методів, які застосовують для управління вирішенням різноманітних природно-ресурсних та екологічних проблем, що виникають на різних рівнях економічної ієрархії – від підприємства і муніципалітету до загальнонаціональної й глобальної економіки [Бобровський, 2009].

Предметом екологічного менеджменту є передусім екологічні (природоохоронні, ресурсозберігаючі тощо) аспекти діяльності підприємства (організації), продукції, що виробляється, та послуг. Кінцевою *метою* екологічного менеджменту є мінімізація негативних впливів бізнес-діяльності на навколишнє природне середовище, досягнення високого рівня екологічної безпеки процесів виробництва та споживання продукції, яка виробляється на підприємстві, і виконуваних послуг. При цьому реалізація даних завдань має узгоджуватись із досягненням підприємством інших пріоритетних цілей, включаючи забезпечення поточної та довгострокової конкурентоспроможності.

Екологічний менеджмент розширює межі та цілі управлінської діяльності, охоплюючи і навколишнє природне середовище, оскільки екологічна проблематика не розглядається більше окремо від інших аспектів бізнес-діяльності, а екологічні наслідки, витрати і т. ін. перетворюються в інтегральну частину бізнесу.

Таким чином, екологічний менеджмент здійснюється виключно економічними суб’єктами. Це внутрішньомотивована діяльність, добровільна у своїй основі; діяльність, що залежить від особистої зацікавленості менеджера в її кінцевих результатах і обумовлена його кваліфікацією, досвідом і майстерністю.

Розглянемо *концепцію екологічного менеджменту,* тобто комплекс ключових положень, що визначають організацію природоохоронної діяльності на підприємстві.

Положення 1. Без досягнення екологічної стійкості не може бути довгострокового економічного зростання. Природоохоронна робота пов'язана не тільки з витратами підприємницької діяльності, але й з одержанням переваг у конкурентній боротьбі.

Положення 2. Необхідна чітка організаційна спрямованість, для того щоб включати екологічні аспекти в усі види діяльності, починаючи з наукових розробок і закінчуючи виробництвом і поширенням продукції.

Положення 3. Необхідний постійний діалог і довірчі відносини з громадськістю, без яких успішна підприємницька діяльність неможлива.

Екологічний менеджмент вивчає постійно мінливі, природні умови середовища проживання людини і рівні використання суспільством навколишнього природного середовища. Як і інші економічні науки, екологічний менеджмент вивчає виробничі відносини між людьми, у даному випадку з приводу використання людьми сил і ресурсів природи.

Будучи загальноекономічною наукою, екологічний менеджмент застосовує дані конкретних економічних наук, а також природничих наук – геології, біології, ґрунтознавства, лісознавства, метеорології, демографії та інших наук, їх висновки та положення, які необхідні для обґрунтування найбільш ефективних методів використання умов і ресурсів природи.

Екологічний менеджмент має як теоретичне, так і практичне значення. В умовах функціонуючої системи народного господарства в країні у цей час екологічний менеджмент покликаний давати конкретні рекомендації щодо різних шляхів використання природних ресурсів.

У більш широкому сенсі екологічний менеджмент повинен сприяти розробленню основ концепції збалансованого (сталого) еколого-економічного розвитку [Лук'янихін, 2002]. Такий розвиток передбачає відмову від концепції екстенсивного економічного зростання, що лежала в основі розвитку системи світового господарства, яка базувалася на уявленні про невичерпності природних ресурсів і необмеженість можливостей природного середовища до самовідновлення.

За об'єктами екологічний менеджмент поділяється на:

а) екологічний менеджмент суб'єктів екологічно небезпечної діяльності (наприклад, підприємств);

б) екологічний менеджмент джерел екологічної небезпеки (наприклад, сховищ радіоактивних відходів);

в) екологічний менеджмент окремих природних комплексів (наприклад, річки Дніпро).

За суб'єктами екологічний менеджмент поділяється на:

а) внутрішній – здійснюється в межах самого об'єкта управління (наприклад, здійснюється адміністрацією даного підприємства);

б) зовнішній – здійснюється зовнішніми суб'єктами управління щодо даного об'єкта управління (наприклад, законодавче регулювання діяльності окремих підприємств, управлінські рішення міністерств і відомств, яким підпорядковані конкретні підприємства).

За обсягом екоменеджмент поділяється на:

а) цілковитий – охоплює всі екологічні характеристики об'єкта управління;

б) частковий – охоплює лише частину екологічних характеристик об'єкта управління.

За джерелами правового регулювання:

а) системний – здійснюється шляхом упровадження на об'єкті менеджменту встановленої законодавством системи екологічного менеджменту (наприклад, згідно з ДСТУ ISO 14001-97);

б) безсистемний – здійснюється відповідно до загальних норм екологічного законодавства.

За напрямками управлінського впливу:

а) екологічний менеджмент природокористування;

б) менеджмент екологічного ризику;

в) обслуговуючий екологічний менеджмент (охоплює інформаційне забезпечення, взаємодію з державними органами, громадськими організаціями, створення екологічних фондів, екологічне страхування, екологічний тренінг та інші види обслуговуючої діяльності, яка входити до системи екологічного управління, але не стосується безпосередньо ні природокористування, ні управління екологічним ризиком).

Принципи екологічного менеджменту слід диференціювати за головними факторами управління: механізмом, процесом і системою управління (рис. 6.4).

1. *Принцип опори на екологічну свідомість,* що має формуватися і розвиватися в процесах екологічного менеджменту. Саме у свідомості людини приховані можливості використання найефективніших засобів впливу, тобто механізму управління. Адже важливими характеристиками свідомості є й інтереси, й цінності, й мотиви діяльності. Від їх системи залежить досягнення мети.

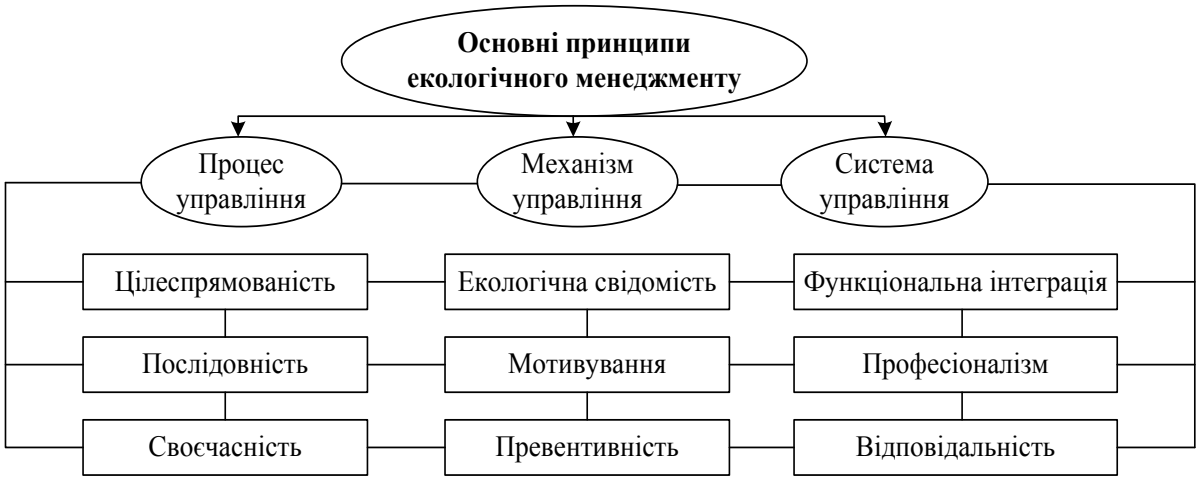

Рис. 6.4. Принципи екологічного менеджменту

До *принципів екологічного менеджменту* відносять [Основи, 2005]:

2. *Принцип екологічного мотивування діяльності.* Його суть полягає в переважному використанні засобів мотивування, спрямованих на вирішення екологічних проблем. Адміністративні чи суто організаційні засоби управління, як показує практика, малоефективні.

3. *Принцип превентивності у вирішенні проблем.* В екології більшість процесів надто швидко стають необоротними. Весь механізм екологічного менеджменту має бути орієнтований на запобіжні заходи виникнення кризових ситуацій. Це значною мірою має виявлятися в будь-якому управлінні, але для екологічного менеджменту такий підхід є найважливішим.

4. У процесуальному відношенні головну роль відіграє *принцип цілеспрямованості та стратегічності.* Екологічний менеджмент не може бути ефективним, якщо він має «розмиті» і невизначені цілі, не має чіткої стратегії. Мета екологічного менеджменту повинна містити компоненти, які відбивають проблеми екології й погоджують їх у системі загальних проблем розвитку виробництва.

5. В екологічному менеджменті особливе значення має послідовність у вирішенні проблем. Звідси *принцип послідовності*, що відображає зв’язок екологічних проблем, урахування прямих і віддалених наслідків їх вирішення. Будь-яке управління передбачає вибір основних проблем для розроблення управлінських рішень. Але в основі цього вибору можуть бути різні критерії. Вони визначають побудову послідовності, що відповідає екологічним законам.

6. Слід також назвати ще один процесуальний принцип екологічного менеджменту - *принцип своєчасності*. Цикли життя екологічних проблем своєрідні. Визначити момент найбільш ефективного рішення екологічної

проблеми – це означає попередити її крайнє загострення, кризу, мінімізувати наслідки.

7. У системі екологічного менеджменту діє *принцип функціональної інтеграції*. Неможливо управляти успішно, спираючись тільки на функціональне вирішення проблем екології. Необхідно все управління орієнтувати на екологію, інтегрувати функції управління відповідно до цілей екологічного розвитку.

8. *Принцип професіоналізму* також має велике значення в екологічному менеджменті. Він полягає в необхідності спеціальної підготовки менеджерів, оперування знаннями у сфері екології. Професійна підготовка надає дієві установки управління і значення пріоритетів. Саме цього нам сьогодні катастрофічно не вистачає.

9. У сьогоднішньому управлінні не розвинена система відповідальності за екологічні наслідки. Звідси важливість *принципу розвиненої та збалансованої відповідальності* учасників процесів прийняття рішень.

Ці принципи екологічного менеджменту можуть і повинні діяти тільки у системі, у взаємозалежності. Адже кожен з них є доповненням і конкретизацією іншого [Лук'янихін, 2005].

Екологічна політика, екологічні програми, пріоритети, нормування, екологічний контроль – це складові системи управління, яку логічніше називати екологічною, а не природоохоронною (тобто якщо мова йде про екологічні, а не тільки про природоохоронні складові системи, то й сама система має називатися загальною системою екологічного управління, у якій механізм охорони довкілля є лише одним із цільових управлінь). Такий підхід відповідає загальносистемному управлінському підходу, що потребує екологізації суспільства в цілому.

Екологічні стандарти, мета і пріоритети управління мають відображувати екологічну ситуацію, а також умови збалансованого розвитку, який є процесом гармонізації життєдіяльності, забезпечення задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умови збереження й поетапного відновлення цілісності природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалом та вимогами людей усіх поколінь. Гармонізація взаємовідносин суспільства і природи настане внаслідок такої зміни людської діяльності (перш за все управлінської), коли людство, спираючись на пізнані природні закономірності, візьме на себе функції системного управління соціально-екологічними й природовідновлювальними процесами, щоб досягти соціально-екологічної рівноваги. Механізми гармонізації повинні діяти на

державному, корпоративному, місцевому і громадському рівнях. Системи екологічного управління мають у своїй основі такі фундаментальні складові: екологічні закономірності; регулятивні закони; екологічну політику; стандарти, нормативи, ліміти; методологію системного підходу; кадастри; механізми (методи) управління. Екологічне управління є багатофункціональною сферою діяльності різних суспільних, міжнародних, державних, корпоративних та інших інституцій [Бобровський, 2009].

Система екологічного менеджменту (СЕМ) - це частина загальної системи управління підприємством, що містить: організаційну структуру, планування, розподіл відповідальності, практичні методи, процедури, процеси й ресурси, необхідні для розроблення, впровадження, реалізації екологічної політики.

Приймаючи рішення на користь розроблення і впровадження такої системи, керівники враховують як її переваги з фінансової точки зору (економія ресурсів і засобів, підвищення ефективності виробництва, розвиток потенційних можливостей на ринках), так і ризиків, пов’язаних з неадекватним ставленням до екологічних аспектів роботи підприємства.

Організаційна структура екологічного менеджменту на різних підприємствах неоднакова та залежить від галузі господарства, номенклатури продукції, обсягів виробництва, кількості працюючих та інших факторів. Деякі тенденції, що існують у сучасній культурі, стосуються й екологічного менеджменту. До них належать роль і обов’язки ради директорів і вищого керівництва, принцип створення організаційних структур і необхідність підготовки керівників середньої ланки.

Перша тенденція. Традиційні права та обов’язки членів рад директорів і зовнішнього керівництва розширюються, включаючи внутрішні й зовнішні аспекти підприємницької діяльності й забезпечення нових можливостей для залучення акціонерів. Багато компаній прагнуть точно визначити коло обов’язків виконавчих директорів, розробити і впровадити у свою діяльність екологічну стратегію, прийняту компанією, а також забезпечити активну участь у цьому ради директорів.

Деякі європейські фірми ввели, наприклад, посаду директора з питань екології з повноваженнями члена ради директорів; інші заснували високі керівні посади з функціями контролю над усіма видами природоохоронної діяльності підприємства, зокрема, посаду віце-президента з питань екології або посаду члена ради керуючих. На цих осіб покладається обов’язок відстоювати екологічні принципи при розробленні загальної стратегії компанії.

Для вирішення екологічних проблем у компаніях часто створюються спеціальні відділи з питань екології, підлеглі віце-президентам, розширюються сфери діяльності вже існуючих відділів. Деякі корпорації ввели до складу своїх рад фахівців у галузі охорони довкілля.

Друга тенденція. Нові можливості у системі засобів зв'язку і комп'ютерної технології стимулюють розгалуженість організаційних структур. Традиційний уніфікований підхід, що не забезпечує комплексного вирішення проблем, неефективний.

Екологічні аспекти в практичній діяльності часто визначаються координаційними радами вищого рівня. До них входять чотири підкомітети: технологічний, виробничий, раціонального використання ресурсів і енергії, вторинного використання відходів.

Третя тенденція. Вона стосується середньої управлінської ланки. Пріоритети надаються підготовці таких керівників, які могли б забезпечити реальні успіхи підприємництва. Для цього потрібні нове мислення і нова концепція підготовки фахівців, що ґрунтуються на необхідності постійного переосмислення і переоцінки кожного етапу підприємницької діяльності з урахуванням екологічних факторів [Лук'янихін, 2002].

Екологічний менеджмент - це системний підхід до вирішення екологічних проблем у повсякденній діяльності підприємств і у стратегії їхнього бізнесу.

Розроблення і впровадження СЕМ дає підприємству, у першу чергу, скорочення споживання на одиницю продукції сировини, води, енергії. До інших переваг, що одержує підприємство, можна віднести також економію на витратах, поліпшення якості продукції і виробничих процесів, забезпечення безперебійності виробництва. Слід також зазначити і зменшення обсягу довгострокових зобов'язань підприємства щодо ліквідації збитку, завданого навколишньому середовищу, поліпшення умов праці, що веде до посилення мотивації персоналу, і, звичайно ж, поліпшення іміджу підприємства. Ядром СЕМ є програма – комплексний документ, що описує організацію діяльності підприємства в галузі екологічного менеджменту, а також конкретні заходи і дії щодо її реалізації, розроблені відповідно до екологічної політики, цілей і завдань.

При розробленні програм екологічного менеджменту підприємства керуються принципом послідовного поліпшення, тобто досягнення кращих показників у всіх екологічних аспектах діяльності підприємства, там, де це практично можливо. При СЕМ послідовне поліпшення необхідно

демонструвати, доводити зацікавленим сторонам: державним органам, громадськості, партнерам, інвесторам, конкурентам.

Система екологічного менеджменту на підприємстві є природним продовженням контролю якості продукції і послуг. Раніше «стимулом» для компаній, включаючи постачальників, партнерів, була наявність сертифікованих систем контролю якості. Ті самі тенденції вже спостерігаються і щодо СЕМ. Сертифікована СЕМ означає високу якість природоохоронної діяльності. СЕМ може сприяти розширенню інноваційного процесу у сфері охорони навколишнього середовища [Основи, 2005].

Екологічний менеджмент розширює межі та цілі управлінської діяльності, охоплюючи і навколишнє природне середовище, оскільки екологічна проблематика не розглядається більше окремо від інших аспектів бізнес-діяльності, а екологічні наслідки, витрати і т.ін. перетворюються в інтегральну частину бізнесу.

Таким чином, екологічний менеджмент здійснюється винятково економічними суб'єктами. Це внутрішньомотивована діяльність, добровільна у своїй основі; діяльність, що залежить від особистої зацікавленості менеджера в її кінцевих результатах і обумовлена його кваліфікацією, досвідом і майстерністю.

Систему екоменеджменту слід розглядати як процес, що дозволяє краще систематизувати пріоритети і проекти, а також ідентифікувати проблеми і можливі негативні впливи ще до їх прояву. СЕМ може сприяти зниженню плинності кадрів, удосконаленню системи добору нових співробітників, поліпшенню умов роботи, а також створенню кращого образу компанії в очах клієнтів, постачальників, кредиторів, сусідів і регулювальних органів.

