

ISSN 2313-8114

НАУКОВИЙ ВІСНИК

Мукачівського державного університету



Серія

ЕКОНОМІКА

Випуск 1(1) 2014

ЗМІСТ

Економічні процеси національної економіки

<i>Башиянин Г.І., Лінтур І.В.</i> Прогнозування обсягів інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності.....	6
<i>Дудар Т.Г., Дудар О.Т.</i> Розвиток органічного агровиробництва як основа забезпечення якості і безпечності сільськогосподарської продукції в Україні.....	11
<i>Лендєл М.А., Жулканич Н.М.</i> Особливості інноваційного розвитку агропромислового сектора: аналітичний аспект	15
<i>Паулик А.Я.</i> Проблеми і перспективи розвитку торгівлі в Україні	22
<i>Пітюлич М.М., Воронич К.М.</i> Теоретичні аспекти дослідження малих форм господарювання	26
<i>Товканець С.А., Товканець Г.В.</i> Науково-технічне співробітництво як тенденція в розвитку вищої економічної освіти в європейських країнах.....	29
<i>Шевчук О.В.</i> Чинники впливу на національний ринок	34

Регіональні соціально-економічні дослідження

<i>Білак Г.Г.</i> Методичні підходи до формування моделі організації територіального економічного розвитку в регіоні.....	40
<i>Войтюк А.В.</i> Удосконалення механізму формування інвестиційних процесів у регіоні	50
<i>Газуда Л.М., Рубіш М.А.</i> Спільні інвестиційні проекти та програми транскордонного співробітництва і зовнішньоекономічна діяльність регіону	55
<i>Звонар Й.П.</i> Складові регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу та етапи її реалізації	63
<i>Ковальчук І.Є.</i> Проблеми та перспективи кластеризації туристичної галузі Закарпаття	67
<i>Козут Л.І.</i> Особливості ресурсного забезпечення діяльності виробничого підприємства в сучасних умовах господарювання.....	72
<i>Проскура В.Ф.</i> Науковий підхід до економічної безпеки з позицій стійкого розвитку регіону	75
<i>Слюсаренко В.Є.</i> Економічна самоорганізація територіальних громад	82
<i>Хаустова К.М.</i> Регіональні чинники формування стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств деревообробної промисловості Закарпаття	86

Економіка праці і трудова міграція

<i>Баланюк І.Ф., Сас Л.С.</i> Стан та тенденції забезпечення працівниками суб'єктів господарювання аграрної сфери	92
<i>Пітюлич М.І.</i> Новітні тенденції розвитку міжнародної трудової міграції та їх наслідки для України	96

Маркетингові дослідження

<i>Мусаткіна В.П.</i> Вплив маркетингової політики на продуктивність торговельного підприємства	101
<i>Пилипчук В.П., Данніков О.В.</i> Формування системи управління промисловим підприємством на засадах концепції холістичного (цілісного) маркетингу	105
<i>Рега М.Г.</i> Управління маркетинговою діяльністю підприємства готельно-ресторанного бізнесу	111
<i>Росоха В.В., Толмачов І.В.</i> Маркетингові технології у політичній сфері	114

Фінансові відносини та бухгалтерський облік

<i>Бакаїм Н.Я.</i> Інформаційне забезпечення контролю резервного капіталу банків в умовах виходу з кризи	119
<i>Боднарчук А.В.</i> Удосконалення бухгалтерського обліку додаткового капіталу для підвищення рівня його інформативності ...	124
<i>Гамкало О.Б.</i> Іпотечні операції в обліковій політиці банку	128
<i>Даньків Й.Я., Остап'юк М.Я.</i> Особливості діяльності автотранспортних підприємств та їх вплив на організацію обліку витрат і формування собівартості автотранспортних перевезень	133
<i>Ігнатишин М.І., Ігнатишин М.В.</i> Нейромережеве прогнозування інструментів фінансового ринку	140
<i>Лизанець А.Г.</i> Роль ІЄСП у фінансовому забезпеченні транскордонного співробітництва	144
<i>Навроцький С.А.</i> Формування перспективної моделі страхового захисту сільського господарства України	149
<i>Романенко О.А.</i> Оцінка соціальної та комерційної ефективності в аудиті проектів	156
<i>Черничко Т.В.</i> Аналіз фінансових результатів як база для прийняття управлінських рішень	162

Зовнішньоекономічні відносини

<i>Гоблик В.В., Папп В.В.</i> Формування та удосконалення інвестиційного клімату в межах українсько-польського транскордонного регіону	168
<i>Пугачевська К.С.</i> Імпортозаміщення в контексті вибору напрямів зовнішньоторговельної політики	174

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.322.012

Башнянин Григорій Іванович,
доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри економічної теорії,
Львівська комерційна академія,
Лінтур Інна Володимирівна,
старший викладач кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет

ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті запропоновано різні типи моделей тренду обсягів інвестицій з метою встановлення такої, яка б найточнішим чином прогнозувала поведінку інвесторів, існуючу тенденцію розвитку і відповідно за допомогою якої можна було б робити найточніші і найдостовірніші прогнози показників інвестування. Розглянуто обсяги інвестування в Україну за видами економічної діяльності. Здійснено прогнозування обсягів прямих іноземних інвестицій на основі економіко-математичних методів.

Ключові слова: інвестування, прогнозування обсягів інвестицій, прямі іноземні інвестиції.

ВСТУП

Постановка проблеми. Розвиток сучасної економіки важко уявити без ефективної інвестиційної діяльності, оскільки вона відіграє ключову роль у забезпеченні стійкого економічного зростання, здійсненні структурної модернізації економіки та підвищенні її конкурентоспроможності, особливо в трансформаційних умовах.