При розробленні і впровадженні СЕМ, як правило, враховується ряд моментів:

- робочий час співробітників – трудові витрати;
- навчання (як силами підприємства, так і з залученням фахівців з інших організацій);
- плата за сертифікацію і зовнішню перевірку відповідності вимогам;
- реєстраційний внесок;
- організаційні та офісні витрати (папір, ПК, електронні носії, допоміжне устаткування);
- публікація положень екологічної політики організації і звітів про екологічну діяльність (тільки для системи екологічного менеджменту та аудиту – СЕМА).

При оцінці витрат не існує стандартних правил для попереднього аналізу витрат на впровадження СЕМ. Але відомі загальноприйняті фактори, що впливають на витрати при впровадженні, а саме:

1) розмір підприємства;
2) розмір підрозділу, обраного для сертифікації;
3) сфера діяльності підприємства;
4) рівень розвитку інфраструктури підприємства, а також рівень його підрозділів, що займаються природоохоронною діяльністю і відповідають за впровадження й експлуатацію СЕМ;
5) наявність сертифіката за 1S0 9000;
6) ефективність процесу впровадження.

Час, необхідний для впровадження СЕМ і підготовки до сертифікації, планується відповідно до кількості робочих днів, необхідних для впровадження й обслуговування СЕМ, а також рівня робочої групи, відповідальної за впровадження та експлуатацію системи. Практичний досвід показує, що на розроблення і впровадження зазвичай потрібно 12-18 місяців за умови повної підтримки з боку керівництва підприємства і розуміння важливості й необхідності з боку всього колективу [Бобровський, 2009; Галушкіна, 2010].

Показник ефективності СЕМ – специфічний індикатор, який відбиває ефективність і результативність упровадження, функціонування і розвитку СЕМ, що виявляються в характері діяльності організації. Не вдаючись у деталі, зазначимо, що відносна зміна кількості звернень громадян зі скаргами на порушення підприємством установлених нормативів або, навпаки, зростання активності співробітників, що беруть участь у виробленні пропозицій щодо поліпшення екологічної діяльності організації, належать до категорії показників ефективності СЕМ.

Показник функціонування основних і допоміжних виробничих процесів – специфічний індикатор, що відбиває інформацію про реальні екологічні параметри виробничих процесів. Поряд із такими досить поширеними в Україні показниками, як маса викидів забруднювальних речовин в атмосферу, скидання їх у водні об’єкти й обсяги розміщення відходів, підприємства використовують внутрішні кількісні показники планування діяльності у сфері екологічного менеджменту. Серед них слід зазначити такі, як питоме споживання надзвичайно небезпечних і високонебезпечних речовин, питомі обсяги матеріалів і реагентів, що рециклюються, питомі викиди і скиди забруднювальних речовин, питоме утворення відходів і їх накопичення на території промислового майданчика і т. ін.

Нарешті, у тих випадках, коли це можливо, організації використовують при розробленні й оцінці виконання програм екологічного менеджменту показники стану навколишнього середовища, що відбивають місцеві, регіональні або глобальні особливості стану навколишнього середовища [Пахомова, 2003].

Таким чином, можна зробити висновок, що необхідність реалізації екологоорієнтованих стратегій розвитку на всіх ієрархічних рівнях сучасного суспільства шляхом реалізації концепції екологозбалансованого (сталого) розвитку потребує вдосконалення систем державного екологічного управління та систем екоменеджменту підприємств і територій.

6.4. Екологічні стандарти та екологічний аудит у системі стійкого розвитку економіки

Запровадження еколого-економічних стандартів та екологічного аудиту в економіці сталого розвитку є дуже важливою проблемою. Розглянемо взаємозв'язок між стійким розвитком і стандартами серії ISO 9000, ISO 14001, ISO 14041, ISO 14047 та ін. на сучасному етапі. Існуючі стандарти управління навколишнім середовищем є кроком до стійкого розвитку підприємств. Ці стандарти допоможуть поліпшити екологічну обстановку на підприємстві за рахунок жорсткої природоохоронної політики.

Міжнародний досвід свідчить про те, що розвиток і поширення процедури екологічного аудиту обумовлений, головним чином, вимогами щодо екологічної відповідальності підприємств, уніфікацією вимог стандартів у галузі економіки, довкілля, загальної кредитної і фінансової політики.

Наведені факти є передумовою поширення різних інструментів інформаційного забезпечення екологічного менеджменту та аудиту, які створені в різних формах: екологічні хартії та кодекси, стандарти, системи сертифікації; екологічно-орієнтовані фондові індекси тощо (рис. 6.5). Одним із лідерів апробації нових ринкових інструментів екологічного менеджменту та аудиту є Великобританія, де у 1990 році був прийнятий новий «Екологічний Акт» (Environmental Act), за яким у 1992 році був створений стандарт у сфері систем екологічного менеджменту BS 7750, підготовлений Британським інститутом стандартизації відповідно до запиту Британської конфедерації промисловості.

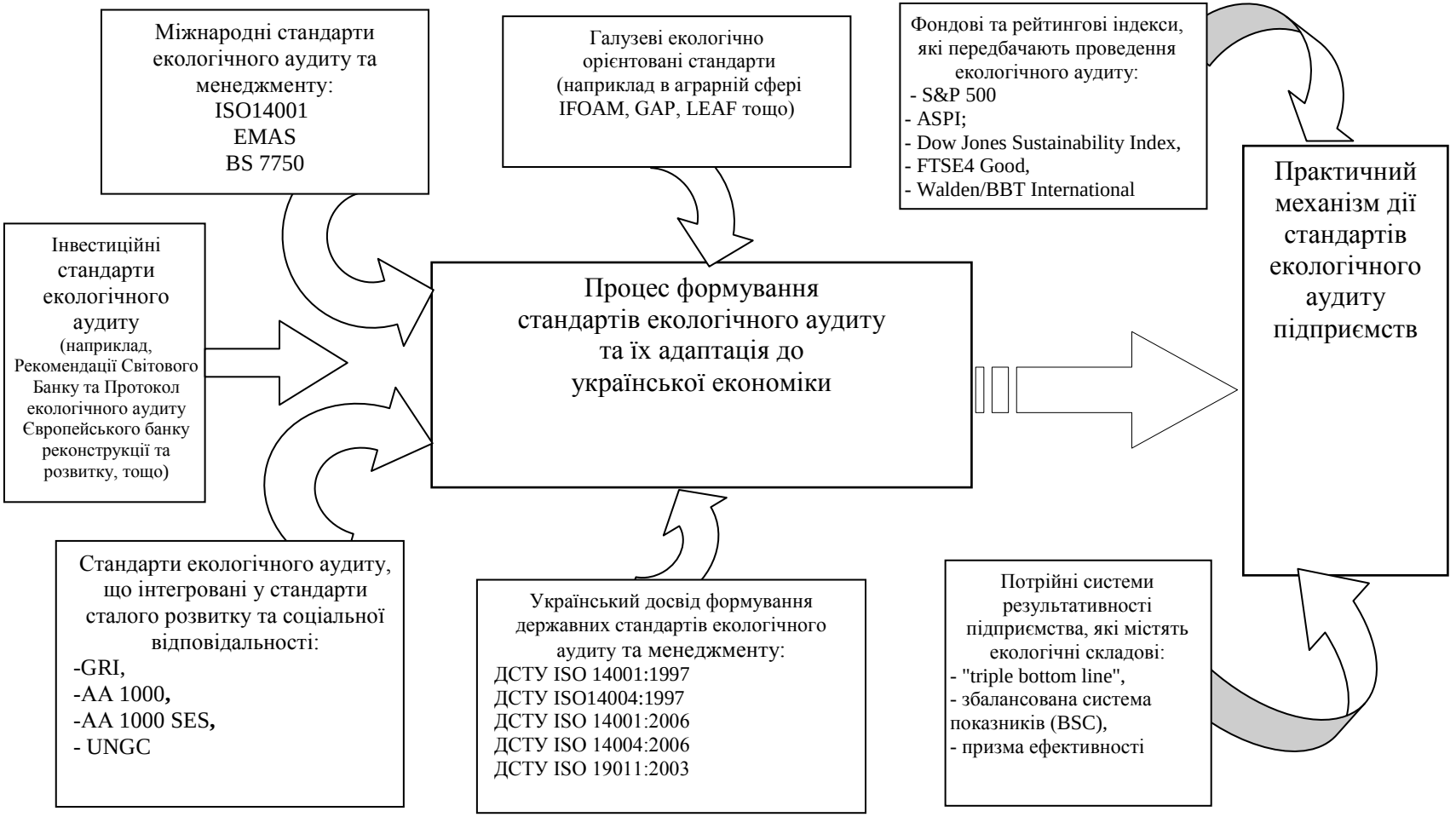

Рис. 6.5. Схема процесу формування стандартів екологічного аудиту та їх адаптація до української економіки

Стандарт BS 7750 повністю вписується у вимоги стандарту якості BS 5750 (ISO 9000) [Макаров, 1998; Никитина,2001; Потравный, 1998]. Стандарт не пропонує й не визначає вимог до природоохоронної діяльності підприємства, але містить рекомендації, корисні для створення ефективної системи екологічного менеджменту, для розвитку ініціативного екологічного аудиту, що повинне позначитися на поліпшенні екологічних характеристик діяльності організації в цілому.

На початковому етапі передбачалося, що британські підприємства на добровільній основі будуть узгоджувати характеристики своєї діяльності із принципами BS 7750. Пізніше до Великобританії приєдналися й інші держави, а сам стандарт послужив основою для підготовки міжнародних документів [Экологическая, 1998]. Так, стандарт BS 7750 був прийнятий Фінляндією, Нідерландами й Швецією. На базі даного стандарту Франція, Ірландія й Іспанія розробили свої стандарти. Отже, цей стандарт екологічного менеджменту та аудиту можна вважати міжнародним [Хотулева, 1998].

Схема екологічного менеджменту й аудиту EMAS була остаточно погоджена та опубліковані вимоги у 1993 році; підприємства одержали можливість бути сертифікованими відповідно до EMAS з 1995 року.

Мета розроблення EMAS полягає в оцінці й поліпшенні екологічних характеристик діяльності промисловості підприємств й у створенні умов для надання населенню екологічної інформації. Передбачалося, що впровадження систем екологічного менеджменту буде сприяти постійному поліпшенню екологічних характеристик діяльності підприємств шляхом розроблення й реалізації екологічної політики та екологічних програм; періодичної об’єктивної й систематизованої оцінки параметрів діяльності всіх підрозділів підприємства; надання населенню екологічної інформації про підприємство [Системы, 2004]. Сертифікація підприємств відповідно до вимог є добровільною; система створена винятково для промислових підприємств. Багато з економістів-екологів зазначають, що існує чітка паралель між вимогами до організації системи «всеосяжного менеджменту якості» TQM і системи екологічного менеджменту та аудиту EMAS [Серов, 2005]. Вищенаведене свідчить про те, що є багато спільного у вимогах описаних стандартів. Побутує думка, що британський стандарт BS 7750 став базою для розроблення європейського рекомендаційного документа EMAS.

Появу ISO 14000 – серії міжнародних стандартів систем екологічного менеджменту на підприємствах й у компаніях – називають однією з найбільш значних міжнародних природоохоронних ініціатив.

Міжнародна організація стандартизації (ІСО) екологічний аудит розглядає як методичний і документований процес перевірки, що полягає в об'єктивному отриманні й оцінці інформації і спрямований на те, щоб установити, чи відповідають критеріям контролю конкретні екологічні заходи, явища, системи регулювання або дані про них, і в повідомленні результатів цієї перевірки споживачу.

Характерною особливістю цих стандартів є те, що вони зорієнтовані не на кількісні параметри (об'сяги викидів, концентрації речовин тощо) і не на технології (вимоги використовувати чи не використовувати певні технології, вимоги використовувати «найкращу доступну технологію»), а на те, що в організаціях запроваджувались і додержувалися певних процедур, були підготовлені певні документи, призначені відповідальні за певні сфери екологічно значущі діяльності.

Основний документ серії – ISO 14001 – не містить ніяких «абсолютних» вимог до впливу організації на навколишнє середовище, за винятком того, що організація у спеціальному документі повинна оголосити про своє прагнення відповідати національним стандартам. Крім цього, необхідно зазначити, що сертифікація на відповідність ISO 14001 не свідчить про екологічні властивості продукції; вона тільки підтверджує, що організація успішно продемонструвала незалежному органу із сертифікації роботу своєї системи управління навколишнім природним середовищем і що система документально оформлена; не свідчить про відповідність діяльності організації місцевим, національним або міжнародним регламентам; вона означає, що організація має систему управління навколишнім природним середовищем, що забезпечує відповідність цим регламентам.

Такий характер стандартів обумовлений, з одного боку, тим, що ISO 14000 як міжнародні стандарти не повинні вторгатися у сферу дій національних нормативів.

На думку експертів міжнародної організації стандартизації, система стандартів буде забезпечувати зменшення несприятливих впливів на навколишнє середовище на трьох рівнях: організаційному – через поліпшення екологічної відповідальності корпорацій; національному – через створення істотного доповнення до національної нормативної бази й компонента державної екологічної політики; міжнародному – через поліпшення умов міжнародної торгівлі. Документи, що входять у систему, умовно поділяють на три основні групи: принципи створення й використання систем екологічного менеджменту; інструменти екологічного контролю й оцінки; стандарти, орієнтовані на продукцію.

Щодо механізму проведення екологічного аудиту, то даний стандарт містить таку інформацію: ISO 14010 – загальні принципи екологічного аудиту; ISO 14011/1 – процедури аудиту; аудит систем екологічного менеджменту; ISO 14012 – критерії кваліфікації екологічних аудиторів; ISO 14031 – оцінка екологічних показників діяльності організації.

Офіційно стандарти ISO 14000 є добровільними. Вони не заміняють законодавчих вимог, а забезпечують систему визначення того, яким чином підприємство впливає на навколишнє середовище і як виконуються вимоги законодавства. Підприємство може використати стандарти ISO 14000 для внутрішніх потреб, наприклад, як модель системи екологічного менеджменту або формат внутрішнього аудиту системи екологічного менеджменту. Стандарти можуть використовуватися й для зовнішніх потреб – щоб продемонструвати клієнтам і громадськості відповідність системи екологічного менеджменту сучасним вимогам. Нарешті, організація може одержати формальну сертифікацію від третьої (незалежної) сторони. Як можна припускати за досвідом стандартів ISO 9000, саме прагнення одержати формальну реєстрацію й документально обґрунтувати заява про випуск «екологічно чистої» продукції, видимо, буде рушійною силою впровадження систем екологічного менеджменту, що відповідають стандарту[Экологический,2000].

На думку ряду екологів США й фахівців у галузі промислової екології Великобританії, принципи EMAS більш прогресивні й створюють надійну основу для досягнення основної мети введення стандартів в галузі екологічного менеджменту – зменшення впливу виробничого сектора на навколишнє середовище. Розробники схеми екологічного менеджменту й аудиту вважають, що сертифікація підприємства за ISO 14000 може розглядатися як проміжний крок до узгодження його діяльності з вимогами EMAS (табл. 6.2).

Стимулом для підприємств в отриманні сертифікації до ISO 14000 у першу чергу є те, що така сертифікація буде однією з неодмінних умов маркетингу продукції на міжнародних ринках (наприклад, недавно ЄС оголосило про свій намір допускати на власний ринок тільки ISO-сертифіковані компанії) [Экологическая, 1998].

Крім загальних міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту, існує ряд специфічних стандартів та вимог, які безпосередньо впливають на процес формування стандартів екологічного аудиту та їх адаптації до української економіки. Так, у ЄС прийнята модель BPEO (Best Practicable Environmental Option), що розкриває якнайкращі практичні екологічні можливості.

Таблиця 6.2

Порівняльна характеристика міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту

Ознака	**Вид стандартів**		
	ISO 14001	**EMAS**	**BS 7750**
Рік упровадження	1996	1995	1992
Поширення	Повсюдно	ЄС та економічно пов'язані з ним держави	Великобританія, Фінляндія, Нідерланди, Швеція
Екологічна заява для громадськості	Необов'язково	Обов'язково	Необов'язково
Структура екологічного управління	Логічна і строга	Не достатньо детальна	Часткова
Цільова група	Всі організації	В основному підприємства	Промислові підприємства
Набрання чинності державними акредитованими екологічними органами	Ні	Так	Так
Екологічні аспекти товарів і послуг, що виробляються	Так	Ні	Ні
Вимоги аудиту	Відповідність системи екологічного менеджменту критеріям аудиту	Оцінка природоохоронної діяльності та системи екологічного управління	Відповідність існуючої системи екологічного менеджменту запланованим задачам екологічної політики підприємства

Джерело: сформовано на основі [Гусева, 1998; Потравный, 1998; Синякевич,2003; Системы,2004; Экологический, 1997]

Основна мета ВРЕО полягає у виборі для конкретних умов таких шляхів розвитку, способів виробництва, природоохоронних заходів, які забезпечували б щонайменший збиток навколишньому середовищу при прийнятних витратах. Застосування цієї концепції у сільському господарстві потребує розгляду і аналізу всіх сільськогосподарських ситуацій імовірності, а також урахування регіональних особливостей сільського господарства і природоохоронних систем. У рамках ВРЕО діяльність індивідуальної ферми порівнюють зі зведеннями «Правил раціонального господарювання» - GAP (Good Agricultural Practice), які встановлені в міжнародних угодах на рівні ЄС і коректуються з урахуванням особливостей конкретних країн [Серов, 2005; Экологическая, 1998].

Для формування сталого розвитку підприємств агропромислового сектора економіки створені узагальнені міжнародні принципи сталого господарювання IFOAM, які також передбачають включення аспектів екологічного менеджменту та аудиту.

Для організації екологічного аудиту на рівні ферм у Великобританії була розроблена система за погодженням відносин фермерства з навколишнім середовищем – LEAF (Linking Environment and Farming). Це оцінка ферми, що проводиться щорічно і фіксує всі зміни, які відбулися на самій фермі, в її відносинах з навколишнім середовищем і її економічну стабільність. У полі зору LEAF-аудита – 7 розділів: стан ландшафту; дикі фауна і флора; вміст і обробка ґрунту; захист рослин; енергозбереження; контроль забруднення; організація і планування [Никитина, 2001].

Поряд із вищенаведеними стандартами критеріїв та принципів існує ряд стандартів екологічного аудиту, що інтегровані у стандарти сталого розвитку та соціальної відповідальності. Міжнародна коаліція за екологічно відповідальний бізнес (спілка 175 міжнародних компаній з 35 країн та 20 основних промислових секторів, об'єднаних спільним внеском у сталий розвиток через три стовпи: економічний розвиток, екологічний баланс та соціальний прогрес) створила організацію Global Reporting Initiative, яка у 2002 році підготувавла найпоширеніший на даний момент стандарт сталого розвитку. Екологічний аудит може бути тільки однією складовою при публікації звіту сталого розвитку GRI поряд із економічними та соціальними аспектами господарського механізму підприємства. Стандарт GRI пропонує власний перелік конкретних показників екологічної відповідальності підприємства, за якими підприємства можуть проводити екологічний аудит та публікувати звітність. Незважаючи на те що даний стандарт є дуже гнучким і може бути впроваджений на різних підприємствах, він недостатньо охоплює аспекти екологічного управління та потребує подальшої галузевої та предметної спеціалізації [Глобальная].

Стандарт AA 1000S спрямований у першу чергу на впорядкування соціальних та екологічних ініціатив підприємства і підвищення їх ефективності. Цей стандарт є процесним стандартом, тобто встановлює механізм, процедуру, набір критеріїв, оцінку соціальної відповідальності, що впливають на навколишнє середовище. Базовим для AA 1000S є принцип діалогу зі стейкхолдерами [Гусева, 1998].

У 1999 році ООН виступила з ініціативою добровільного глобального договору (UNGC) з діловим співтовариством. Мета договору - сприяти формуванню соціальної орієнтації бізнес-середовища. Договір

пропонує бізнесу прийняти дев'ять універсальних принципів у сфері захисту навколишнього середовища, дотримання прав людини, трудових відносин. Участь в UNGC вимагає щорічного публічного підтвердження підприємствами відповідності його принципам, яке передбачає проведення екологічного аудиту [Busines, Indastry, 2001].

Підприємства, цінні папери яких котируються на світових та європейських фондових ринках, мають публікувати звіти з екологічної відповідальності, так звану «зелену звітність», в контексті яких повинні бути проведені екологічні аудити на підприємствах, оскільки конкретні фондові індекси (FTSE4Good, DJSI, ASPI, Walden/BBT International тощо) містять обов'язкову інформацію про екологічну відповідальність підприємств [Хотулева, 1998].

Сучасні системи вимірювання ефективності діяльності підприємства передбачають екологічну ефективність («triple bottom line», збалансована система показників (BSC), призма ефективності) та можуть стати стимулюючим фактором проведення підприємствами екологічного аудиту [Пизняк, 2004].

Слід зазначити, що в Україні система екологічного аудиту перебуває на стадії активного формування. Спроби застосування процедури екологічного аудиту на підставі аналізу зарубіжного досвіду були реалізовані при розробленні серії державних стандартів серії ISO, серед яких: ДСТУ ISO 14001:1997 і ДСТУ ISO14004:1997 (Система управління навколишнім середовищем: загальні принципи), на зміну яким прийшов єдиний стандарт ДСТУ ISO 19011:2003 (Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління). Стандарт ДСТУ ISO 14015:2005 передбачає екологічне оцінювання виробничих об'єктів та організацій. Упровадження ДСТУ ISO 14001:2006 та ДСТУ ISO 14004:2006 включає вимоги, посібник з використання та загальні провідні вказівки по принципах, системах і засобах забезпечення систем екологічного управління відповідно [Методологические, 1998].

Закон України «Про екологічний аудит» докорінним чином змінив ставлення до відповідного виду діяльності. Ці зміни стосувалися підвищення обґрунтованості та правового статусу еколого-аудиторської діяльності в України. Крім цього, була започаткована єдина для всієї держави система сертифікації екологічних аудиторів і створено єдиний реєстр екологічних аудиторів та юридичних осіб, що мають право на проведення екологічного аудиту. Закон уперше встановив єдині вимоги до суб'єктів екологічного аудиту, якими є замовники; виконавці екологічного аудиту, а в певних випадках, передбачених законом – ще й керівники чи

власники об'єктів екологічного аудиту. Новацією вітчизняної правової системи стало запровадження так званого обов'язкового екологічного аудиту (поряд із традиційною формою добровільного екологічного аудиту), якому повинні підлягати об'єкти, що становлять підвищену екологічну небезпеку, на замовлення заінтересованих органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування щодо об'єктів чи видів діяльності, які мають підвищену екологічну небезпеку у передбачених законом випадках.

Відповідно до закону «Про екологічний аудит», вищенаведених державних стандартів в Україні, рекомендацій Світового Банку та положень Протоколу екологічного аудиту Європейського банку реконструкції та розвитку розроблені Методичні рекомендації щодо підготовки, здійснення та оформлення звіту про екологічний аудит.

Такі заходи інформаційного забезпечення екологічного аудиту відкрили нову сторінку у забезпеченні екологічної безпеки в Україні. Системне впровадження екологічного аудиту покликане поставити заслін нехтуванню екологічними вимогами в процесі приватизації, передачі в довгострокову оренду чи концесію об'єктів, що викликають підвищену екологічну небезпеку. В певних випадках проведення екологічного аудиту, врахування екологічного стану об'єкта, що передається або придбається в державну чи комунальну власність, може відіграти вирішальну роль при формуванні його ціни. Застосування нового інформаційного забезпечення механізму екологічного аудиту сприятиме пожвавленню діяльності щодо створення та впровадження систем екологічного менеджменту в різних галузях економіки України, надасть більшої наукової обґрунтованості екологічному страхуванню небезпечних для навколишнього середовища видів діяльності та об'єктів.

Перший досвід використання інформаційного забезпечення механізму екологічного аудиту в Україні виявив і деякі прогалини, суперечності та слабкі місця даного механізму, а також ті сфери, які потребують розвитку з точки зору більш послідовного впровадження норм Закону «Про екологічний аудит». Усе це призвело до необхідності поглибленого погляду на проблему організаційно-економічного регулювання інституту екологічного аудиту в Україні з метою його вдосконалення.

Разом з тим доводиться констатувати, що темпи розвитку екологічного аудиту в Україні не відповідають вимогам часу та сучасним тенденціям екологічної орієнтації розвитку бізнес-процесів. Причина такого стану речей є наслідком низького рівня екологічної свідомості та

розуміння важливості екологічного аудиту як ефективного інструмента управління антропогенним впливом на навколишнє середовище. Таке нерозуміння притаманне всім суб'єктам механізму екологічного аудиту: органам виконавчої й законодавчої влади, природокористувачам, суб'єктам господарювання, населенню й навіть професійним екологічним аудиторам.

В Україні відсутня розвинута інфраструктура суб'єктів ринку екологічних послуг у цілому та екологічних консалтингових фірм зокрема. У деяких областях відсутні як сертифіковані екологічні аудитори взагалі (у Сумській області лише один сертифікований аудитор). Ці чинники негативно впливають на ефективність проведення територіального і спеціалізованого екологічного аудиту, а також розвиток ринку екологічних послуг.

Органи державної влади намагаються активно управляти процесами екологічного аудиту, замість того щоб забезпечити організаційні, правові, методологічні та інформаційні умови для його розвитку й становлення. Підприємства розглядають екологічний аудит як додатковий механізм вилучення фінансових коштів, а не як інструмент, що може забезпечити їм економію коштів за рахунок проведення обґрунтованої екологічної політики на підприємстві. Громадськість просто не уявляє, що таке екологічний аудит, і тому, наприклад сільське населення, не звертається до екоаудиторів для розв'язання своїх екологічних проблем.

Причини виявлених тенденцій обумовлені такими положеннями, які стримують розвиток екологічного аудита. По-перше, в Україні має бути сформований такий рівень екологічної культури, який передбачає, що екологічний аудит – це, насамперед незалежна оцінка дотримання суб'єктом господарювання норм природоохоронного законодавства й вироблення рекомендацій щодо зниження впливів на навколишнє середовище. Саме незалежність забезпечує об'єктивність експертних оцінок і тому цінується суспільною думкою в промислово розвинених країнах та й на міжнародному ринку, оскільки виробники, що мають міжнародний сертифікат відповідності системи керування якістю навколишнього середовища, підвищують конкурентоспроможність своєї продукції.

По-друге, державна влада не повинна брати на себе функції управління екологічним аудитом, її роль полягає у створенні умов для його розвитку й максимально ефективного використання як інструменту оптимізації антропогенного впливу на навколишнє середовище. При цьому потрібно мати на увазі, що екологічний аудит може проводитися різними

державними органами (державні органи в галузі охорони навколишнього середовища, міністерство з надзвичайних ситуацій, комітети з приватизації й управління державним майном та ін.), а також органами місцевого самоврядування. При цьому кожний з вище перерахованих органів управління має свою сферу компетенції й завдання, в розв'язанні яких може використовуватися процедура екологічного аудита. Таким чином, екологічний аудит представляє досить універсальний інструмент, що не може розвиватися в рамках якого-небудь одного міністерства або відомства. Завдання кожного із зацікавлених органів керування полягає в тому, щоб визначити свої вимоги до процедури екологічного аудита й перелік проблем, які можна вирішувати з його використанням. Екологічні аудитори, у свою чергу, будуть ураховувати зазначені вимоги при підготовці експертних висновків.

По-третє, недостатнє галузеве наукове обґрунтування стандартів проведення екологічного аудиту. Так, рекомендації з оптимізації антропогенного впливу на навколишнє середовище за результатами екологічного аудиту будуть максимально ефективні лише в тому випадку, якщо вони розробляються висококваліфікованими спеціалізованими професіоналами. Безсумнівно, що сертифікація систем управління якістю навколишнього середовища під силу тільки висококваліфікованим фахівцям, оскільки створення таких систем супроводжується розробленням екологічної політики підприємства, навчанням вищих і середніх керівних кадрів, обґрунтуванням екологічних аспектів та розробленням пакета нормативно-методичної документації.

Крім вищенаведених, стримувальними фактором розвитку екологічного аудиту в Україні є низька екологічна чуттєвість фондових та товарних ринків порівняно зі світовими ринками.

Незважаючи на зазначені проблеми, на нашу думку, впровадження та розвиток механізму екологічного аудиту має перспективи:

- швидке опанування міжнародного досвіду існуючих стандартів екологічного аудиту та адаптування їх до особливостей української економіки;
- пошук, розроблення та впровадження нових спеціалізованих стандартів екологічного аудиту;
- формування комплексного стратегічного підходу до екологічного аудиту на підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання, галузей економіки;
- підвищення рівня розуміння з боку влади, підприємств, населення щодо доцільності екологічного аудиту.

6.5. Механізми управління підприємствами лісового господарства на еколого-економічних засадах

Суттєва зміна ідеології у сфері управління лісокористуванням викликана стратегічно важливим еколого-економічним та соціальним значенням лісових ресурсів, їх багатофункціональністю та міжгалузевим характером використання ресурсного й екологічного потенціалу лісів, а також зростаючими потребами суспільства в екологічно безпечному та чистому навколишньому природному середовищі. Як нову парадигму управління сталим багатоцільовим лісокористуванням на екосистемній основі слід розглядати впровадження *системи екологічного менеджменту лісового господарства.* Розроблення та впровадження ефективної системи лісоекологічного менеджменту підприємств є необхідною складовою екологізації лісового комплексу.

Слід відзначити, що Урядом України прийнято ряд документів, які визначають сучасну лісову політику та обумовлюють трансформацію лісових відносин у напрямку сталого лісокористування, поступового переходу на ринкову модель лісогосподарювання. Так, «Концепція реформування та розвитку лісового господарства» (2006 р.) [Про схвалення, 2006] передбачає: розроблення критеріїв (показників) сталого управління лісами; збільшення лісистості території до науково обґрунтованих показників; нарощування ресурсного та екологічного потенціалу лісів; удосконалення фінансово-економічного механізму; забезпечення самоокупності та прибутковості підприємств лісового господарства та ін. Для досягнення поставлених завдань згідно з Концепцією передбачається поступова реструктуризація неефективних лісогосподарських підприємств шляхом їх відокремлення і створення деревообробних підприємств (філіалів) та реалізації їм деревини на ринкових умовах; поєднання заходів державної підтримки та впровадження економічного механізму ринкового спрямування; створення економічних засад надання послуг лісовому господарству на конкурентній основі.

Отже, «Концепція реформування та розвитку лісового господарства» закладає основні екологічні орієнтири розвитку підприємств лісового господарства у ринкових умовах природогосподарювання, механізми розвитку підприємництва у сфері використання та відтворення природних ресурсів. Також слід відмітити, що «Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 року» (2007 р.) окреслює необхідність екологізації лісового господарства; запровадження систем повної

відповідальності в лісоресурсній сфері; гармонічного поєднання державних та ринкових механізмів лісокористування; інституціонального забезпечення раціоналізації використання та відтворення лісових ресурсів на ринкових засадах [Про схвалення, 2007].

Таким чином, необхідно констатувати, що сучасні положення організації лісового господарства на засадах сталого та екосистемного управління, які містяться у зазначених документах, дозволяють зробити висновок, що сформовані економічні заходи щодо ринково орієнтованої трансформації лісових відносин, екологізації лісокористування обумовлюють необхідність інтегрованого розвитку лісогосподарського підприємництва та системи екологічного менеджменту.

Взагалі, потрібно відмітити, лісовий менеджмент покликаний створити інтегральну систему управлінської діяльності для забезпечення екологічно сталого використання та відтворення лісових ресурсів. Функціонування лісового менеджменту як системи управлінської діяльності передбачає виконання загальних і спеціальних функцій управління, використання різних методів, інструментів, форм і структур управління ресурсним та екологічним потенціалом лісів. Сучасний етап розвитку менеджменту організації лісового господарства здебільшого ґрунтується на ресурсній моделі лісогосподарювання, основним принципом якої є безперервне та невиснажливе лісокористування (БНЛК) і яка зумовлює оптимізацію обсягів усіх видів використання матеріальних ресурсів лісу. Передбачається поступовий перехід на систему екологічного менеджменту лісового господарства, яка забезпечує одночасне досягнення економічних, екологічних і соціальних цілей лісокористування. У праці [Дейнека, 2009, с.19] відмічається, що нові підходи до менеджменту лісового господарства на засадах сталого розвитку відображені у таких термінах, як «сталий лісовий менеджмент», «екологічно сталий лісовий менеджмент», «екосистемний підхід до лісового менеджменту», «системний лісовий менеджмент», «спільний лісовий менеджмент». І всі ці підходи надають різний пріоритет окремим аспектам лісогосподарювання, лісоресурсного розвитку – лісоекологічному, екосистемному, економічному, еколого-економічному, соціальному. Таким чином, мова йде про управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах, однією із форм якого є система екологічного (лісоекологічного, екосистемного) менеджменту комплексних лісогосподарських підприємств.

Необхідно констатувати, що існуючі теоретико-методичні пропозиції щодо застосування окремих елементів екологічного менеджменту у

лісовому господарстві [Дейнека, 2009; Лебедевич, 2008; Харионовская, 2004; Тарасов, 2009] потребують подальшого системного поглиблення з позиції більш широкого і конструктивного застосування організаційно-економічних механізмів та інструментів ринкового спрямування у сфері управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах. Тут слід відзначити, що реформування галузі лісового господарства передбачає поетапну трансформацію діяльності комплексних лісогосподарських підприємств, що безумовно визначає особливості розвитку сталого управління в лісоресурсній сфері (рис.6.6).