Інвестиції є вагомим чинником економічного зростання, тому створення належних умов для розвитку інвестиційного процесу є невід'ємним складником економічної політики більшості країн. Адекватне прогнозування обсягів інвестування в економіку України за різними напрямками є актуальним в системі активізації інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження інвестиційного процесу, ефективності інвестиційної діяльності, прогнозування обсягів іноземних інвестицій та системи економічного стимулювання активізації й розвитку інвестиційного ринку України в трансформаційних умовах зробили такі вчені: І. М. Крейдич, Г. О. Мазур, С. В. Мочерний та С. В. Палиця. Також дослідженню питання ефективності інвестицій в трансформаційну економіку присвячено дослідження вчених В. І. Кухар, Н. В. Присяжнюка, Г. М. Тарасюка та інших вітчизняних економістів. Разом з тим не всі аспекти

цієї складної і багатогранної проблеми з'ясовані і отримали належне обґрунтування. Тому складність даного питання та ряд специфічних аспектів вимагають подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення прогнозування основних показників інвестування в Україні шляхом застосування трендового аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним із завдань дослідження інвестування в Україну є аналіз динаміки показників інвестиційної діяльності та їх прогнозування. Виявлення основної тенденції розвитку проводилось за допомогою рівнянь тренду:

- лінійного рівняння $\tilde{y} = a_0 + a_1 t$;

- параболічного рівняння $\tilde{y} = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$;

- степеневі функції $\tilde{y} = a_0 t^{a_1}$

де y – показник, тенденція якого досліджується;
 t – час, $1, n$ (n – кількість спостережень), a_0, a_1, a_2 – параметри рівняння тренду.

Побудова моделей тренду різних типів обумовлена метою встановлення такого типу моделі тренду, яка б найточнішим чином відобразила поведінку вихідних даних, існуючу тенденцію розвитку і відповідно за допомогою якої можна було б робити найточніші і найдостовірніші прогнози

показників інвестування. Для обґрунтування надійності чи достовірності моделі було розраховано значення коефіцієнта детермінації R^2 і застосовано статистичний критерій Фішера. Зокрема, чим ближче значення R^2 до одиниці, тим надійнішою чи достовірнішою є модель тренду.

Статистичний критерій Фішера дозволяє більш точно оцінити рівняння на адекватність до вихідних даних з певною ймовірністю. Для побудови моделей тренду використано дані за 2006-2011 р [1, 2]. Табличні значення F -критерію Фішера взято для

ступенів свободи $k_1 = l = 1$ та $k_2 = n - l - 1 = 6 - 1 - 1 = 4$ або $k_2 = n - l - 1 = 5 - 1 - 1 = 3$ за рівня значущості $\alpha = 0,01$ та $\alpha = 0,05$, а саме $F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=4, \alpha=0,01) = 21,20$, $F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=4, \alpha=0,05) = 7,71$, $F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=3, \alpha=0,01) = 34,12$, $F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=3, \alpha=0,05) = 10,13$.

У таблиці 1 подано лінійні моделі тренду прямих іноземних інвестицій. Для кожної з них проведено оцінку на адекватність до вихідних даних і розраховано прогноз прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності на 2012-2014 рр.

Таблиця 1.

Лінійні моделі тренду прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності за даними 2007-2011 рр. та прогноз на 2012-2014 рр.

Вид економічної діяльності	Рівняння тренду	R^2	F -критерій	Прогноз на рік:		
				2012	2013	2014
Рибальство, рибництво	$\hat{y} = 2,89t - 3,51$	0,857	17,986*	13,8	16,7	19,6
Промисловість	$\hat{y} = 799,98t + 10136$	0,901	27,308*	14936	15736	16536
Добувна промисловість	$\hat{y} = 154,69t + 498,95$	0,649	5,543	1427,1	1581,8	1736,5
Переробна промисловість	$\hat{y} = 628,33t + 9391$	0,933	42,024**	13161	13789	14418
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	$\hat{y} = 144,06t + 1209,1$	0,914	31,889*	2073,4	2217,5	2361,5
Легка промисловість	$\hat{y} = 2,28t + 131,58$	0,266	1,086	145,3	147,5	149,8
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	$\hat{y} = 19,63t + 190,63$	0,902	27,633*	308,4	328,0	347,7
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	$\hat{y} = 21,83t + 141,31$	0,915	32,300*	272,3	294,1	316,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	$\hat{y} = 164,12t + 531,48$	0,988	250,986**	1516,2	1680,3	1844,4
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	$\hat{y} = 42,65t + 5557$	0,156	0,554	5812,9	5855,6	5898,2
Машинобудування	$\hat{y} = 48,29t + 941,17$	0,920	34,530**	1230,9	1279,2	1327,5
Діяльність готелів та ресторанів	$\hat{y} = 18,36t + 368,9$	0,804	12,306*	479,1	497,4	515,8
Діяльність транспорту та зв'язку	$\hat{y} = 134,44t + 1091,3$	0,896	25,845*	1897,9	2032,4	2166,8
Фінансова діяльність	$\hat{y} = 2859,2t + 1099,1$	0,988	257,285**	18254	21114	23973
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	$\hat{y} = -16,48t + 198,44$	0,623	4,959	99,6	83,1	66,6
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	$\hat{y} = 101,04t + 113,38$	0,957	67,323**	719,6	820,7	921,7

* – адекватність моделі до вихідних даних з ймовірністю $p = 0,95$ (рівень значущості $\alpha = 0,05$);

** – адекватність моделі до вихідних даних з ймовірністю $p = 0,99$ (рівень значущості $\alpha = 0,01$).

Аналіз отриманих результатів побудови лінійних моделей тренду прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності показує, що інвестування певних видів має тенденцію до зростання, деяких видів – до зменшення розмірів прямих іноземних інвестицій, а для деяких видів економічної діяльності взагалі відсутня тенденція розвитку.

Беручи до уваги статистично вірогідні рівняння тренду прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, можна стверджувати, що

щорічно відбувається збільшення розміру інвестицій у середньому: рибальство, рибництво – на 2,89 млн. дол. США, промисловість – на 799,98 млн. дол. США, переробна промисловість – на 628,33 млн. дол. США, виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – на 144,06 млн. дол. США, оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів – на 19,63 млн. дол. США, целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність – на 21,83 млн. дол. США, хімічна та нафтохімічна промисловість (хімічне виробництво, виробництво гумових та пластмасових

виробів) – на 164,12 млн. дол. США, машинобудування (виробництво машин, електричного, електронного, оптичного устаткування та транспортних засобів) – на 48,29 млн. дол. США, діяльність готелів та ресторанів – на 18,36 млн. дол. США, діяльність транспорту та зв'язку – на 134,44 млн. дол. США, фінансова діяльність – на 2859,2 млн. дол. США, надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту – на 10104 млн. дол. США.