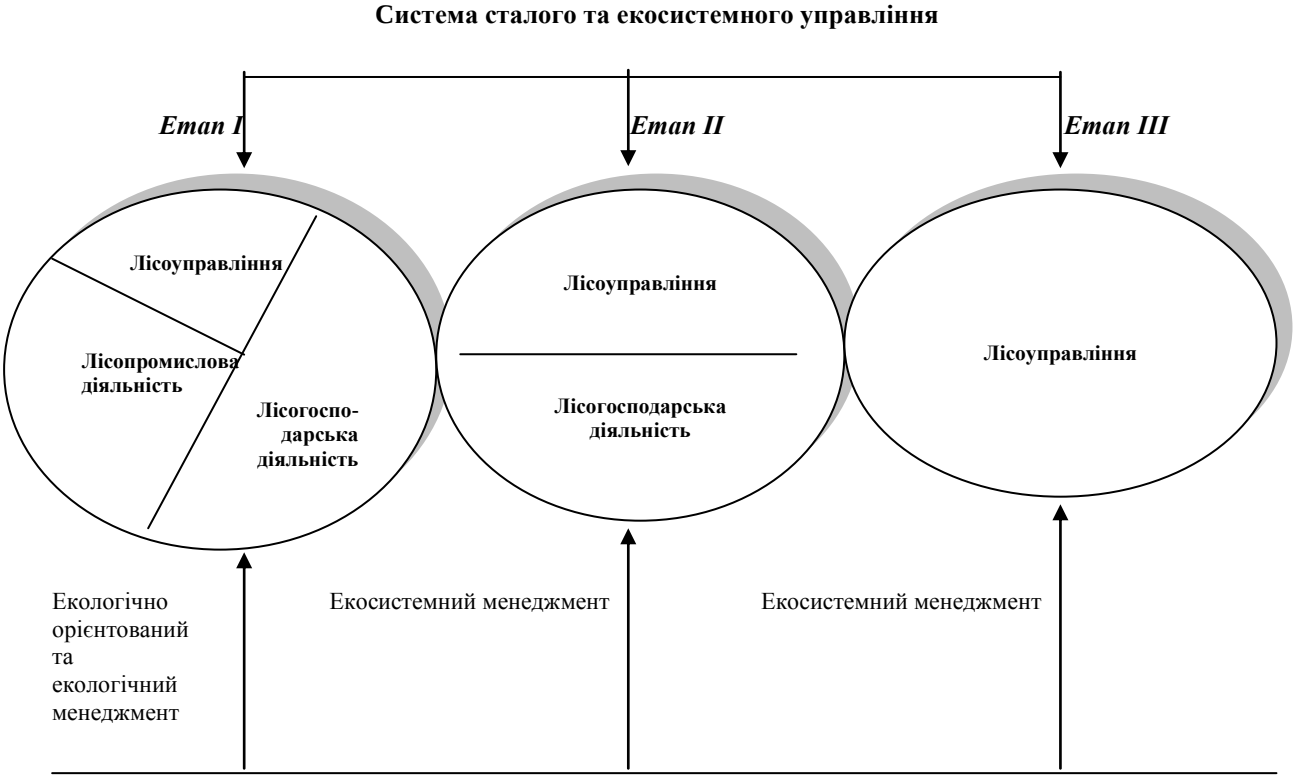

Рис. 6.6. Трансформація діяльності та управління підприємствами лісового господарства на еколого-економічних засадах

Джерело: авторська розробка на основі [Синякевич, 2007; Коваль, 2003; Коваль, 2007; Петров, 1999]

Згідно з наведеним підходом видові форми управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах формуються залежно від статусу лісгоспу у системі державного управління лісовим господарством, сфери діяльності, а також дії екологічних факторів природного та техногенного характеру.Система лісоекологічного менеджменту є складовою загальної системи менеджменту підприємств лісового господарства, що включає: організаційну структуру, систему екологізації планування, розподіл і регулювання екологічної та соціальної

відповідальності між підрозділами; процедури, процеси та ресурси, які необхідні для розроблення та досягнення цілей лісоекологічної політики, а також її перегляду і коригування. Екологічний менеджмент підприємств лісового господарства треба визначати, на наш погляд, як внутрішньо-мотивовану результативну діяльність економічних суб'єктів у лісоресурсній сфері (підприємств, фірм, виробничих об'єднань, окремих підприємців), що спрямована на досягнення лісоекологічних та еколого-економічних цілей і програм, реалізацію відповідних проектів лісогосподарювання, а основна мета такої діяльності – зниження антропогенного навантаження на лісові екосистеми, щоб мінімізувати збиток та ризик виникнення економіко-правової відповідальності підприємств.

Розвиток системи екологічного менеджменту підприємств лісового господарства слід пов'язувати із формуванням та розвитком підприємницьких ініціатив екологічного спрямування за різними напрямками лісогосподарювання, а також відповідно до виробничої структури лісового комплексу: лісовідновлення та лісорозведення на засадах екологічно орієнтованого лісівництва; виконання окремих лісогосподарських робіт з лісовирощування; виробництво лісопосадкового матеріалу; охорона та захист лісів; лісозаготівельна діяльність; лісопромислове виробництво; рекреаційна діяльність; створення захисних лісових насаджень; надання екосистемних послуг у сфері лісогосподарювання.

Необхідно також відмітити, що розвиток підприємницького лісогосподарювання, як свідчать еколого-економічні дослідження, потребує інституціонально-регулювальних заходів щодо доцільності формування таких організаційно-економічних видових форм підприємництва: екологічно орієнтованого, екологічного та екосистемного. Згідно з такою градацією у розвиток підприємництва на еколого-економічних засадах необхідно впроваджувати і відповідні системи екоменеджменту.

Важливо зробити акцент на необхідності формування організаційно-економічних механізмів залучення до господарського обігу екосистемних послуг лісів, які визначають ефективність виробництва у різних галузях національного господарства (зокрема, сільського та водного господарств). У межах екологічного менеджменту лісового господарства необхідно розробляти різні схеми оплати екосистемних послуг, які необхідно пов'язувати з розвитком лісогосподарського підприємництва. Це, зокрема, стосується захисту водних басейнів та вододілів; здійснення

агролісомеліоративних заходів; рекреації; збереження біорізноманітності та зв'язування вуглецю в рамках вирішення проблеми регулювання клімату [Бобылев, 2009; Платежи (эл.ресурс); Состояние, 2009].

Таким чином, необхідно констатувати, що екологічна спрямованість лісогосподарських робіт та лісопромислового виробництва у ринкових умовах потребує формування системи екологічного менеджменту. Екологічний (екосистемний) менеджмент сталого лісокористування, багатоцільового відтворення лісових ресурсів передбачає підприємницьку спрямованість раціонального використання та відтворення лісових ресурсів.

Сучасна парадигма механізму менеджменту сформована на основі діалектичного розвитку, аналізу та відбору найбільш ефективних технологій менеджменту на всіх етапах його еволюційного розвитку з урахуванням соціально-економічних та екологічних реалій суспільного виробництва. Основними складовими цієї парадигми є такі: стратегічне (перспективне) спрямування менеджерської діяльності на основі створення інтегрованої системи планів; соціально-екологічна орієнтація маркетингу; технологія; паблік рилейшнз; культура організації, імідж, персонал-орієнтовані технології.

Система екологічно орієнтованого маркетингу на лісогосподарському підприємстві – це реальний процес інтеграції всіх управлінських функцій, які сприяють екологізації лісогосподарювання, виявленню та прогнозуванню розвитку лісогосподарських ініціатив та екосистемних потреб, їх поєднанню з інноваційними розробками підприємства та виробництвом, формуванням і стимулюванням попиту на лісову продукцію та лісогосподарські послуги екосистемного характеру. Екологічний маркетинг доцільно представляти як інтегративну функцію механізму лісоекологічного управління та менеджменту, яка ставить за мету прямо чи опосередковано перетворити процеси екологізації виробництва, екосистемні потреби у доходи лісогосподарського виробництва.

Маркетинг як функція лісоекологічного управління (маркетинг-менеджмент екологічно спрямованого лісогосподарювання на підприємницьких засадах) передбачає реалізацію чотирьох груп функцій: еколого-економічного аналізу (комплексне дослідження формування ринку лісогосподарської продукції та послуг, аналіз внутрішніх можливостей); планування (розроблення маркетингової стратегії, планів товарної, цінової та комунікаційної політики, розроблення програми екологічного (екосистемного) маркетингу); реалізації програми екологічного

(екосистемного) маркетингу; контролю маркетингу. Слід наголосити на необхідності формування інституту екологічно орієнтованого соціального маркетингу у сфері лісогосподарювання, основним завданням якого є привернення уваги державних, комерційних та некомерційних організацій та інших стейкхолдерів (зацікавлених сторін, зокрема, населення, нових лісовласників) до лісоекологічних, еколого-економічних та соціальних проблем раціонального використання, відтворення та охорони лісових ресурсів у галузевому та регіональному розрізах.

Важливим завданням управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах є використання лісоекологічної (екосистемної), еколого-економічної інформації для визначення ціннісних установок у сфері лісокористування, реалізації лісогосподарської та екосистемної продукції. Вирішення цього завдання повинно передбачати формування системи екологічно та соціально орієнтованих маркетингових відносин. Екологічно орієнтовані маркетингові відносини – це процес побудови довгострокових (стійких) взаємовигідних відносин із зацікавленими особами (стейкхолдерами) у сфері використання і відтворення лісогосподарської та екосистемної продукції. Основна ідея екологічно орієнтованих маркетингових відносин полягає у зниженні трансакційних витрат і скороченні часу обслуговування відтворювальних ресурсних та екологічних систем, що призводить до підвищення ефективності лісогосподарювання на підприємницьких засадах.

Маркетингові відносини розподіляють відповідальність за ухвалення управлінських рішень у сфері (галузі) екологічно орієнтованого маркетингу на весь персонал, оскільки потребують участі в маркетинговій діяльності не тільки спеціалістів маркетингового спрямування, а й робітників інших підрозділів, у тому числі менеджерів вищого рангу.

Механізм маркетингового управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах вміщує: екологічно орієнтований маркетинг-менеджмент, організаційну структуризацію маркетинг-менеджменту; окремі елементи та інструменти господарського (організаційно-економічного) механізму лісогосподарського підприємства (екологічний облік, стимулювання процесів екологізації, екологічний контролінг). Проблема погодження еколого-економічних інтересів суб’єктів природокористування (стейкхолдерів) вирішуються в межах господарського механізму екологічного регулювання із застосуванням його основних складових: планування, стимулювання (мотивації), організації управління та контролю. Екологічно орієнтований маркетинг і господарський механізм управління лісовим господарством на еколого-

економічних засадах, безумовно, мають і спільну організаційно-економічну платформу, однак суттєво відрізняються. Так, наприклад, ціни, податки, фінансові нормативи можуть одночасно бути інструментами формування екологічно орієнтованого маркетингу. Чим тисніше змикається механізм екологічно та соціально орієнтованого маркетингу з еколого-економічними важелями управління лісовим господарством, тим швидше будуть практично реалізовані принципи сталого та екосистемного управління лісами.

Таким чином, екологічний маркетинг, екологічно орієнтований соціальний маркетинг відповідають умовам соціальної відповідальності лісогосподарських та лісопромислових підприємств, розвитку господарського механізму лісоуправління на еколого-економічних засадах, а також є невід'ємною частиною екологічного (екосистемного) менеджменту.

Діагностика та практика екоуправління повинна розглядати: ефективність використання ресурсів (трансформаційні витрати, трансакційні витрати; інфраструктурні та координаційні); результативність (підсумки лісогосподарювання) та якість (ступінь досягнення цілей). При цьому окремо розглядається якість функціонування системи екологічно орієнтованого лісогосподарського менеджменту. Якість екологічно орієнтованого управління та екосистемного менеджменту лісогосподарської діяльності – це ступінь її відповідальності загальним та спеціальним вимогам, стандартам, правилам щодо раціонального використання і відтворення природних ресурсів, які сформовано з урахуванням принципів сталого та екосистемного управління лісами та лісогосподарюванням.

У межах управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах необхідно формувати *модель екологічного аудиту* у лісовому господарстві, яка включає такі основні складові: предмет (об'єкти), функції, методи, види, стадії, елементи, документи, нормативи, ризики. Така модель екоаудиту забезпечуватиме об'єктивну оцінку лісогосподарювання та управління на еколого-економічних засадах.

Останнім часом важливою складовою екологічного менеджменту у лісовому господарстві є *механізм лісової сертифікації* [Ковалишин, 2002]. Лісова сертифікація складається з двох основних складових: сертифікації лісів, лісоуправління та системи відстежування ланцюга походження деревини від виробника до кінцевого споживача.

Одним із основних напрямів удосконалення управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах є покращання системи

інформаційного забезпечення. Ефективне управління лісогосподарськими процесами неможливе без здійснення оберненого зв'язку між системами, що підлягають управлінню (лісовий фонд, лісокористування), і тими, що здійснюють управління (керівники, підрозділи). Створити такий обернений зв'язок можливо тільки за допомогою інформаційних технологій, які б забезпечували збір, збереження, обробку та розподіл лісоекологічної та еколого-економічної інформації.

Інформаційне забезпечення ефективного управління лісогосподарською діяльністю вміщує: інформацію регулятивно-правового характеру (інституціональну), нормативно-правову, статистичну, нормативно-технічну, позасистемні дані. Оперативна (поточна) та стратегічна оцінка лісів у системі природокористування може бути представлена такими блоками: лісові ресурси (екосистеми), лісокористувачі, обслуговування (управління). Процеси формування інформаційного забезпечення для оцінки екологізації лісового господарства можуть здійснюватися згідно з державним класифікатором економічної діяльності у лісовому господарстві: лісозаготівля; одержання продукції лісового господарства; надання послуг, пов'язаних з лісовим господарством.

Ефективність екологічно спрямованого природогосподарювання, формування та розвиток системи екологічного управління та менеджменту визначаються певною мірою дотриманням і постійним забезпеченням певної логіки в організації системи екологізації управління підприємствами (рис.6.7).

Активізація ролі екологічного фактору, зокрема в процесах управління екологічно спрямованим лісогосподарським виробництвом, вимагає екологічно усвідомленої, відповідальної поведінки керівників і фахівців, що, перш за все, визначається екологічною компонентою економічної політики підприємства, а також процесами екологізації виробництва й споживання лісової продукції. Впровадження і функціонування системи екоменеджменту будуть підсилювати необхідність урахування екологічного фактору в процесах продуктивної праці у сфері лісогосподарювання.

Далі відмітимо, що у збалансованій системі управління досягається рівноважний вплив рівнозначних факторів, і більша увага приділяється більш важливим, і, таким чином, реалізується збалансований підхід до господарювання на підприємницьких засадах.

Головною особливістю системного аналізу екологічної економіки лісогосподарського підприємства є акцент на аналізі цілісних властивостей екологічно спрямованого природогосподарювання, виявлення всебічних зв'язків і залежностей між різними сторонами і видами цієї діяльності.

Рис. 6.7 Логіка екологізації системи управління і активізації ролі екологічного фактору в процесах продуктивної праці у сфері природогосподарювання

Комплексний еколого-економічний аналіз необхідно проводити пов'язуючи з управлінням різними аспектами природогосподарювання – екологічною стратегією, ресурсами, персоналом. Ефективна стратегія екологічно орієнтованого лісогосподарського підприємництва повинна містити в собі три складові: основні цілі (завдання); найбільш суттєві елементи політики (програма поетапних дій, ініціативи, стратегічні плани), направляючи або обмежуючи сферу екологічно орієнтованого господарювання; послідовність лісоекологічної діяльності, яка забезпечує досягнення поставлених цілей (завдань).

Правильно і дохідливо сформульована еколого-економічна стратегія може відігравати роль об'єднуючого фактора, що дозволяє, перш за все, оцінити пріоритети в розподілі ресурсів, пов'язаних з раціоналізацією природокористування і охороною лісових екосистем. Слід відмітити, що лісове господарство та лісові біогеоценози є складною соціально-еколого-економічною системою, яка в умовах ринкових трансформацій потребує сталого управління. Це обумовлює необхідність формування на

підприємствах *механізму управління еколого-економічними знаннями.* Управління знаннями – етап організаційного розвитку підприємства, структуроване (формалізоване) управління знаннями, що характерний далеко не для кожної організації. Також під управлінням знаннями слід розуміти якесь інтегральне знання, досвід, вміння організації створити свій власний унікальний продукт, послугу, яке виходить за рамки знань та досвіду окремих співробітників підприємства (керівника, спеціаліста) [Гапоненко, 2008]. При цьому знання підприємства можуть бути акумульовані в різних формах – у вигляді бази даних про зміни, що відбуваються, а також у вигляді бібліотеки аналітичних матеріалів. Накопичений досвід, знання окремих співробітників можуть бути корисні організації в цілому, будучи відокремленими від співробітника як такого.

Лісоекологічна та еколого-економічна ефективність використання та відтворення лісових ресурсів значною мірою, залежить від адекватних професійних знань і вмінь фахівців лісогосподарювання. Це вимагає поглиблення екологізації та економізації змісту освітніх програм вищих навчальних закладів, а також діяльності інституту перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців лісового господарства різного ієрархічного рівня управління. Безумовно, все це потребує міждисциплінарного підходу до вирішення проблеми лісоекологічного та еколого-економічного навчання, формування в них потенційних знань, які необхідні для поступового формування сталого управління багатоцільовим лісокористуванням та екосистемного управління лісами із застосуванням елементів екологічного менеджменту. Це буде забезпечувати отримання синергетичного ефекту в сфері багатоцільового використання та відтворення лісових ресурсів, ухвалення екологічно відповідальних управлінських рішень. Інтеграція спеціальних лісоекологічних та еколого-економічних знань необхідна менеджерам та фахівцям екологічно орієнтованої системи управління, а також ті, хто безпосередньо задіяний у системі екоменеджменту, повинні вміти працювати з фахівцями суміжних професійних знань з позиції вирішення еколого-економічних проблем. Еколого-економічне навчання та перепідготовка персоналу в рамках системи екоменеджменту повинні дати персоналу відповідний досвід і знання для того, щоб здійснювати дії, які відповідають екологічній політиці підприємства: ідентифікувати та аналізувати еколого-економічні проблеми сталого лісокористування; ініціювати та обґрунтовувати вирішення цих проблем; здійснювати ефективний контроль після проведення екологічно спрямованих коригувальних лісогосподарських заходів.

Для того щоб пов'язати стратегічні цілі лісоекологічно спрямованого лісогосподарювання і поточні (оперативні) дії, підприємству доцільно використовувати *збалансовану систему показників* [Гершун, 2005; Сазерленд, 2005, с. 259-261; Нивен, 2004], побудовану з урахуванням лісоекологічних та еколого-економічних параметрів розвитку лісового комплексу. Система збалансованих показників вміщує чотири складові (фінансову, внутрішніх процесів, навчання та розвиток персоналу, клієнтську) і повинна передбачати еколого-економічні показники та оцінки, що забезпечуватимуть розуміння необхідності підвищення екологічної ефективності господарювання, економічної ефективності підприємницького ліосогосподарювання. Фінансова складова повинна містити показники фінансово-економічної ефективності виробництва екосистемних товарів (послуг), а також фінансову оцінку ризиків. При цьому оцінюються фінансові ресурси на забезпечення сталого лісокористування та екосистемного управління лісами. Складова внутрішніх процесів, по суті, пов'язана з формуванням внутрішнього організаційно-економічного механізму підприємства, спрямованого на підвищення результативності існуючих видів екологічної діяльності (зокрема, виробництва екологічної продукції), формування основних елементів ефективних виробничих (еколого-економічних) відносин у сфері екологізації лісогосподарювання. Складова навчання та розвитку персоналу спрямована на формування необхідної кваліфікації працівників щодо управління сталим лісокористуванням згідно з поставленими фінансово-екологічнми завданнями. Зокрема, для формування ефективної системи екоменеджменту, як уже нами відмічалося, необхідно здійснювати еколого-економічне навчання та відповідну перепідготовку кадрів. Клієнтська складова орієнтована на дослідження ступеня задоволення зацікавлених сторін у процесах екологізації лісового комплексу, а також виробництві екосистемної продукції та послуг. Зокрема, оцінюються відносини з державними органами екологічного управління, громадськими екологічними організаціями. Таким чином, збалансована система показників орієнтована на досягнення балансу, рівноваги між економічними, екологічними й соціальними параметрами лісогосподарювання, а також між фінансовими і нефінансовими індикаторами; внутрішніми та зовнішніми компонентами сталого розвитку підприємств лісового комплексу.

У розвитку системи екологічного менеджменту доцільно застосовувати ринкову модель управління, яка має назву *«Призма*

ефективності» [Энди,2003]. *Призма ефективності* у сфері сталого використання та відтворення лісових ресурсів також має такі складові:

1. Задоволення зацікавлених сторін в еколого-економічній діяльності підприємств лісового комплексу.
2. Внесок зацікавлених сторін у вирішення еколого-економічних проблем природокористування у лісовому комплексі.
3. Розроблення стратегій на різних ієрархічних рівнях екологізації управління з урахуванням таких принципів: можливості реального контролю, інформованості, ефективних вимірювачів у системі стимулювання, ефективного аналізу з елементами контролінгу.
4. Бізнес-процеси для організації екологічно спрямованого лісогосподарського підприємництва.
5. Можливості: люди, технології, інфраструктура, практичні методи лісогосподарювання на інноваційній основі.

Наприкінці зазначимо, що поступова інтеграція ринкових відносин у систему лісових відносин у перспективі повинна стимулювати екологізацію використання та відтворення лісових ресурсів, а також сприяти впровадженню ефективних механізмів і економічних інструментів екологічного менеджменту для реалізації принципів сталого лісокористування та екосистемного управління лісами. Це у подальшому потребує поглиблення сутнісно-змістовної основи сталого багатоцільового лісокористування у взаємозв'язку з технологіями управління лісовим господарством на еколого-економічних засадах. Слід відмітити, що процес формування та розвитку системи екологічного управління і менеджменту у лісовому господарстві, по суті, має певні ознаки *реінжинірингу* [Таранюк, 2008; Економічна, 2002, с.188-189], оскільки певною мірою передбачає фундаментальне переосмислення ролі лісів у суспільному розвитку, а також ринково орієнтовану перебудову лісоуправління та лісогосподарювання на еколого-економічних та підприємницьких засадах. Також необхідно констатувати, що ефективне функціонування комплексного механізму екологічного менеджменту потребує системи управління еколого-економічними знаннями.

ВИСНОВКИ

1.Ефективність та результативність функціонування такої соціально-еколого-економічної системи, якою є підприємство, залежить від формування та розвитку зовнішніх і внутрішніх детермінант, які регулюють взаємозв'язок та взаємообумовленість економічної, соціальної та екологічної складових господарської діяльності в умовах ринкових трансформацій.

2. У процесі подальшого розвитку інституціонально-регулювальних механізмів діяльності суб'єктів господарювання необхідно враховувати те, що найважливішим базовим критерієм і орієнтиром соціальної спрямованості економічної системи є не стільки здатність її виробляти потрібні споживачам блага та послуги, скільки утвердження соціально-спрямованої системи розподілу благ та послуг, яка, з одного боку, буде спонукати до продуктивної праці виробників, з іншого - буде дієвою формою реалізації та гармонізації суспільних, підприємницьких і особистих інтересів.

3. Слід констатувати, що формування при переході до ринкових умов господарювання нового інституціонального середовища й інститутів, а також зміна статусу окремих старих інститутів видозмінюють регулювальні функції держави. Законодавча база, на яку спираються формальні інститути, повинна враховувати, що більша частина підприємств переходить у приватну власність, змінюються виробничі відносини і трансакційні витрати. Водночас формування формальних інститутів при несформованості неформальних інститутів не дозволяє державі ефективно реалізовувати визначені нею стратегічні цілі соціально-економічного розвитку на різних ієрархічних рівнях розвитку господарювання. Для того щоб здійснювані економічні реформи отримували позитивну оцінку і підтримку у суб'єктів господарювання та інших зацікавлених сторін (окремих громадян, соціальних груп), що є запорукою їх ефективності, необхідно удосконалити функції держави з регулювання діяльності підприємств у контексті створення соціально-екологічної орієнтованої економіки.

4. Головним чинником розвитку підприємств аграрного сектору є високий рівень управлінського потенціалу з постійним удосконаленням, поглибленим вивченням методології бюджетного управління з усіма її складовими процесами. Основне місце в управлінській діяльності займає інформаційне забезпечення, яке надає управлінський облік, що є невід'ємною базою для розроблення подальшого бюджетування й нового

етапу управління. Ці універсальні функції пронизують увесь етап управлінської діяльності, починаючи з бюджетування та закінчуючи отриманням позитивного фінансового результату від виробничо-господарської діяльності підприємства.

Необхідно констатувати, що удосконалення організації виробництва економічного механізму підприємств повинно бути націлено на збільшення можливості використання фінансових результатів в оперативному менеджменті організації.

5. Важливою складовою поліпшення фінансово-кредитних відносин в аграрному секторі є впровадження дієвої системи іпотечного кредитування, яка вимагає вирішення проблеми правового забезпечення функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення і досягнення за рахунок державної підтримки суттєвого зростання рівня дохідності сільськогосподарських підприємств. Механізм іпотечних кредитів повинен враховувати рівень концентрації земельних ресурсів у аграрних підприємств.

6. Процесний підхід до управління підприємством у цілому та управління довкіллям, зокрема, дозволяють створювати та підтримувати умови, необхідні для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку підприємства, що гарантують задоволення усіх зацікавлених сторін, а також дозволяють реалізувати ситуаційний підхід до розроблення та ухвалення управлінських рішень, підвищення конкурентоспроможності підприємства, стабілізації та удосконалення його фінансово-економічного стану за рахунок зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище, а також підвищення екологічної якості продукції та технології її виробництва.

7. Конкурентоспроможність є ключовим моментом у забезпеченні стійкості виробництва і сталого розвитку підприємства в умовах глобалізації та входження України в Європейський і світовий простір. Лише постійний і зростаючий випуск конкурентоспроможної продукції (за технічним рівнем, дизайном, продажною ціною, експлуатаційними витратами) стає необхідною умовою виходу того чи іншого підприємства на ринок, формування сталого іміджу продуцента як економічно надійного партнера на ньому, забезпечення стабільного фінансового становища та прибутку.

8. Інноваційно-інвестиційна діяльність на макро- та мікрорівні потребує постійного формування стратегічних напрямків її розвитку та створення відповідних дієвих організаційно-економічних механізмів на різних ієрархічних рівнях управління. Конструктивним державним

документом у сфері інноваційно-інвестиційного розвитку є «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів».

9. Сучасні економічні трансформації вимагають розроблення науково-методичних підходів, які б дозволяли визначати якість інвестицій одночасно за показниками відтворення об'єкта інвестування та дохідності залучуваних інвестицій. У цьому відношенні проведене дослідження є передумовою удосконалення та формування комплексних показників оцінки якості інвестицій, що, по суті, становить самостійне науково-практичне завдання. Запропонована система оцінки якості інвестицій включає дві складові: показники суспільного відтворення і показники дохідності та ризику інвестицій.

10. Як новий спосіб визначення ефективності компаній та управління нею може бути використаний показник економічної доданої вартості (Economic Value Added, або EVA). Позитивні та негативні сторони даного показника обумовлюють необхідність інтеграції EVA в систему інших ринково орієнтованих показників ефективності.

11. Впровадження та реалізація соціально-економічних технологій формування і розвитку людського та соціального капіталу для українських підприємств можуть стати значущим кроком для забезпечення їх довгострокової конкурентоспроможності, а також формування засад сталості їх функціонування.

12. Для створення передумов для розвитку підприємництва у соціальній сфері села від держави необхідне виконання низки таких заходів: переведення частини державних закладів соціальної сфери в інші організаційно-правові форми; стимулювання внутрішнього підприємництва у державних закладах соціальної сфери шляхом надання їм більшої самостійності та переведення на фінансування залежно від обсягу фактично наданих послуг; легалізація частини неформальних платежів населення за послуги державних закладів соціальної сфери з одночасним зниженням розмірів податкових та інших обов'язкових платежів громадянами; перехід на механізм фінансування державою закладів, що надають соціальні послуги незалежно від їх форм власності.

13. Основними напрямами інституціональної організації розвитку екологічно спрямованого підприємництва у природно-ресурсній сфері є: формування конструктивної державної політики України щодо розвитку екологічного підприємництва; створення багатоукладної системи форм та відносин власності; диверсифікація організаційно-правових форм підприємницького природогосподарювання (державно-приватне

партнерство, кластерні утворення, кооперативи); формування єдиної регуляторної політики через створення уніфікованої процедури реєстрації та санації екологічноорієнтованих підприємницьких структур і надання їм консалтингових послуг; залучення некомерційних організацій, громадськості, окремих соціальних груп, територіальних громад до участі у процесах екологічного управління. Визначальною складовою інституціоналізації підприємницьких ініціатив екологічного спрямування повинна стати Концепція розвитку державно-приватного партнерства у природно-ресурсній сфері України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ І

1. Австрийская школа в политической экономии: К.Менгер, Е.Бем-Баверк, Ф.Визер. М.: Экономика, 1992
2. Геєць В. Інституційні засади економічних перетворень. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. / В. Геєць, Б. Кваснюк // (За ред. акад. НАН України В. М. Гейця). - К., Інститут економічного прогнозування, «Фенікс", 2003. – С. 63 – 65.
3. Гражевська Н. Управління складними соціально-економічними системами в контексті синергетичної парадигми / Гражевська Н. // Вища школа. - 2008. - №3. – с.62-70
4. Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики / В. Ефимов // Вопросы экономики, 2007. – № 8. – С. 49-67.
5. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення / Залуцький В.П. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009.- Вип. 19.11. – с.163-169
6. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 400с.
7. Клейнер Г. Б. Институциональные изменения: проектирование, селекция или протезирование / Г.Ю. Клейнер // Постсоветский институционализм (Под. ред. Р. М. Нуреева, В.В. Дементьева). – Донецк: Каштан, 2005. – С. 408 – 433.
8. Михайлова Л.І. Управління персоналом. Навчальний посібник. – К.:Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
9. Новицький В. Інституціоналізм у діалектиці сучасного економічного розвитку / В. Новицький // Економіка України, 2005. - № 7. – С. 49 – 58.
10. Пахомов Ю. Біфуркаційний стан світосистемного ядра напередодні зміни світових лідерів / Ю. Пахомов // Економіка України, 2008. – № 4. - С. 4 – 14.
11. Пустовійт Р. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціа-лістичних економіках / Р. Пустовійт, М. Овчарук // Економіка України, 2008. -№ 6. – С. 14 – 26.
12. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд.: - М.: «Вильямс», 2005. – 688с.
13. Серл Дж. Что такое институты? / Дж. Серл // Вопросы экономики, 2007. - № 8. - С. 5– 27.

14. Ходжсон Дж. Что такое институт? / Дж. Ходжсон // Вопросы экономики, 2007. - № 8. – С. 28 – 48.
15. Чешков М. Развитие: философская идея и конкретные исследования / Чешков М. // МЭ и МО. – 2004. - №8. – с.70-81
16. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення / А. Чухно // Економіка України, 2008. - № 6. – С. 4 – 14.
17. Яковлева Ю.К. К вопросу о значении факторов экономического развития / Яковлева Ю.К. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 33-2 (128). – Донецьк, ДонНТУ, 2008. – 276с.
18. Якубовський М. Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / М. Якубовський, В. Новицький, Ю. Кіндзерський // Економіка України, 2007. - № 11. – С. 4 – 20.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ ІІ

1. Абдикеев Н.М., Данько Т.П., Илбдеменов С.В., Киселев А.Д. Реинжиниринг бизнес-процессов. – М. Изд-во Эксмо, 2005. – 592с.
2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформаційно-аналітичний збірник. – К., 2000. – 601с.
3. Азізов С. М. Організація виробництва і аграрного бізнесу в сільськогосподарських підприємствах / Азізов С. М., Канівський П. К., Скупий В. М.; за ред. С. П. Азізова. – К. : ІАЕ, 2001.
3. Азов Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Азов Г. Л. – М., 1996. – 208 с.
4. Андрусенко С.І., Бугайчук О.С. Процесний підхід до управління та процеси діяльності підприємства автосервису. Автошляховик України. Окремий випуск. Вісник північного наукового центру транспортної академії України. №8, 2005 р. С.44-49.
5. Вишневський В. Принципи оподаткування: обґрунтування і емпірична перевірка//Економіка України. – 2008. – №10. – С.55-72.
6. Владимирцев А. В., Марцинковский О. А., Шеханов Ю.Ф. Внедрение процессной модели на предприятиях // Методы менеджмента качества. - 2002. - №8.-С. 15 -21.
7. Войнов И. В., Пудовкина С. Г ., Телегин А. И. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт построения ARIS-моделей: Монография. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392с.

8. Гайдуцький А. Економічні механізми забезпечення інвестиційної конкурентоспроможності аграрного сектора економіки // Економіка України. – 2003. - №2. – С.69-73.
9. Гайдуцький П. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території// Економіка АПК. – 2005. - №11. – С. 43-48.
10. Голов С. Ф. Управлінський облік / Голов С. Ф. - К. : Лібра, 2006. – 703с.
11. Гудзь О.Є. Удосконалення механізму кредитних субсидій підприємств АПК// Економіка АПК. – 2009. - №9. – С.59-61.
12. Гудзь О.Є., Сомик А.В. Державна програма фінансової підтримки підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів// Економіка АПК. – 2008. - №11. – С.54-63.
13. Дем'яненко М. Реформування податкових відносин в аграрному секторі АПК // Економіка АПК. – 1999. - №6. – С.78-82.
14. Дема Д.І. Методологічні зміни в оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників // Фінанси України. - 2001. - №2. – С.19-23.
15. Джеймс А. Ф. Стонер. Вступ у бізнес : пер. з анг. / Джеймс А. Ф. Стонер, Едвін Г. Долан; за ред. Й. С. Завадського. – К. : Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2000.
16. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. — К.: Издательский дом «ВИЛЬЯМС», 2003.
17. ДСТУ ISO 9001-2001. Системи управління якістю - Вимоги.
18. Евдокименко В. Бизнес-процессы, процессное управление и эффективность [электронный ресурс]. – Режим доступа: : http://www.valex.net/articles/pr.html
19. Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. – К. : Феміна, 1995. – 368 с.
20. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 319 с.
21. Ефимов, В. В. Описание и улучшение бизнес-процессов: учебное пособие / В. В. Ефимов. - Ульяновск: УлГТУ, 2005. - 84 с.
22. Закон України "Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств"// Закони України: Інститут законодавства Верховної Ради України. – К., 1997. – Т.12. -398с.
23. Закон України "Про податок на добавлену вартість"// Закони України: Інститут законодавства Верховної Ради України. – К., 1996. – Т. 2. -528с., С.480-485.