Статистична вірогідність степеневих і параболічних моделей тренду прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності має аналогічний характер як і для лінійних моделей.

У таблиці 2 наведено значення темпу зростання прямих іноземних інвестицій для кожного виду економічної діяльності і розрахункове значення статистичного критерію Фішера, за допомогою якого проводиться оцінка отриманих моделей на адекватність до вихідних даних.

На основі результатів побудови степеневих моделей тренду прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності проведено розподіл видів економічної діяльності за темпом зростання прямих іноземних інвестицій – високий темп зростання (>1), середній – від 0,5 до 1 і низький <0,5 для статистично вірогідних моделей.

Таблиця 2.

Темпи зростання прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності у 2007-2011 рр.

Вид економічної діяльності	Темп зростання	Розрахункове значення критерію Фішера для степеневих рівнянь тренду
Рибальство, рибництво	1,789	16,774*
Промисловість	0,168	53,786**
Добувна промисловість	0,583	10,838*
Переробна промисловість	0,143	59,847**
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	0,2405	187,515**
Легка промисловість	0,0569	2,798
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	0,2162	132,164**
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	0,269	37,481**
Хімічна та нафтохімічна промисловість	0,4095	106,012**
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	0,0138	0,283
Машинобудування	0,1149	64,199**
Діяльність готелів та ресторанів	0,1137	17,316*
Діяльність транспорту та зв'язку	0,251	116,123**
Фінансова діяльність	0,9014	593,453**
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-0,2715	5,299
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,6847	89,776**

* – адекватність моделі до вихідних даних з ймовірністю $p = 0,95$ (рівень значущості $\alpha=0,05$);

** – адекватність моделі до вихідних даних з ймовірністю $p = 0,99$ (рівень значущості $\alpha=0,01$).

Результати розрахунків наведені в таблиці 2 дають можливість зробити висновки про те, що з найвищим темпом зростання інвестуються такі види економічної діяльності як рибальство, рибництво, добувна промисловість, фінансова діяльність і надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту. Найгірша ситуація спостерігається для таких видів економічної діяльності, як легка промисловість (текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра, виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів і охорона здоров'я та надання соціальної допомоги.

Також метою наших досліджень було з'ясувати, як впроваджуються чи використовуються надані прямі іноземні інвестиції в Україну загалом, а також у кожен область. Було побудовано лінійні, параболічні і степеневі моделі тренду, які не виявили існування чіткої основної тенденції розвитку. Відсутність основної тенденції розвитку досліджуваного показника наочно відображено на рисунку 1 на прикладі Київської області.

Аналогічна ситуація є характерною для всіх областей України. Усі розрахункові значення критерію Фішера для моделей тренду впровадження капітальних інвестицій за рахунок іноземних інвесторів за областями України є набагато меншими від табличних

значень цього критерію (табл. 3).

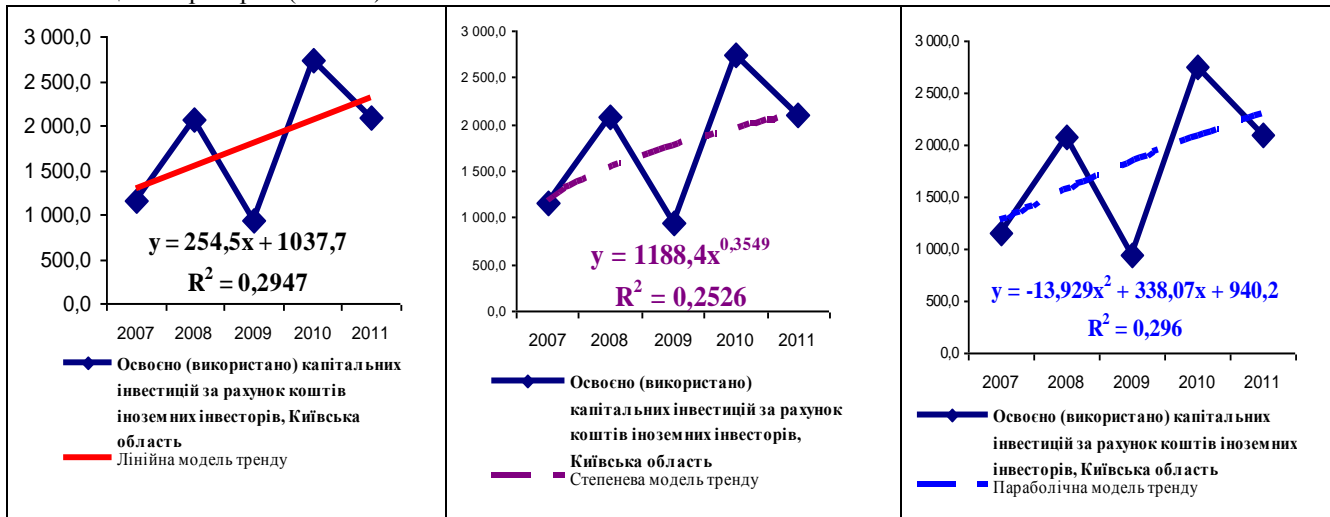


Рис. 1. Емпірична і теоретичні лінії впровадження капітальних інвестицій за рахунок іноземних інвесторів у Київській області за даними 2007-2011 рр.

Таблиця 3.

Розрахункові значення критерію Фішера для моделей тренду впровадження капітальних інвестицій за рахунок іноземних інвесторів за областями України

№ з/п	Область	Розрахункові значення критерію Фішера (табличні значення $F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=3, \alpha=0,01) = 34,12, F_{\text{табл}}(k_1=1, k_2=3, \alpha=0,05) = 10,13$)		
		Лінійна модель	Степенева модель	Параболічна модель
1.	Вінницька	0,060	0,001	0,352
2.	Волинська	4,227	2,294	1,763
3.	Дніпропетровська	0,015	0,052	0,225
4.	Донецька	0,848	0,154	0,905
5.	Житомирська	1,259	0,874	0,420
6.	Закарпатська	0,001	0,022	0,189
7.	Запорізька	0,193	0,204	0,076
8.	Івано-Франківська	2,339	1,621	0,786
9.	Київська	1,254	1,014	0,420
10.	Кіровоградська	8,798	9,687	2,947
11.	Луганська	0,154	0,135	0,264
12.	Львівська	2,980	1,373	1,232
13.	Миколаївська	2,625	1,367	0,938
14.	Одеська	1,243	0,279	1,672
15.	Полтавська	1,527	0,844	0,532
16.	Рівненська	2,705	0,444	4,615
17.	Сумська	6,412	5,077	2,197
18.	Тернопільська	0,261	0,003	0,166
19.	Харківська	3,586	1,125	1,598
20.	Херсонська	0,212	0,085	0,071
21.	Хмельницька	2,567	3,413	0,950
22.	Черкаська	0,433	0,240	0,147
23.	Чернівецька	0,618	0,271	0,224
24.	Чернігівська	4,093	1,221	2,682

Отже, згідно із критерієм Фішера можна стверджувати, що впровадження капітальних інвестицій за рахунок іноземних інвесторів не мало жодної тенденції розвитку.

Зокрема, це можна пояснити кількома відомими чинниками: економічною кризою 2008-2009 рр. у нашій державі та відсутністю певного ринкового механізму впровадження інвестицій в економіку

держави.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідження особливостей зовнішнього інвестування в економіку країни дає можливість стверджувати: можливості інвестування в країну наразі є обмежені та залежать від загальноекономічної ситуації в Україні, яка на сьогодні негативно позначається на всіх інвестиційних процесах.

Доведено, що Україна потенційно може бути однією з провідних країн по залученню іноземних інвестицій. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і недостатньо розвиненої.

Дана тематика дослідження має перспективу розвідок, оскільки інтерес науковців з дослідження черговий раз підтверджує актуальність цієї проблематики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Державного Комітету статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

Башнянин Григорий Иванович, Линтур Инна Владимировна ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье предложены различные типы моделей тренда объемов инвестиций с целью установления такой, которая точнее образом прогнозировала поведение инвесторов, существующую тенденцию развития и соответственно с помощью которой можно было бы сделать точные и достоверные прогнозы показателей инвестирования. Рассмотрены объемы инвестирования в Украину по видам экономической деятельности. Осуществлено прогнозирование объемов прямых иностранных инвестиций на основе экономико-математических методов.

Ключевые слова: инвестирование, прогнозирование объемов инвестиций, прямые иностранные инвестиции.

G. Bashnjanin, I. Lintur

PREDICTION INVESTMENT IN THE ECONOMY UKRAINE BY ECONOMIC ACTIVITY

In the article the construction of various types of trend models to determine the one that would be the most accurate way reflect the behavior of the original data, the current trend of development and in accordance with which could make the most accurate and most reliable predictions of the investment ratio. We consider the volume of investment in Ukraine by types of economic activity. Done forecasting foreign direct investment based on economic - mathematical methods.

Key words: investing, forecasting the amount of investment, foreign direct investment.

Одержано: 14.05.2014 р.

Дудар Тарас Григорович,
доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН України,
залужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри аграрного менеджменту і права,
Тернопільський національний економічний університет,

Дудар Оксана Тарасівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет

РОЗВИТОК ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ І БЕЗПЕЧНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Розкрито основні тенденції розвитку органічного сектору та потенційні можливості розширення вітчизняного ринку екологічно чистої сільськогосподарської продукції на основі міжнародних стандартів, обґрунтовано концептуальну модель інфраструктури органічного агропродовольчого ринку для забезпечення якості і безпечності агропродовольчої продукції в Україні.

Ключові слова: інноваційний напрям розвитку, якість і безпечність агропродукції, органічне агровиробництво, органічна продукція, міжнародні стандарти, інфраструктура органічного ринку.

ВСТУП

Постановка проблеми. Стратегічні наміри задекларовані Україною щодо адаптації аграрного сектора до євроінтеграційної моделі вимагають розвитку принципово нових, нетрадиційних підходів виробництва сільськогосподарської продукції у контексті забезпечення її високої якості та безпечності. Одним з найактуальніших інноваційних напрямів функціонування аграрного сектора економіки України в умовах євроінтеграційних перспектив є виробництво органічної сільськогосподарської продукції, попит на яку стабільно зростає у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для аграрного сектора економіки України важливе науково-практичне значення має дослідження проблем підвищення якості та безпечності агропродовольчої продукції, розвитку органічного сектора для формування повноцінного вітчизняного органічного ринку продукції та продуктів харчування вітчизняних вчених-економістів: В. Андрійчука, В. Артиша, Н. Бородачевої, О. Бородіної, В. Вовка, Т. Зінчук, М. Капштика, М. Кропивка, Є. Милованова, О. Попової, О. Рудницької, О. Царенка, О. Шпичак, М. Шикуди, В. Шлапака, О. Шубравської та ін. Їх наукові дослідження дозволили сформувати систему знань, яка є науковим підґрунтям сучасних економічних поглядів на проблеми екологізації сільського господарства у контексті сталого розвитку агропродовольчої сфери України. Однак, у більшості наукових розробок розглянуті окремі аспекти цієї багатогранної проблеми, де практично відсутні комплексні наукові напрацювання щодо забезпечення якості та безпечності сільськогосподарської продукції, формування цілісної інфраструктури органічного агропродовольчого ринку.