24. Закон України „Про внесення змін до деяких законів України щодо оподаткування сільськогосподарських підприємств та підтримки соціальних стандартів їх працівників”// Офіційний вісник України.–2004.-№30.-С.119-124.
25. Закон України „Про державний бюджет України на 2006рік”// Офіційний вісник України.–2005.- №52.-С.48-228.
26. Зенец Н. Земельный налог в сельском хозяйстве. // Вопросы экономики. – 1997. - №8 – С.125–134.
27. Каменнова М., Громов А., Ферапонтов М., Шматалюк А. Моделирование бизнеса. Методология ARIS. М.: ООО “Издательство “Серебряные нити”, 2007. – 327 с.
28. Каменнова, М., Громов А., Гуслистая А. Процессно- ориентированное внедрение ERP-сист ем // Методы менеджмента качества. – 2002. – №3. – С. 5-10
29. Каримов В. Э. Управленческий учет и проблемы класификации затрат / Каримов В. Э., Адумукас С. И., Иванова Е. В. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - № 1. – С. 125 – 134.
30. Кириленко І. Агропромисловий комплекс України: сучасний стан та погляд у майбутнє // Економіка АПК. – 2001. - №4. – С. 23-28.
31. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами — М.: Альпина БизнесБукс, 2007. — С.37.
32. Колотуха С.М., Корейко І.П. Кредитування сільськогосподарських підприємств як ефективне джерело інвестиційної діяльності // Економіка АПК. – 2009. - №1. – С.89-96.
33. Контроллинг - как инструмент управлення предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина; под ред. Н. Г. Данилочкиной. - М. : Аудит ЮНИТИ, 1998. - 279 с.
34. Концепція Державної програми створення сприятливих умов для стабілізації та розвитку тваринництва на 2005-2010 рр. : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 серпня 2004 р. № 557 // Офіційний вісник України. – 2004. - № 32. – С. 110 – 113.
35. Концепція Державної програми створення сприятливих умов для стабілізації та розвитку рослинництва на 2005-2010 рр. : схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2004 р. № 861 // Офіційний вісник України. – 2004. - № 46. – С. 101 – 103.
36. Костер, Ульріх Значний потенціал, значні втрати – пошук шляхів вирішення дилеми українського сільського господарства / Ульріх Костер, Людвіг Штріве. – К. : Фенікс, 1998. – С.279-292.

37. Кризис и управление бизнес-процессами 2009. [электронный ресурс]. – Режим доступа:-http://erpnews.ru/dprt.php?image_id=4513&page=nopages
38. Лебедев В. О поземельном налоге. – С.-Пб.: Типография и литография Карла Куна, 1868. – IV + 153 с.
39. Макаренко Д., Кравченко А. Оптимизация бизнес-процессов финансовой функции // Финансовый директор. – 2005. – №3.
40. Малишева Л.А. О процессах, процессном управлении, и не только [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.intalev.ru/?id=12469
41. Москаленко А. Земельне оподаткування: історія, методологія, практика // Регіональна економіка. – 1999. - №4. – С.246-254.
42. Новицкий А.Л., Болотина Т.Э. Идентификация процессов системы менеджмента качества: Создание модели процессов // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 5. – С. 24–28.
43. Ойхман Е.Г., Попов Э.В. Реинжиниринг бизнеса: Реинжиниринг организаций и информационные технологии – М.: Финансы и статистика 1997. – С.25.
44. Орлов П.А. Менеджмент качества и сертификация продукции: Учеб. пособие. – Харьков: ИНЖЭК, 2004. – 304 с.
45. Офіційний сайт Національного банку України bank.gov.ua
46. Портер М. Материалы мастер-класса «Как победить конкурента». — Киев, 6 октября 2006 г. — С.16.
47. Про затвердження порядку використання у 2009 році коштів Стабілізаційного фонду для здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів та підтримки окремих проектів в агропромисловому комплексі: Постанова Кабінету Міністрів України від 13.05.2009р. №463 // Офіційний вісник України. – 2009. - №36. – С.82-84.
48. Про порядок використання у 2008 році коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів: Постанова Кабінету Міністрів України від 1.07.2009р. №653 // Офіційний вісник України. – 2009. - №18. – С.111-119.
49. Про фіксований сільськогосподарський податок: Закон України від 17 грудня 1998 року №320-XIY// Офіційний вісник України. – 1998. - №52. – С. 1-5.
50. Процессная организация деятельности.- [электронный ресурс]. – Режим доступа: - http://www.ids-scheer.com
51. Рекомендації парламентських слухань про хід реформування та заходи щодо поліпшення ситуації на селі (Схвалено Постановою Верховної Ради

України від 6 лютого 2003 року №495 – IV) // Економіка АПК. – 2003. №2. – С. 14-18.
52. Репин В. Процессный подход на практике: проблемы внедрения [электронный ресурс]. – Режим доступа: - http://www.cfin.ru/itm/bpr/process_management.shtml
53. Репин В.В., Елиферов В.Г.Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. 5-е издание — М.: Стандарты и качество, 2007.
54. Розова Н.К. Управление качеством. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с.
55. Рубцов С.В. Уточнение понятия «бизнес-процесс». Менеджмент в России и за рубежом. № 6, 2001.
56. Сапич Н.М. Застосування фіксованого сільськогосподарського податку для виробників екологічно чистої продукції// Вісник Сумського державного аграрного університету. Серія „Економіка та менеджмент”. – 2001. - №1. – С.191-193.
57. Сапич Н.М. Оподаткування як складова економічного середовища аграрних підприємств// Вісник Сумського національного університету. Серія „Фінанси і кредит”. – 2004. - №2. – С. 33-35.
58. Сапич Н.М. Сприятлива податкова політика як чинник державної підтримки сільськогосподарського виробництва// Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія „Економіка АПК і природокористування”. – 2006. - №10. – С.189-193.
59. Сапич Н.М. Стан та проблеми вдосконалення земельного оподаткування сільськогосподарських товаровиробників// Вісник Сумського національного університету. Серія „Економіка та менеджмент”. – 2007. – №6-7. – С. 40-46.
60. Сапич Н.М. Фіксований сільськогосподарський податок і вдосконалення розрахункової бази оподаткування сільськогосподарських угідь// Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – Економічні науки. – 2004. – Випуск 30. – С. 320-322.
61. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. О.Васильєва, М.Межевікіної, А.Малівського; наук. ред. Є.Литвин. – К.: Port-Royal, 2001. – 593с.
62. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2006 рік» / за ред.. Ю.М.Остапчука. – К.: 2007.
63. Статистичний збірник «Сільське господарство України за 2008 рік» / за ред. Ю.М.Остапчука. – К.: 2009.

64. Статистичний щорічник „Сільське господарство України" за 2003 рік / Державний комітет статистики України: Під загальним керівництвом Ю.М. Остапчука. – К. – 2004. – 314 с.
65. Статистичний щорічник „Сільське господарство України" за 2007 рік / Державний комітет статистики України: Під загальним керівництвом Ю.М. Остапчука. – К. – 2008. – 392 с.
66. Статистичний щорічник Сумської області за 2007 рік / Державний комітет статистики України ; ред. Л. І. Олехнович. - Суми : Головне управління статистики у Сумській області, 2008. - 682 с.
67. Сумщина у цифрах 1999 : У 2-х ч. Ч. 1 : статистичний щорічник / Державний комітет статистики України; Сумське обласне управління статистики. - Суми, 2000. – 209 с.
68. Тулуш Л.Д. Про фіксований сільськогосподарський податок// Економіка АПК. – 1999. - №8.- С.49-53.
69. Тургенев Н.И. Опыт теории налогов. – Третье издание. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1937. – XVI–176с.
70. Хаммер М. Бизнес в XXI веке: повестка дня/ Пер. с англ. — М.:ООО «Издательство «Добрая книга», 2005. — С. 88.
71. Хаммер Майкл, Чампи Джеймс Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. — "Манн, Иванов и Фербер", — 2005.
72. Харисон Дж., Еселинг К., Нимвеген Х. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. — СПб: «Азбука», 2002. – 328 с.
73. Хармон Пол. Процесс и стратегия [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/strategy/ section_17/article_2776/
74. Чалая О.В. Процессно-ориентированный подход к формированию показателей качества // Вісник економіки транспорту і промисловості: Зб. наук. пр. – Харків: УкрДАЗТ, 2004. – Вип. 5 – 6. – С. 289–292.
75. Шеер А. Моделирование бизнес-процессов.М.: Изд. АОЗТ «Просветитель», 2000. – 205 с.
76. Шостак Л. Маркетинг як інструмент експансії національного господарства у світовому економічному просторі // Економіка України. – 2007. - №2. – С.74-84.
77. Agricultural Policies, Markets and Trade in Transition Economies / Monitoring. – Paris : OECD, 1996. – 226 p.
78. Bednarski Lech. Analiza finansova w przedsiesbiorstwie. - Warszawa, 1997. - 292 c.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ ІІІ

1. Азоев Г. Л. Конкурентные преимущества фирмы.-М.,2000.- 459с.
2. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г. Андрійчук. - 2-ге вид., перероб. - К.: КНЕУ, 2002. - 624 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр.пер.с англ./науч.ред. и авт.предисловие Я.И. Эвенко. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
4. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід. – Монографія, 2006.-286с
5. Батугина Н.С. Диверсификация как составляющая устойчивого развития угледобывающего региона // Доклад на симпозиуме «Неделя горняка – 99». – Москва: МГУ, 1999. – С.203- 204.
6. Баумгартен Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Баумгартен Л.В. //Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №4(48). – С.72-85.
7. Башнянин Г.І., Шевчук Є.С. Політична економія. Навчальний посібник /За ред. д.е.н., проф. Г.І.Башнянина і к.е.н., доц. Є.С. Шевчук. 3-тє вид, перероб. і виправлене. – Львів: „Новий Світ-2000», – 2004. – 480с.
8. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии /Винокуров В.А. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
9. Воронкова А. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства / Алла Воронкова // Економіст. - 2007. - № 8. - С. 14-17.
10. Гаврилюк М.М. Стан та перспективи розвитку насінництва й насіннєзнавства в Україні / М.М. Гаврилюк, М.О. Кіндрук // матеріали Міжнародної наукової конференції “Пшениця. Сучасний стан і перспективи розвитку селекції, насінництва та технологій” / Миронівський інститут пшениці ім. В.М. Ремесла УААН. - К.: Аграрна наука, 2007. - С. 192-200.
11. Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро–, мезо– и макроуровневом измерениях// Российский экономический журнал.–1998.–№3.–с. 67– 77.
12. Дані підприємств хлібопекарської галузі Сумської області.
13. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна — Київ: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
14. Зулькарнаев И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых

предприятий / Зулькарнаев И.У., Ильясова Л.Р. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – №4(24). – С. 24-32.
15. Ільяшенко В.А. Рейтингове управління конкурентоспроможністю продукції та підприємства / В.А. Ільяшенко // Держава та регіони. - 2004. - № 3. - С. 91-94.
16. Конкурентна стійкість та ринок: Оцінка конкурентоспроможності як чинник визначення стійкості підприємства на ринку // Легка промисловість. – 2003. – № 3. – С.37
17. Конкурентоспособность продукции и предприятия. Ред, Буркинский Б. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, Автограф, 2002. – 132с.
18. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації: моногр. / [Жаліло Я.А., Базилюк Я.Б., Белінська Я.В. та інші]; за ред. Я.А. Жаліла. - К.: Знання України, 2005. - 388 с.
19. Костюк Т.О. Диверсифікація як джерело синергетичного ефекту /Т.О.Костюк. - Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. - №3 (82). – С.25-28.
20. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми. / Н.В. Куденко. – К.:КНЕУ, 2002. – 245с.
21. Кун А. Аграрна політика та політика сільського розвитку: основні завдання та спільна відповідальність / А. Кун, С. Дем'яненко //Сільське господарство України: криза та відновлення / за ред. С.фон Крамона-Таубаделя, С. Дем'яненка, А. Куна. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 74-82.
22. Мазур Н.А. Конкурентоспроможність виробництва сільськогосподарської продукції та основні напрями її підвищення / Н.А. Мазур, М.В. Місюк // Економіка АПК. - 2007. №2. - С. 123-129.
23. Максимов И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – №3. – С.51–56.
24. Маласай В.М. Якість насіння - основа врожаю / В.М. Маласай // Насінництво. - 2005. - №10. - С. 21-22.
25. Матвеенко А. Перспективы диверсификации производственно-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий //http://matveenko.com/tag/диверсифікація.
26. Механізм формування диверсифікаційної політики підприємства в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / М.М. Радєва; Дніпропетр. ун-т економіки та права. — Д., 2005. — 23 с. — укр.
27. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: Підручник / Мізюк Б.М. - Львів: Магнолія 2006, 2009. - 544 с.

28. Новак В.О. Інформатизація як конкурентна перевага підприємства / В.О. Новак, Ю.Г. Симоненко, М.Г. Луцький // Формування ринкових відносин в Україні. - 2007. - №2. - С. 36-39.
29. Новикова Э.А. Особенности управления рисками в аграрной сфере для устойчивого развития сельского хазяйства / Э.А. Новикова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2007. - №8 (34). – С.71-73.
30. Пашкова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення: Монографія. - Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. - 276с.
31. Пилипенко Н.М. Конкурентоспроможність: концептуальні основи формування // Вісник СНАУ. Серія "Економіка та менеджмент". – 2006. – Випуск 5–6 (22–23). – С. 52–58.
32. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. с англ. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 454с.
33. Портер М. Стратегія конкуренції:методика аналізу галузей і діяльності конкурентів /М.Портер пер. с англ. А. Олійник та Р.Сільський. - К.: Основи, 1997. – 390 с.
34. Руденко М.В. Конкурентоспроможність підприємств України в умовах євроінтеграції / М.В. Руденко // Матеріали науково-практичної конференції викладачів, аспірантів та студентів Сумського НАУ (8-25 квітня 2008р.). - В 3 т. / Т.1 - Суми: Видавництво "Довкілля", 2008. - С. 5-6.
35. Руденко М.В. Якість продукції в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / М.В. Руденко // Технологии XXI века: Сборник тезисов по материалам 15-й международной научно-методической конференции. - Сумы: СНАУ, 2009. - С. 69-71.
36. Скирта Б.К. Перспективи розвитку інформаційно-консультаційної служби АПВ України // Інформаційні ресурси та їх використання в агропромисловому виробництві: збірник наукових праць. – К.: ІАЕ, 1999. – 244с.
37. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції / Авт. кол. А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.; Нац. ін–т економічного прогнозування України. – К.: ІВЦ Держкомстату України. – 2004.
38. Сумець О.М., Сомова О.Є., Пєліхов Є.Ф. Оцінка конкурентноспроможності сучасного промислового підприємства. Навч.– практ. посібник. – К.: Професіонал, 2007. – 208с.

39. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посіб. / С.М. Клименко , Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабань, О.С. Дуброва, А.В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 520с.
40. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.- М.: ИНФРА-М 2000- 351с
41. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации. Учебное пособие /Р.А. Фатхутдинов.-М.:Изд-во Эксмо,2004.-544с.
42. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: практичний посібник / [Алексійчук В.М., Амбросов В.Я., Баланюк І.Ф. та ін.]; за ред. П.Т. Саблука. - К.: ІАЕ, 2000. - 555 с.
43. Харченко Т.Б. Якість продукції в системі факторів конкуренто-спроможності підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 2006. - 20с.
44. Царенко О.М. Управління якістю агропромислової продукції: Навчальний посібник / О.М. Царенко, В.П. Руденко. - Суми: ВТД "Університетська книга", 2006. - 431 с.
45. Чугаєвська С.В. Фактори зниження собівартості молока в сільськогосподарських підприємствах Житомирської області / С.В. Чугаєвська // Економіка АПК. - 2004. - №5. - С. 103-106.
46. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник / Шершньова З.Є. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 700 с.
47. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навчальний посібник.-К. :КНЕУ, 1999.
48. Шкардун В. Интегральная оценка конкурентоспособности предприятия //Маркетинг. - 2005. - №1(80). – с. .38-50.
49. Юданов А. Ю. Конкуренція: теорія і практика. – М.: Акаліс , 1998. – 384с.
50. Kohls R., Uhl J. Marketing of agricultural products. - Prentice hall. - Upper Saddle River, New Jersey. - 1998. - 560 p.
51. Slavkova O.P. Management accounting in the system of agricultural diversification // Forum at the Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO). – Germany, Halle (Saale), (June-July 30-1, 2006). – www.iamo.de/forum2006/files/IAMOForum05Program.pdf

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ IV

1. Андріанова В.В. Роль відтворення людського капіталу в економіці сільського господарства Криму і шляхи його удосконалення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка

сільського господарства і АПК» / В.В. Андріанова. – Дніпропетровськ, 1999. – 17 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление/И.Ансофф.-М.:Экономика,1989.-519с.
3. Арестов С.В. Механізм підвищення економіко-екологічної ефективності природоохоронних інвестицій в екосистемні послуги : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / С.В. Арестов. – Одеса, 2008. – 20 с.
4. Базилевич В.Д. Макроекономіка: [підручник] / В.Д. Базилевич, К.С.Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Знання, 2004. – 851 с.
5. Балацкий Е.В. Эффективность инвестиций в открытой экономике / Е.В.Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – С. 40–49.
6. Бланк И.А. Управление формирование капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. –225с.
7. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. / под ред. А.М. Прохорова. – [3-е изд.]. – М.: Советская Энциклопедия, 1973. – Т.11. – 608 с.
8. Бондар М.І. Сутність інвестицій у бухгалтерському обліку / М.І. Бондар //Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 4. - С.7–9.
9. Борейко В.І. Інновації як основа економічного зростання / В.І.Борейко// Актуальні проблеми економіки. - 2008.-№9 – С. 42-48.
10. Бутко М.П. Генезис теорії інвестицій у процесі еволюції економічної думки / М.П. Бутко, О.Ю. Акименко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 13. – С. 4 –10.
11. Вовк В.І. Екологічна економіка – від доктрини до політики : (доповідь на круглому столі з екологічної економіки в НаУКМА) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до наукової доповіді : http://clubofrome.org.ua/.
12. Воронцов А.П. Экономика природопользования. – М.: ИКФ «ЄКМОС», 2002 г. – 427с.
13. Воронцовский А.В. Методы обоснования инвестиционных проектов в условиях неопределенности / А.В. Воронцовский. – Спб. : Изд-во С.-Петерб. у-та : ОЦЭиМ, 2004. – 182 с.
14. Гітман Л.Д. Основи інвестування / Л.Д. Гітман , М.Д. Джонк – М. :Діло, 1997. – 1008 с.
15. Гречишкина М.В. Выбор оптимального варианта инвестиций (оптимизационный подход) / М.В. Гречишкина, Д.Е. Ивахник // Финансовый менеджмент– 2003. – № 3. – С. 56–63.

16. Гукова А.В. Инвестиционный капитал предприятия / А.В. Гукова, А.Ю.Егоров. – М. : КНОРУС, 2006. – 276 с.
17. Данилишин Б., Чижова В. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку України// Економіка України.- 2004.- №2. – с.4-11.
18. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм інвестування: [монографія] / М.П. Денисенко. – К. : Науковий світ, 2001. – 414с.
19. Денисюк В.А. Відкриті інновації: новітні реалії у комерціалізації результатів досліджень, розробок та технології / В.А.Денисюк//Економіст.-2008.-№12 – С.34-37.
20. Держкомстат України / www.ukrstat.gov.ua
21. Долан Э. Дж. Микроэкономика / Э. Дж. Долан, Д. Линдаст; пер с англ. В.Лукашевича и [др]. – СПб. : Печатный Двор, 1994. – 496 с.
22. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - № 47. – ст. 646 (зі змінами та доповненнями).
23. Захарін С. Заощадження та інвестиції в корпоративному секторі України в контексті макроекономічного розвитку / С. Захарін // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 36–45.
24. Капіталізація економіки України / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця, д-ра екон. наук А.А. Грищенка. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 220 с.
25. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. – Суми: Видавництво «Університетська книга», 2000 – 421с.
26. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Экономика, 1978. – 347 с.
27. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных процессов / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 144 с.
28. Ковалев Д. Парк EVA®-вского периода // «Комп&ньон». – №8. – 2007.
29. Колот І.В. Регіональна інвестиційна політика: проблеми і перспективи /І.В. Колот, Н.М. Внукова, І.П. Косарева. – Харків : ТОВ «Модель всесвіту», 2000. – 176 с.
30. Коренюк П.І. Еколого-економічна ефективність відтворювальної системи продовольчого комплексу: теорія, методологія, практика: Монографія. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2005. – 335с.
31. Коссе В.В., Гладкова О.В. Сучасний стан та проблеми інноваційної діяльності в українській економіці – http://intkonf.org/kosse-vv-gladkova-ov-suchasniy-stan-ta-problemi-innovatsiynoyi-diyalnosti-v-ukrayinskiy-ekonomitsi/
32. Кравчук Г.В. Реальні інвестиції та їх вплив на економічний розвиток регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.

08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Г.В. Кравчук. – Київ, 2003. – 16 с.
33. Краковский Ю.И. Капитальные вложения в расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий / Ю.И. Краковский, А.Г. Ковалев. – М. : Стройиздат, 1984. – 210 с.
34. Круглов М.И. Стратегическое управление / М.И.Круглов.-М.:Русская деловая литература, 1998.-768с.
35. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1993.
36. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложения / П. Массе. – М. : Прогрес, 1971. – 27 с.
37. Мельник Л.Г., Скоков С.А., Сотник И.Н. Эколого-экономические основы ресурсосбережения: монография/ Под ред. к.е.н., доц. И.Н. Сотник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 229 с.
38. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: [навч. пос.] /О.І. Момот. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 368 с.
39. Осипов М.А. Концепция экономической добавленной стоимости в финансовом управлении российских компаний / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Московский государственный университет. 2004. – С. 11.
40. Палий В.Ф. Финансовые операции / В.Ф. Палий. – М. : Бератор-Пресс, 2003. – 216 с.
41. Перерва П.Г, Мехович С.А. Організація та управління інноваційною діяльністю. – Харків: НТУ «ХПТ», 2008. – 125 с.
42. Пономарьов О.В. Оцінка якості інвестиційної діяльності авіатранспортних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка авіаційного транспорту)» / О.В. Пономарьов. – Київ, 2007. – 22с.
43. Проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року» / www. in.gov.ua
44. Рожков Ю.В. Финансово-кредитные проблемы сокращения инвестиционного цикла / Ю.В. Рожков. – Владивосток : Изд-во ДВГУ, 1988. – 147 с.
45. Савельева И.В. Организационные аспекты механизма управления инновациями в морском бизнесе/И.В.Савельева//Экономические инновации. Вып.8: Рынок транспортных услуг. Сб. науч.тр. - Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2000.- С.177-186.

46. Севастьянов П.В. Сравнительная оценка качества инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://sedok.narod.ru/s_files/poland/OcProject1.doc.
47. Сидорова А. Напрями інноваційного розвитку в промисловості України /А. Сидорова, Г. Анісімова // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 19–26.
48. Статистичний щорічник України за 2004 рік за ред. Осауленка О.Г. – Київ: «Консультант», 2005.- 592с
49. Українська Радянська Енциклопедія / Академія наук УРСР. – К., 1964. – Т. 16. – 632 с.
50. Федоренко В.Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. Посіб. – К.: Алеута, 2004. – 431 с
51. Философский словарь / под ред. И.Т. Фролова. – [5-е изд.]. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.
52. Финансирование и кредитование капитальных вложений / под ред. В.И.Ситниковой. – Минск: Вышэйшая школа, 1980. – 267 с.
53. Хольцер Д. Оценка качества прямых иностранных инвестиций в странах с переходной экономикой: дис. … канд. эконом. наук : 08.00.14 / Дар'я Хольцер. – Москва, 2004. – 230 с.
54. Хопчан В.М. Методичні підходи до еколого-економічної оцінки інвестиційних проектів природоохоронного призначення / В.М. Хопчан //Інвестиції : практика та досвід. – 2007. – № 18. – С. 6–10.
55. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України: [монографія] / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
56. Черемушкин С. Магия финансовой метрики // http://www.management.com.ua/stat/count_pdf.php3?art_id=fin088&link=finance/fin088.pdf.
57. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
58. Экономический потенциал административных и производственных систем: [монография] / под общ. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы : ИТД»Университетская книга», 2006. – 973 с.
59. Яценко В.М. Формування та реалізація інвестиційно-інноваційного розвитку сільського господарства// Економіка АПК. - 2004, - №12. –с.68-75
60. Agricultural Resources and Environmental Indicators, 2003 Ralph Heimlich. Agriculture Handbook No. (AH722) , February 2003

61. Chakravarthy, B.S. Measuring strategic performance // Strategic Management Journal. – 1986. – № 7. – P. 437-458.
62. Dearden, J. Measuring profit center managers // Harvard Business Review. – September/October 1987. – Vol. 65. – P. 84-88.
63. Kaplan, R.S., Norton, D.P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. – Boston (Ma., USA): Harvard Business School Press, 1996.
64. Merchant, K. Control in Business Organizations. – Boston (Ma., USA): Harvard Graduate School of Business, 1985.
65. The Real Key to Creating Wealth. Fortune, September 20, 1993, p. 39.
66. UK Innovation Survey 2001 - http://www.statistics.gov.uk/

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ V

1. Амигуд М., Ройтер А. Общественные связи и развитие предпринимательства в Украине // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. - №6. – С.45-49.
2. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519с.
3. Бабич А.М. и др. Социальная сфера в условиях перехода к рынку. – М.: Экономика, 1993. – 220 с.
4. Балацкий Е. Социальные инвестиции компаний: закономерности и парадоксы // Экономист. – 2005. - №1. – С.65 – 80.
5. Банкоматов и терминалов становится больше. Украинский банковский портал, 13 августа, 2007 // *http://banker.com.ua/bank_news/banks/2007/08/13/1180426045*
6. Бурдье П. Формы капитала // Экономическая социология. - 2002. - № 5. – С. 60-75.
7. Горюнов И. Негосударственные пенсионные фонды: социальный институт и субъект рынка //Человек и труд. – 2005. - №8. – С.23 – 28.
8. Грішнова О. Економічна природа та значення категорії людський капітал// Україна: аспекти праці. – 2003. - №7 – С.33 – 37.
9. Демкив О. Социальный капитал: теоретические основания исследования и операциональные параметры // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. № 4. – С. 99-111.
10. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.3 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр „ Акмадемія”, 2002– 952с.
11. Иноземцев В. Структурирование общественного производства в системе постиндустриальных координат (методолого-теоретические аспекты) // Российский экономический журнал. – 1997. - № 11. - С. 12.

12. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала: Учеб. пособ. – Новосибирск: СибУПК, 2000. - 112 с.
13. Котлер Ф., Лі Н. Корпоративна соціальна відповідальність компанії та суспільства / Пер. з англ. – К.: Стандарт, 2005. – 302 с.
14. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. - № 3. – С. 121-139.
15. Кочиева Т.Б. Новиков Д.А. Базовые системы стимулирования. – М. – 2000. – 108 с.
16. Куценко В.І. Розвиток соціального комплексу України в контексті ринкових трансформацій // Продуктивні сили. –2006. - № 1(001). – С. 72 – 88.- http://www.rvps.kiev.ua/PUBLIK/Productive%20Forces.pdf
17. Лібанова Е. http://www.visnyk-nanu.kiev.ua/2001-6
18. Мале підприємництво в сільській місцевості: реалії, проблеми, перспективи: Матеріали громадських слухань / Редакція та упорядкування В'ячеслава Биковця, Олександра Цепка. – Київ, 2003, - 60 с.
19. Малий І.Й. Держава і ринок послуг в трансформаційній економіці // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 1. (За заг. ред. д.е.н., проф. Шегди А.В.). – К.: ТОВ "Кадри", 2002. – С. 56-66.
20. Малік М.Й. Підприємництво: соціально-економічна суть та проблеми становлення. // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У чотирьох частинах / За ред. П.Т. Саблука. Т 1. - К.: ІАЕ УААН, 2001. – С.110-115.
21. Михайлова Л.І. Економічні основи формування людського капіталу в АПК. – Суми: Видавництво «Довкілля», 2003. – 326 с..
22. Н.А. Волгин. Оплата труда: производство, социальная сфера, государственная служба (Анализ, проблемы, решения). – М.: Издательство „Экзамен", 2004. – 224с.
23. Основи менеджменту/ Рині В.Гріфін, В. Яцура: БАК-Львів, 2001. - С.126-136.
24. Пилипенко В.В. Теоретико–методологічні аспекти організації оплати праці // Вісник СНАУ. Серія "Економіка та менеджмент" Випуск 5–6 (22–23), 2006. – С. 227–231.
25. Пилипенко В.В. Теоретичні аспекти взаємозв'язку продуктивності та оплати праці / Пилипенко В.В. // Вісник СНАУ. – Серія: „Економіка та менеджмент". Випуск 4(28), 2008. – с.23–25
26. ПРООН. Звіт з людського розвитку – 2002. Поглиблюючи демократію в фрагментованому світі. - Нью-Йорк. - 2002.

27. Томас Дж. Джонсон. Стимулювання розвитку села в Україні / Зміна фокуса аграрної політики та розвитку села в Україні: висновки та перспективи для руху вперед: Зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2005. – 172 с.
28. Усманова Э., Хабарова Д. Банкоматы жаждут живых денег // Деловой Петербург. – № 242 (2564). – 26.12.2007
29. Фидрмуч Я., Геркскхани К. Формирование социального капитала в Центральной и Восточной Европе // Beyond Transition. – 2005. – № 7. – С.18-20.
30. Франко А. Все по банкомату. Комп&ньоН, 26 апреля 2006 // http://www.companion.ua/Articles/Content/?Id=9668&Callback=46
31. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Пер. с англ. А. Александрова. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – 472 с.
32. Чингос П. Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США. / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2004. – 416с.
33. Чингос Питер Т. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США.: Пер. с англ. М.: Издательский дом „Вильямс", 2004. – 416с.
34. Чухно А.А. Цивілізаційний і формаційний підхід та їх роль в економічній теорії та суспільній практиці // Економіка України. – 2001. - № 6. – С.39-47., с. 41.
35. Щекин Г.В. Социальная теория и кадровая политика: Монография. – К.: МАУП, 2000. – 576с.
36. Akimova, I., Starikov, O., Verstyuk, S. (2003): Role of Governance in Small and Medium Size Enterprise Development: Regional Aspects. Working paper # 19, IER, Kyiv.
37. Appleby Robert C. Modern Business Administration. 4th ed. Pitman Publishing, 1989, 478 p.: 53-54.
38. Baron E.S., Field I., Shuller T. Social Capital. Critical Perspectives/ - Oxford: Oxford University Press, 2000. – P.121.
39. Bondarenko, A., R. Kosodiy, Y. Mishenin. Development of Innovative Technologies in Rural Finance / Sustainable Rural Development: What is the Role of the Agri-Food Sector? / Editors: Martin Petrick and Gertrud Buchenrieder. Institute of Agricultural Development in Central and Eastern Europe (IAMO), Halle (Saale), Germany 2007. – P. 113-127
40. Coyle, Diane (2007): Overview to sixth Vodafone Policy Paper "The Transformational Potential of M-Transactions", p. 2-5 // www.vodafone.com/m-transactions
41. Drucker Peter F. Innovation and Entrepreneurship (Practice and Principles). Pan Books, 1985, 396 p.: pp. 26-27.

42. Hughes, Nick (2007): Introduction to sixth Vodafone Policy Paper "The Transformational Potential of M-Transactions", p. 1 // *www.vodafone.com/m-transactions*
43. Isern, Jennifer, David Porteous. Commercial Banks And Microfinance: Evolving Models Of Success. CGAP: Creation of Efficient Financial System for Poor, Focus Note No. 28, 2005
44. Ivatury, Gautam, Pickens, Mark (2006): Mobile phone banking and low-income customers; evidence from South-Africa. CGAP, November 2006.
45. Ivatury, Gautam (2006): Using Technology to Build Inclusive Financial Systems. CGAP: Creation of Efficient Financial System for Poor < *http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/FocusNote_32.pdf>*
46. Pasricha, Nicole (2008): Running Heads: Next Generation Access to Finance. Enterprise Development and Microfinance, Volume 19 Number 1, March.
47. Portes A. Social capital: its origins and applications in modern sociology // Annual Review of Sociology. – 1998. - № 14. – P. 1-24.
48. Redor D. Wage Inegualities in East and west. – Camb., 1992. P.98.ATMs and Cash Dispensers Central and Eastern Europe 2007. Report from RBR // *www.rbrlondon.com/reports*
49. Sarin, Arun, Olli-Pekka Kallasvuo, Simon Beresford-Wylie (2007): Foreword to sixth Vodafone Policy Paper "The Transformational Potential of M-Transactions" // *www.vodafone.com/m-transactions*
50. Timewell, Stephen. Banks Can Reach Out to the Poor. *The Banker*, No. 2, 2005, p. 6.
51. UNCDF (2005): Shaping the "Blue Book" on Building Inclusive Financial Sectors for Development. An Issues Paper for the Global Meeting, ILO Headquarters, Geneva, 4-5 May 2005
52. Williams, Howard, Maili Torma (2007): Trust and Fidelity: from 'under the mattress' to the mobile phone. Vodafone Policy Paper "The Transformational Potential of M-Transactions", p. 10-19 // *www.vodafone.com/m-transactions*
53. Woolcok M. Narayan D. Social Capital: Development Theory // The World Bank Reserch Observer. – 2000. - № 15. – P. 225-251.
54. World Bank. How is social Capital Measured? – http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIAL-DEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/o»content MDK:20.

ЛІТЕРАТУРА ДО РОЗДІЛУ VI

1. Аганбегян А.Г. Система моделей народнохозяйственного планированиия / А.Г. Аганбегян , К.Л. Багриновский, А.Г. Гранберг // М. - 1972. – С. 45-68.
2. Акоф Р.,Сасиени М. Основы исследования операций / Р.Акоф, М. Сасиени// М. - 1971. – С. 12-20.
3. Артюшин В. І. Проблеми становлення та функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / Артюшин В. І., Кобець М. І., Пугачов М. І. ; за ред. Марчіна Свєнчіцкі. — К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. — 60 с.
4. Бець М. Т. Приватне лісокористування як потенціал підвищення ефективності управління лісовим господарством / М. Т. Бець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення та проблеми розвитку. - 2007. - № 605. – С. 186-190.
5. Бир З. Кибернетика и управление роизводсвом / З. Бир // М. - 1963. – С. 22-30.
6. Бобровський А.Л. Екологічний менеджмент: підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2009. – 586 с.
7. Бобылёв С. Н. Экосистемные услуги и экономика / С.Н. Бобылёв, В. М. Захаров. – М.: ООО «Типография ЛЕВКО», Институт устойчивого развития / Центр экологической политики России, 2009. – 72 с.
8. Бронштейн А.М. Экологизация экономики: методы регионального управления / Бронштейн А.М., Литвинов В.А., Русин И.Н. // М.: Наука, 1990. - 120с.
9. Галушкіна Т.П. Екологічна сертифікація в системі державного екологічного управління. / Т.П. Галушкіна, Є.Г. Гордійчук: монографія. – Харків: Бурун Книга, - 2010. – 288 с.
10. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. - М.:Эксмо, 2008. - С.349.
11. Генсирук С.А. Еколого-економічні аспекти природокористування / С.А. Генсирук, М.С. Ніжник, В.С. Міщенко // К.: Наук. думка, 1982.- 175с.
12. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А.Гершун, М.Горский.-М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. - 416с.
13. Гладун Г. Б. Значення захисних лісових насаджень для забезпечення сталого розвитку агроландшафтів / Г. Б. Гладун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2005. – Вип. 15.7. – С. 113-118.