Постановка завдання. Мета статті полягає в здійсненні системного аналізу та оцінці основних тенденцій розвитку вітчизняного органічного сектора та виявити потенційні можливості щодо розширення

ринку екологічно чистої сільськогосподарської продукції на основі міжнародних стандартів, обґрунтувати концептуальну модель інфраструктури органічного агропродовольчого ринку для забезпечення якості і безпечності агропродовольчої продукції в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підвищення якості і безпечності сільськогосподарської продукції та продуктів харчування тісно пов'язане з розвитком інноваційного напрямку господарювання – органічного аграрного виробництва. Динамічний і великомасштабний перехід на органічне агровиробництво багатьма країнами світу мотивується двома основними чинниками: по-перше, бурхливим розвитком новітніх технологій в аграрній сфері (зокрема – в агроекології та біології) та, по-друге, об'єктивно існуючою потребою суспільства у споживанні екологічно чистих продуктів харчування, зниженні матеріальних та енергетичних затрат, раціональному використанні ресурсного потенціалу сільського господарства. Глобальний ринок органічної сільськогосподарської продукції демонструє позитивну динаміку. Так, за 2000-2011 рр. його обсяги зросли на 44,9 млрд. дол., або у 3,5 рази [9]. При цьому з 96% доходів від реалізації органічної продукції отримано: у Північній Америці – 50% та Європі – 46% [10]. На США припадає 44% роздрібного обороту органічної продукції, на країни ЄС – 41% (у т.ч. на Німеччину – 14%, Францію – 8%, Сполучене Королівство – 4%, Італію – 3%), Канаду – 4%, Швейцарію – 3%, Японію – 2%. На всі інші країни світу припадає лише 4% світових роздрібних продажів органічної продукції [9].

Україну в 2007 р. прийнято в члени Міжнародної федерації органічного сільського господарства (IFOAM), що дало можливість розширити вітчизняний ринок екологічно чистої продукції сільськогосподарського виробництва на основі

міжнародних стандартів, насичувати його безпечними й корисними для здоров'я продуктами харчування, а також підвищити рівень експорту органічної сертифікованої продукції.

Системний аналіз і оцінка основних тенденцій становлення органічного агровиробництва показує, що в Україні загальна площа сертифікованих земельних угідь під органічним землеробством в 2012 р. займала 278,8 тис. га. Це вагомий показник, оскільки Україна випереджує ряд країн Східної Європи, членів ЄС, для яких розвиток цього інноваційного напрямку є пріоритетом Спільної аграрної політики ЄС. Встановлено, що за період 2003-2012 рр. чисельність сільськогосподарських підприємств, які ведуть сертифіковане органічне виробництво, зросла із 69 до 164 одиниць, а показник середнього розміру вітчизняного органічного господарства стрімко знизився з 3471,6 га до 1700,0 га. (рис. 1). Це передусім

пов'язано із спеціалізацією продукції, яка ними виробляється (фрукти та овочі), а також залучення до органічного виробництва менших за площею господарств, що поступово може надати органічному виробництву ознак соціального при здійсненні господарської діяльності через забезпечення доходів дрібних та середніх господарств. Разом з тим, вітчизняне органічне сільськогосподарське виробництво концентрується переважно у великих господарствах і значно відрізняється від функціонуючих моделей органічного виробництва в окремих європейських країнах, які входять в групу 10 світових лідерів з виробництва органічної сільськогосподарської продукції (Італія, Іспанія, Німеччина), де показник середнього розміру органічного господарства коливається в межах від 25,4 до 54,2 га.

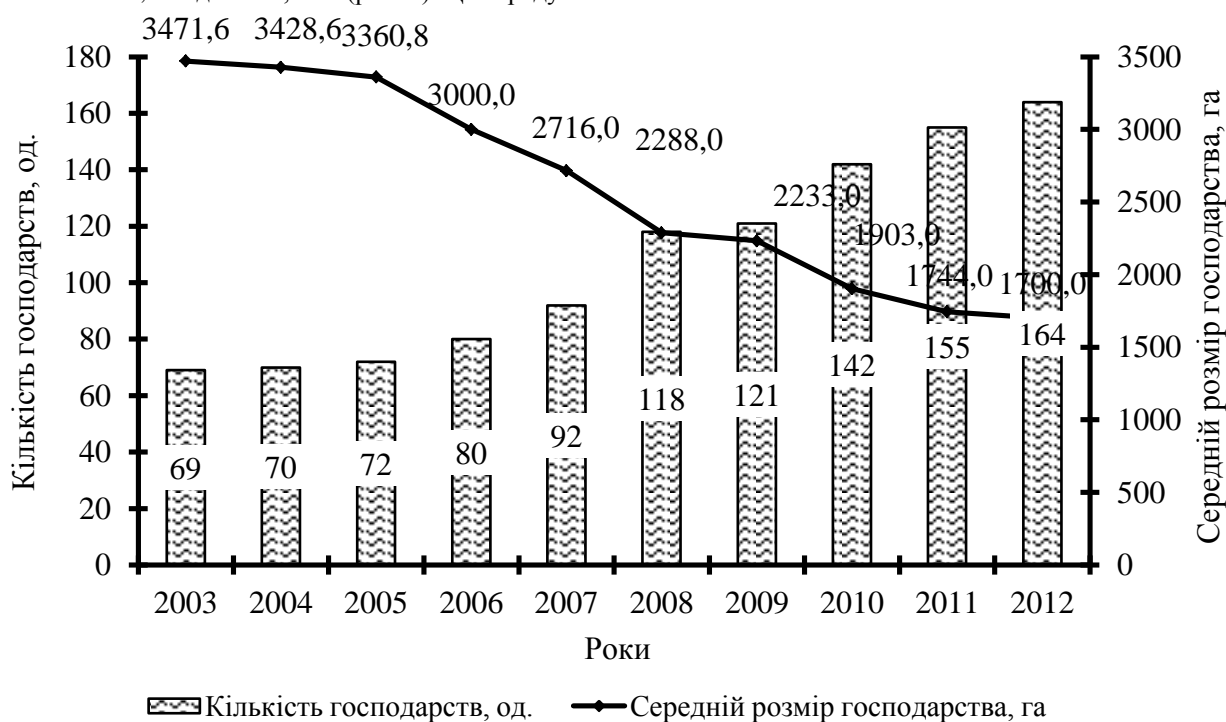


Рис. 1. Динаміка зростання кількості сертифікованих органічних господарств в Україні і їх середні розміри, 2003-2012 рр.

Джерело: Побудовано авторами за даними [10].

Досвід країн із розвинутим органічним сектором показує, що цей тип господарювання виявляється досить ефективним саме для невеликих господарств за масштабами, які обмежені у фінансових ресурсах, що є важливою запорукою їх виживання за серйозних труднощів, пов'язаних з модернізацією та вкладенням інвестицій у розвиток сільськогосподарського виробництва.

Активізуючим чинником для подальшого розвитку органічного сектора в нашій державі, формування ринку органічної продукції є Закон України № 425-VII від 03.09.2013 р. "Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини" [2]. Новоприйнятий закон є важливим кроком у розширенні органічного сектора, визначає правові та економічні основи виробництва і обігу органічної сільськогосподарської продукції та

сировини, заходи контролю і нагляду за такою діяльністю. Цей законодавчий документ зорієнтований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції й сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах і сировині, маркованих як органічні.

Слід зазначити, що впровадження відповідних перспективних стратегій розвитку органічних сільськогосподарських підприємств в певній мірі буде проходити повільно через несформованість інфраструктури органічного агропродовольчого ринку, яка є основою забезпечення ефективної роботи всіх

складових елементів органічного сектора.

Інфраструктура ринку органічної агропродовольчої продукції – це система організацій та інституцій, яка забезпечує взаємозв'язок між структурними елементами органічного ринку і сприяє вільному рухові органічної сільськогосподарської продукції і продуктів харчування, безперервному процесу відтворення та ефективного функціонування сфер кінцевого споживання. Створення умов і дієвих механізмів для розвитку й ефективного функціонування інфраструктури ринку органічної

агропродовольчої продукції – основне завдання держави для забезпечення певних верств населення високоякісною продовольчою продукцією органічного походження і реалізації експортних можливостей на зовнішніх органічних ринках. Тому, формування інфраструктури ринку агропродовольчої продукції повинно відбуватися за умови вдалої взаємодії всіх її структурних елементів і розвитку їх як цілісної системи. Інфраструктуру ринку органічної агропродовольчої продукції України можна представити таким чином (рис. 2).

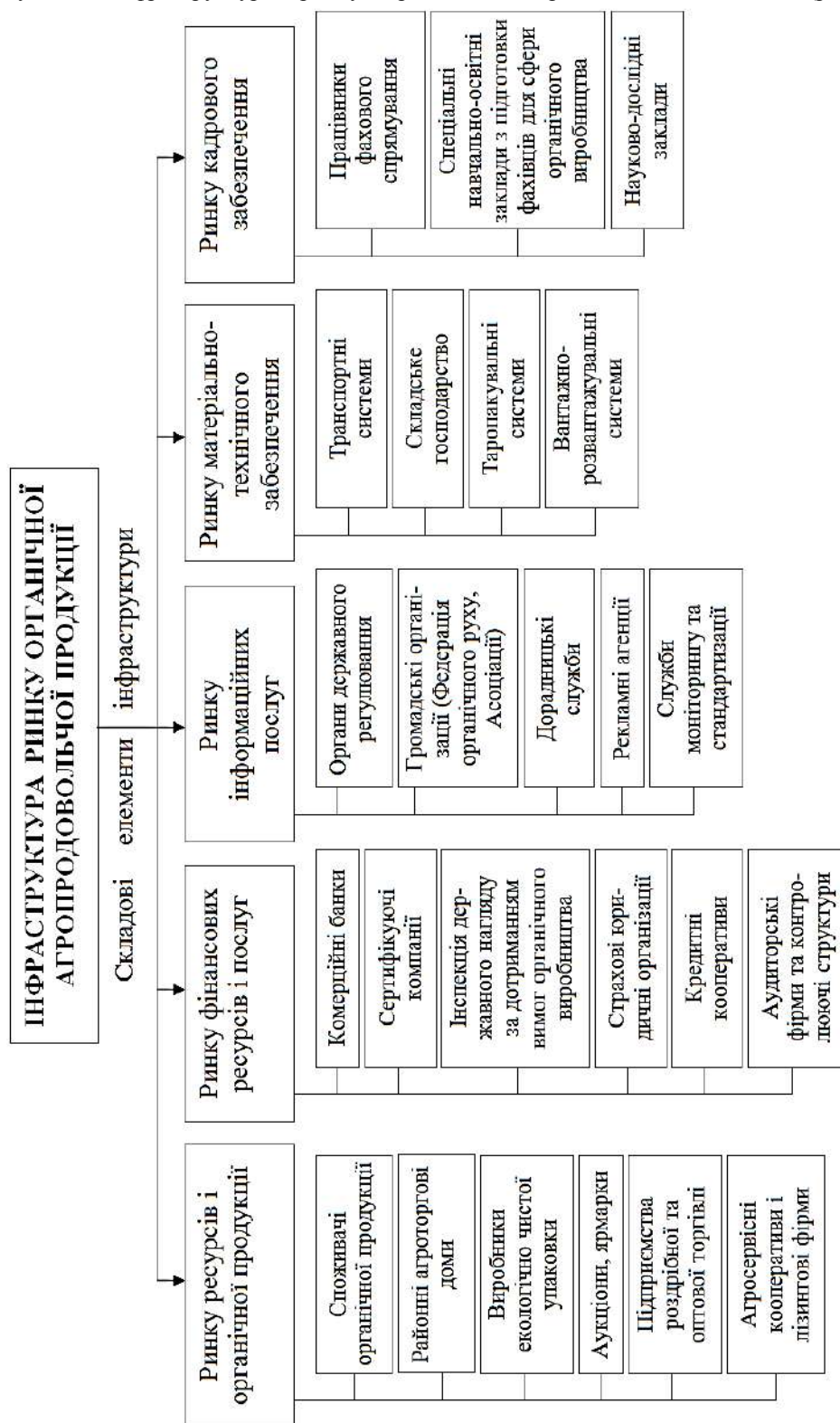


Рис. 2. Концептуальна модель організаційної інфраструктури ринку органічної агропродовольчої продукції

Джерело: Складено авторами

З наведеного рис. 2. видно, що інфраструктура ринку агропродовольчої продукції включає комплекс елементів, які обслуговують ринкові відносини всіх його партнерів. Для поглибленого аналізу слід розподілити їх на групи за ознакою спорідненості завдань і виконуваних функцій щодо забезпечення функціонування органічного сектора. До таких груп можна віднести такі складові: організаційну, кредитно-розрахункову, матеріально-технічного забезпечення, інформаційну, кадрового забезпечення.