14. Глобальная инициатива по отчетности (GRI). Руководство по отчетности в области устойчивого развития [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/F88F3389-B77B-4DE8-B6B8-22C57D6747E5/0/G3_Guidelines_RUS.pdf
15. Гофман К.Г. «Кредитные отношения» между обществом и природой / К.Г. Гофман, Е.В. Рюмина // Экономика и мат. методы, т.XXX, вып. 2, З. – 1994. – С. 18-19.
16. Гусев А.А. Економика природопользования: от рпошлого – к настоящему и будущему (научное наследие К.Г. Гофмана) / Гусев А.А. // Економіка і мат. методы, т. XXXI, вып.4. – 1995. - С.45.
17. Гусева Т.В. Как наладить диалог с общественностью / [Гусева Т.В., Дайман С.Ю., Михайлиди Д.Х. и др.]; под. ред. Гусевой Т.В. - М.: СоЭС, 1998. - 90 с.
18. Дейнека А. М. Лісове господарство: еколого-економічні засади розвитку / А. М. Дейнека. – К. : Знання, 2009. – 350 с.
19. Джонсон Р.Системы и управление (теория систем и управление системами) / Р. Джонсон , Ф. Каст , Д. Розенцвейг// М. - 1971. – С. 12-19.
20. Дорогунцов С.І. Екологія: навчально-методичний посібник / Дорогунцов С.І., Коценко К.Ф., Аблова О.К. та ін. // К.: КНЕУ, 1999. - с.152.
21. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційний механізм): монографія / за ред. Т.П. Галушкіної – Одеса: вид-во ТОВ «ІНВАЦ», 2006. – 184 с.
22.Економічна енциклопедія : у 3 т. / [ред. кол. : С. В. Мочерний та ін.]. - К.:Видавничий центр «Академія», 2002. - Т. 3. - 952 с.
23. Закон України. Про охорону навколишнього природного середовища. Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, N 41, ст. 546.
24. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво : сутність, механізм і форми розвитку : [монографія] / Зянько Віталій Володимирович. – Вінниця : Вид-во ВНТУ «УНІВЕРСУМ-Вінниця», 2008. – 397 с.
25. Иванова И. Ю. Проблемы налогового режима для благотворительности и негосударственных некоммерческих организаций и перспективы его изменения [Електронний ресурс] / Иванова И. Ю., Либоракина М. И., Толмасова А. К. / Аналитический доклад. - Москва, 2004. - Режим доступу : http://www.socpolitika.ru/rus/ngo/foreign_experience/document-115.shtml
26. Ільницька-Гикавчук Г. Я. Фінансовий механізм екологічно-збалансованого лісокористування : дис. … канд. екон. наук. : спец. 08.08.06 / Ільницька-Гикавчук Г. Я. – Львів, 2009. – 226 с.

27. Ковалишин Р.В. Екологічна сертифікація лісів: світовий та вітчизняний досвід / Р.В.Ковалишин // Регіональна економіка. - 2002. - №3. - С.197-203.
28. Коваль Я. В. Пріоритети лісоресурсного розвитку пореформеного сектору економіки / Я. В. Коваль // Науковий вісник НАУ: лісівництво. – 2003. – № 61. – С. 190-200.
29. Коваль Я.В. Як нам реорганізувати лісоресурсну сферу України / Я. В. Коваль // Трибуна. − 2007. − № 5/6. − С. 20−23.
30. Кононович К. Ю. Введение в фандрайзинг / К. Ю. Кононович / НОУДОВ «Северозападная народная академия» для «школы НКО», Москва. –2003. – 11 с.
31. Кулик К. Н. О стратегии развития агролесомелиорации в российской федерации / К. Н. Кулик // Роль и место агролесомелиорации в современном обществе : материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Волгоград, 2006. – С. 114-21.
32. Кучерносов В. Фандрайзинг : мифы и реальность [Електронний ресурс] / В. Кучерносов // Вестник благотворительности. - № 9 (5), сентябрь. – 2000. - Режим доступу : http://www.ngo.by/management/financingsearch/-information/b62111dddadf.
33. Лавейкіна Є.С. Вдосконалення управління регіональною системою екологічної безпеки населення: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.01 / Є.С. Лавейкіна; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. – К., 2000. – 19 с.
34. Лебедевич С.І. Теоретико-методологічні засади формування галузевої системи екологічного менеджменту підприємств: [монографія] /С.І.Лебедевич.-Львів: Ліга-Прес, 2008.-340с.
35. Лихачев Л. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнёрства в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России : статьи / Л. Лихачев, М. Азанов // Финансы, экономика, безопасность. – 2004. - №5(5); 2005. - №1 (6); 2005. - №2(7).
36. Ліс у Степу : основи сталого розвитку : [монографія] / Фурдичко О. І., Гладун Г. Б., Лавров В. В.; за наук. ред. О. І. Фурдичка. – К. : Основи, 2006. – 496 с.
37. Літвіненко О.С. Економічний інструментарій обґрунтування виробництва та споживання продукції екологічного призначення (на прикладі малогабаритних автомобільних газонаповнювальних компресорних станцій): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.01 / О.С. Літвіненко.— Суми, 2000. — 20 с.

38. Ліщук М. Є. Напрямки реформування системи управління лісами в контексті національної лісової політики [Електронний ресурс] / М. Є. Ліщук, О. М. Шубалий. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EM/2008_5_1/Zbirnik_EM_08_1_333.pdf
39. Лобовиков С. Т. Концепция хозрасчётной организации лесохозяйственного производства / М. А. Лобовиков // Лесной журнал. - 1989. - № 5.- С. 8-12.
40. Лук'янихін В.О. Екологічний менеджмент у системі управління збалансованим розвитком. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 314 с.
41. Лук'янихіна О.А. Екологічний менеджмент в системі територіального управління: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.01 / О.А. Лук'яніхіна. - Суми, 2002. — 19 с.
42. Макаров С.В. Основы экономики природопользования / Макаров С.В. – М.: Ин-т международного права и экономики, 1998. –192с.
43. Малишева Н.Р. Проблеми та перспективи правового регулювання організації та здійснення екологічного аудиту в Україні [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrecoaudit.com/articlesarchive.php
44. Методологические и аналитические основы экологического аудирования в Российской: учеб. пособие. Ч.1. / [Карелов А.М., Г.А.Беллер, В.М.Бусыгина и др. Федерации]; под ред. Карелова А.М.– Москва, 1998. – 525с.
45. Мішеніна Г. А. Механізми формування інтегрованих структур у сфері використання та відтворення лісових ресурсів / Г. А. Мішеніна // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. - 2009. - Вип. 19.10. - С. 26-32.
46. Моисеев Н. А. Отношения леса и человека в современном представлении и применительно к реалиям России / Н. А. Моисеев // Лесное хозяйство. – 2005. - №1. – С. 2-6.
47. Некрасов М. Д. О самоокупаемости лесохозяйственной деятельности / М. Д. Некрасов // Лесное хозяйство. – 2003, № 2. – С. 10-11.
48. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: пер. с англ. / Нивен Пол Р.-Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004.-328с.
49. Никитина А.Т. Основы экологического аудита / Никитина А.Т., Степанова С.А. – М.:МНЭПУ, 2001. - 390 с.
50. Ольве Н.І. Оценка эффективности деятельности компаний. / Ольве Н.І., Рой Ж., Веттер М. // Практическое руководство по использованию

сбалансированной системы показателей ; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 304 с.
51. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням. підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г.Мельника та к.е.н., проф. М.К. Шапочки. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005. – 759 с.
52. Пахомова Н.В. Экологический менеджмент / Н.В. Пахомова, А. Эндрес, К. Рихтер. – СПб.: Питер, 2003. – С. 198-215.
53. Петраков И.Я. Кибернетические проблемы управления экономикой / Петраков И.Я. // М. – 1974. – С. 25-30.
54. Петров А.П. Лесхоз: его статус в системе государственного управления лесным хозяйством / А.П.Петров // Лесное хозяйство. - 1999. - №5. -С.23-25.
55. Пизняк Т.И. Развитие методологии аудита в системе экологического менеджмента: матеріали четвертої щорічної Всеукр. наук. конф.[«Екологічний менеджмент у загальній системі управління»]. -Суми: Вид-во СумДУ, 2004. – С.179-182.
56. Платежи за экосистемные услуги: теория, методология и зарубежный опыт практического использования [Електронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wildnet.ru/docs/Plateji.pdf.
57. Постанова Верховної Ради України №188, від 5.03.1998р. «Про основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки». Відомості Верховної Ради, 1998, №38-39.3
58. Потравный И. Экологический аудит: проблемы становления и развития / Потравный И. // Бухгалтерский учет и аудит. - 1998. - №1.- с.41-44.
59. Починков С. В. Финансовые механизмы воспроизводства лесных ресурсов / С. В. Починков // Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2002. – № 7 - 8. – С. 81-89.
60. Про схвалення Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. № 880-р. Єдиний реєстр. номер : 41253/2007. - Режим доступу : uazakon.com/document/fpart27/idx27483.htm.
61. Про схвалення Концепції реформування та розвитку лісового господарства : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 18 квітня 2006 р. № 208-р. – Офіційний сайт Верховної Ради України. - Режим доступу : www.rada.gov.ua.
62. Реймерс Н.Ф. Экология: теории, законы, правила, принципы и гипотезы / Н.Ф.Реймерс // Россия молодая. – М. - 1994. – 137 с.

63. Рентні відносини в системі модернізації національної економіки / за ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. - К.: РВПС України НАН України, 2007. – 518 с.
64. Ришняк И. Н. Эколого-экономическое регулирование зернопроизводства на основе агролесомелиорации: дисс. … канд. экон. наук : 08.08.01 / Ришняк Иван Николаевич. – Сумы, 2000. - 227 с.
65. Садченко Е. В. Партнёрство частного и общественного секторов экологического бизнеса в контексте международной экономической интеграции Украины / Е. В. Садченко // Экономические инновации. - Вып.14: Экономическое развитие регионов в контексте международной интеграции (экономические интересы, конкурентные позиции, стратегические ориентиры). сб. науч. работ. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экономико0экологических исследований НАН Украины, 2003.-С. 182-190.
66. Сазерленд Д. Стратегический менеджмент. Ключевые понятия: пер. с англ. / Джонатан Сазерленд, Дайан Кэнуэлл; под ред. Е.Е. Козлова.- Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.-440с.
67. Саксонова О.М. Удосконалення економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності 2003 року. автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.01 / ; НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2003. — 19 с.
68. Серов Г.П. Экологический менеджмент и международные государственные стандарты ISO 14000: учебное пособие. / Серов Г.П. - Академия народного хозяйства при Правительстве РФ, М., 2005.- 475с.
69. Синякевич И. Лесное хозяйство Украины в XXI в. : сценарии развития / И. Синякевич, И. Соловий, А. Дейнека // Экономика Украины. − 2007. − № 9. − С. 72−81.
70. Синякевич І.М. Інструменти екополітики: теорія і практика / Синякевич І.М. – Львів: ЗУКЦ, 2003.- 188с.
71. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман,Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова; под ред. С.Ю. Даймана. — М.: РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. - 248 с.
72. Состояние лесов мира 2009 / Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединённых наций. - Рим, 2009. – 178с.
73. Стан та динаміка розвитку неурядових організацій України 2002 – 2003 роки. – К., 2004. – 142 с.
74. Стан, розвиток та державне регулювання діяльності малих підприємств в Україні : [монографія] / [В. Л. Коренєв, М. І. Пивоваров, М. А. Погрібняк, С. І. Брильов]. – Запоріжжя : КПУ, 2009. – 244 с.

75. Статистичний щорічник України за 2008 рік Державний комітет статистики України. - Київ, 2009. – 567 с.
76. Таранюк Л.М. Економічні основи реінжинірингу бізнес-процесів: [монографія]/Л.М.Таранюк.-Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2008.-560с.
77. Тарасов М.Е. Экологические рекомендации по лесоуправлению и лесопользованию / под ред. М.Е. Тарасова, П. Вейола, Н.А. Дружинина, Ф.Н. Дружинина, А.Т. Загидуллина и др. –Хельсинки; - Санкт-Петербург: Метсялиитто, Ботния, 2009. - 56с.
78. Фінансово-економічні питання природоохоронної діяльності в Україні з точки зору громадськості [Електронний ресурс] / Інформаційний портал Харківської правозахисної групи. Права людини в Україні. - Режим доступу : http://www.khpg.org/index.php?id=1008748122
79. Хазов А. Ю. Формирование регионального меанизма природопользования: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ / ФГОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова» - Чебоксары, 2007. – 23 с.
80. Харионовская И.В. Развитие элементов экологического менеджмента в лесопользовании / И.В. Харионовская // Лесное хозяйство: теорет. и науч.-производ. ж-л. - 2004. - №3. - С.30-32.
81. Хотулева М.В. Общественная экологическая экспертиза: вчера, сегодня, завтра / Хотулева М.В., Заика Е.А., Дайман С.Ю. - М.: СоЭС, 1998. – 40с.
82. Чабан В.Г. Економіко-екологічне обґрунтування раціонального природокористування в умовах інтенсивного техногенного навантаження (на прикладі Київської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2000. — 18 с.
83. Чистов С. М. Державне регулювання економіки / Чистов С. М., Никифоров А. Є., Куценко Т. Ф. – К.: КНЕУ, 2004. - 440 с.
84. Шевчук А.В. Развитие экологического аудита в Российской Федерации / Шевчук А.В. // Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика. – 1998. – № 2. – С. 112-120.
85. Шляхи вирішення проблеми полезахисного лісорозведення в / [В. Ю. Юхновський, В. М. Малюга, М. О. Штофель, С. М. Дударець] // Наукові праці Лісівничої академії наук України : зб. наук. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 7. – С. 62-65.

86. Экологическая информация и принципы работы с ней / [Гусева Т.В., Дайман С.Ю., Хотулева М.В. и др.]; под ред. В.Н. Виниченко. — М.: СоЭС, 1998. - 244 с.
87. Экологический менеджмент и аудит в России, Беларуси и на Украине: Сборник трудов экспертного семинара, Москва, 3-4 апреля 2000 г. — М.: СоЭС, 2001. — С. 96 - 99[електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ecoline.ru/mc/books/emas/
88. Экологический учет для предприятий // Конференция ООН по торговле и развитию: пер. с англ. – М.:Финансы и статистика, 1997. – 200с.
89. Энди Нили. Призма эффективности. Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им / Энди Нили, Крис Адамс, Майк Кеннерли. - Днепропетровск: ООО «Баланс-клуб», 2003.-398с.
90. Busines, Indastry and Environment Opportunities for East West Cooperation on Environment Management System.UN/ECE.-CEP/WG.1/r/11/Rev/1/Add/1/-27 July 2001.- European Communities. — 2001, -April 24. — № 114. — P. 115[електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu.int/servlet/portail/RenderServlet?search=DocNumber&lg=en&nb_docs=25&domain=Legislation&coll=&in_force=NO&an_doc=2001&nu_doc=761&type_doc=Regulation
91. Busines, Indastry and Environment Opportunities for East West Cooperation on Environment Management System.UN/ECE.-CEP/WG.1/r/11/Rev/1/Add/1/-27 July 2001.- European Communities. — 2001, -April 24. — № 114. — P. 115[електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu.int/servlet/portail/RenderServlet?search=DocNumber&lg=en&nb_docs=25&domain=Legislation&coll=&in_force=NO&an_doc=2001&nu_doc=761&type_doc=Regulation

Наукове видання

Мішенін Є.В., Ковальова О.М., Пилипенко В.В., Теліженко О.М., Борейко В.І., ЕсмановаЛ.І., Косодій Р.П Лук'янихін В.О., Лук'янихіна О.А., Мішеніна Н.В, Пилипенко Н.М., Пізняк Т.І., Полятикіна Л.І., Сапич В.І., Сапич Н.М., Славкова О.П., Степанова О.В., Капорін В.І., Сухоставець А.І., Мареха І.С., Мішеніна Г.А., Новикова О.С., Безуська А.Ю., Бондаренко А.О., Дегтярь Н.В., Обідіна Я.І., Руденко М.В., Тимченко І.О., Ярова І.Є.

ДЕТЕРМІНАНТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Монографія

За науковою редакцією д. е. н., проф. Є.В. Мішеніна

Технічний редактор О.М.Ковальова
Коректор С.М. Симоненко
Комп'ютерне верстання та дизайн обкладинки В.В.Пилипенко

Підписано до друку 10.01.2011. Формат 60×84 1/16 .
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Умов. друк. арк. 20,3. Обл.-вид. арк.___
Наклад 400 примірників. Зам. № ___

Сумський національний аграрний університет.
40021, м. Суми, вул. Кірова, 160
Свідоцтво про внесення до Державного стандарту суб'єктів видавничої справи
(серія ДК №___)