В ідеальному варіанті функціонування зазначена інфраструктура має обслуговувати процес ринкового товарообміну в органічному секторі, забезпечувати його надійність, прозорість і стабільність. Вона охоплює ряд органічних сільськогосподарських підприємств, організацій, які сертифікують органічне виробництво, інспекції державного нагляду за дотриманням вимог органічного виробництва та інші органи його державного регулювання, фінансово-кредитні і громадські організації (Федерація органічного сільськогосподарського руху в Україні, Асоціації органічного агровиробництва), які задіяні у створенні умов та виробництві органічної продукції, підготовці її до реалізації, просуванні у загальному логістичному ланцюгу на шляху до споживача.

Вибір аграрним сектором України моделі екологізації сільського господарства вимагає визначення, на який ринок буде зорієнтована органічна продукція: внутрішній чи зовнішній. За умовами орієнтації на внутрішній ринок екологічно чистої продукції можливим варіантом стало б прийняття і використання перехідних стандартів, за якими оцінювалася б, насамперед, якість продукції. У середньостроковій перспективі це сприяло б нагромадженню позитивного досвіду ведення сільського господарства на екологічній основі та дозволило б здійснити поступовий перехід на європейські стандарти з мінімальними збитками для товаровиробників і одночасним забезпеченням споживачів органічною аграрною продукцією. Якщо ж віддати перевагу світовому (європейському) ринку, то увесь цикл аграрного виробництва повинен

відповідати нормам і директивам тих країн, куди продукт буде експортуватися. Це вимагає перегляду вітчизняними товаровиробниками всього циклу агровиробництва, відмови від хімізації, обов'язкового проведення сертифікації продукції тощо.

Євроінтеграційні наміри України спонукають її не тільки до прийняття серйозних нововведень щодо стандартів агровиробництва органічної продукції у рамках правил і норм, що діють у ЄС та СОТ, але й до обов'язкового їх виконання. Адже система сертифікації органічного агровиробництва країн ЄС являє собою процес контролю за виробництвом сільськогосподарської продукції. Екологічний сертифікат вважається своєрідною перепусткою на ринок агропродовольчої продукції органічного походження. Обов'язковою умовою системи сертифікації, яка проводиться державними або приватними організаціями, є наявність екологічного маркування на кожному продукті, який було одержано шляхом органічного агровиробництва. Для досягнення цієї мети діють стандарти, що містять вимоги до якості та безпечності продукції, методів випробувань, правила маркування, пакування і транспортування, порядок розробки інформації для споживачів, необхідної для оцінки і вибору ними товару.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Утвердження позицій органічного агровиробництва в Україні, забезпечення надійного збуту екологічно чистої продукції вимагає створення повноцінного національного ринку органічної продукції та продуктів харчування, який би був інтегрований у європейський та світовий ринки.

Таким чином, органічне агровиробництво як основа підвищення якості і безпечності сільськогосподарської продукції зумовлює не тільки використання належної законодавчої бази і національної системи сертифікації, але й впровадження дієвої інфраструктури органічного агропродовольчого ринку в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Артиш В.І. Розвиток світового ринку органічної продукції / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 113-116.
2. Закон України “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини” // Урядовий кур’єр. – 2013. – №35. – 9 жовтня.
3. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки: монографія / Т.О. Зінчук. – Житомир: ДВНЗ “Державний агроекологічний університет”, 2008. – 384 с.
4. Милованов С.В. Тенденції розвитку ринку української органічної продукції / С.В. Милованов // Агрогляд – 2004. – № 4. – С. 68-71.
5. Рудницька О.В. Ринок продукції органічного землеробства в Україні / О.В. Рудницька // Агроінком. – 2006. – №1. – С. 31-34.
6. Попова О.Л. Сталій розвиток агросфери: політика і механізми / О.Л. Попова; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К.: 2009. – 352 с.
7. Шубравська О. Ринок органічної продукції та перспективи його розвитку в Україні / О. Шубравська // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 53-61.
8. Шпичак О.М. Обґрунтування ціни на екологічно “чисту” продукцію // Економічний довідник аграрника: За ред. Ю.А. Лузана, П.Г. Саблука. – К.: Преса України. – 2003. – С. 309-310.

9. Beate Huber. The World of Organic Agriculture: Regulations and Certification Emerging Trends 2013/ Research Institute of Organic Agriculture // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://orgprints.org/22324/7/huber-2013-standards.pdf>.

10. The European Market for Organic Food 2011 Helga Willer, Julia Lernoud, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) Frick, Switzerland and Diana Schaack, Agricultural Information Company (AMI), Bonn, Germany BioFach Congress 2013, Nürnberg, Session «The European Market for Organic Food», 13.2.2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://orgprints.org/22345/19/willer-2013-session-european-market.pdf>.

Дудар Тарас Григорьевич, Дудар Оксана Тарасовна

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЧЕСКОГО АГРОПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Раскрыто основные тенденции развития органического сектора и потенциальные возможности расширения отечественного рынка экологически чистой сельскохозяйственной продукции на основании международных стандартов, обосновано концептуальную модель инфраструктуры агропродовольственного рынка для обеспечения качества и безопасности агропродовольственной продукции в Украине.

Ключевые слова: инновационное направление развития, качество и безопасность агропродукции, органическое агропроизводство, органическая продукция, международные стандарты, инфраструктура органического рынка.

T. Dudar, O. Dudar

DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURE AS THE BASIS FOR QUALITY ASSURANCE AND SAFETY OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE

The article deals with the basic trends in the development of the organic sector and the potential expansion of the domestic market of environmentally friendly agricultural products based on international standards and a conceptual model of organic agro-food market infrastructure to ensure quality and safety of agri-food products in Ukraine.

Key words: direction of innovation, quality and safety of agricultural products, organic agricultural production, organic products, international standards, infrastructure organic market.

Одержано: 30.05.2014 р.

УДК 330.341.1:338.436.33

Лендел Михайло Андрійович,

доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН України, завідувач кафедри маркетингу, Мукачівський державний університет

Жулканич Неля Михайлівна

доктор історичних наук, професор, професор кафедри історії України, ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті узагальнено і проаналізовано сучасні тенденції, особливості формування і розвитку інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, визначено стратегічні цілі інноваційної політики в АПК.

Ключові слова: агропромисловий сектор, етапи інноваційного процесу, інноваційний розвиток, стратегічні цілі.

ВСТУП

Постановка проблеми. Трансформація економічних відносин та задекларована активна інтеграція вітчизняної економіки в європейський і світовий простір потребують активізації завдань інвестиційно-інноваційного розвитку країни. Інноваційна активність передбачає «цілеспрямовану

діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконалих форм організації праці й управління виробництвом» [4, с. 655]. Отже, альтернативи інноваційному розвитку в

9. Beate Huber. The World of Organic Agriculture: Regulations and Certification Emerging Trends 2013/ Research Institute of Organic Agriculture // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://orgprints.org/22324/7/huber-2013-standards.pdf>.

10. The European Market for Organic Food 2011 Helga Willer, Julia Lernoud, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) Frick, Switzerland and Diana Schaack, Agricultural Information Company (AMI), Bonn, Germany BioFach Congress 2013, Nürnberg, Session «The European Market for Organic Food», 13.2.2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://orgprints.org/22345/19/willer-2013-session-european-market.pdf>.

Дудар Тарас Григорьевич, Дудар Оксана Тарасовна

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЧЕСКОГО АГРОПРОИЗВОДСТВА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Раскрыто основные тенденции развития органического сектора и потенциальные возможности расширения отечественного рынка экологически чистой сельскохозяйственной продукции на основании международных стандартов, обосновано концептуальную модель инфраструктуры агропродовольственного рынка для обеспечения качества и безопасности агропродовольственной продукции в Украине.

Ключевые слова: инновационное направление развития, качество и безопасность агропродукции, органическое агропроизводство, органическая продукция, международные стандарты, инфраструктура органического рынка.

T. Dudar, O. Dudar

DEVELOPMENT OF ORGANIC AGRICULTURE AS THE BASIS FOR QUALITY ASSURANCE AND SAFETY OF AGRICULTURAL PRODUCTS IN UKRAINE

The article deals with the basic trends in the development of the organic sector and the potential expansion of the domestic market of environmentally friendly agricultural products based on international standards and a conceptual model of organic agro-food market infrastructure to ensure quality and safety of agri-food products in Ukraine.

Key words: direction of innovation, quality and safety of agricultural products, organic agricultural production, organic products, international standards, infrastructure organic market.

Одержано: 30.05.2014 р.

УДК 330.341.1:338.436.33

Лендел Михайло Андрійович,

доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НААН України,
завідувач кафедри маркетингу,
Мукачівський державний університет

Жулканич Неля Михайлівна

доктор історичних наук, професор, професор кафедри історії України,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

У статті узагальнено і проаналізовано сучасні тенденції, особливості формування і розвитку інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, визначено стратегічні цілі інноваційної політики в АПК.

Ключові слова: агропромисловий сектор, етапи інноваційного процесу, інноваційний розвиток, стратегічні цілі.

ВСТУП

Постановка проблеми. Трансформація економічних відносин та задекларована активна інтеграція вітчизняної економіки в європейський і світовий простір потребують активізації завдань інвестиційно-інноваційного розвитку країни. Інноваційна активність передбачає «цілеспрямовану

діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння й виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконалих форм організації праці й управління виробництвом» [4, с. 655]. Отже, альтернативи інноваційному розвитку в

Україні немає. Державними пріоритетами є освоєння інновацій в традиційних галузях економіки.

Разом з тим в Україні на низькому рівні знаходиться інноваційна активність суб'єктів господарювання, виробництва високотехнологічної продукції, недостатніми є обсяги фінансування наукових розробок і використання науково-технічного потенціалу.

Зокрема, в Україні поки що не створено ефективної системи інноваційного забезпечення аграрної галузі. Неefективність інноваційного забезпечення в агропромисловому секторі криється в застосуванні застарілих технологій у виробництві сільськогосподарської продукції, в незадовільному з якісних позицій технічному забезпеченні, наявності екстенсивних та традиційних технологій. В аграрній сфері недоформованою залишається інфраструктура ринку інновацій, відсутній дійовий механізм зв'язку науки з виробництвом і стимулювання наукової діяльності, недостатнім є фінансове забезпечення наукових розробок, впровадження їх у виробництво.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичною новизною і аналітичною змістовністю, політичною актуальністю і прикладною націленістю характеризується колективна монографія «Інноваційна стратегія українських реформ» (А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко) [6].

Вивченню проблем розвитку аграрного сектора, його структурної перебудови, інвестиційно-інноваційного забезпечення присвячені праці відомих вчених-економістів В.Г. Андрійчука [1], М.П. Бутко[2], С.А. Володіна [3], М.Ю. Коденської [7], Ю.О. Лупенко [8], П.Т. Саблука [5], В.М. Трегобчука[11], О.Г. Шпикуляка [12]. Проте комплексність вказаної проблематики, доцільність аналізу й оцінки інноваційних економічних трансформацій агропромислового сектора забезпечують збереження актуальності вказаного питання та необхідність його подальшого дослідження.

Нині постає завдання реалізації державної політики інноваційного розвитку України, в тому числі і вітчизняного агропромислового сектора, створення національної інноваційної системи, орієнтованої на використання прогресивних виробничих технологій, формування інфраструктури інноваційного сектора, впровадження науково-технологічних розробок у виробництво.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення і аналіз сучасних тенденцій, виявлення особливостей формування і розвитку інноваційного процесу в агропромисловому виробництві, окреслення стратегічних цілей інноваційної політики в АПК.

Об'єктом дослідження є теоретико-методологічне обґрунтування процесу забезпечення інноваційного розвитку агропромислового сектора. У процесі дослідження використовувалися методи теоретичного узагальнення та аналізу і синтезу – для вивчення теоретико-прикладних аспектів і особливостей інноваційного розвитку АПК; абстрактно-логічний – для узагальнення результатів досліджень, формулювання висновків і пропозицій.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

1. Сутність та напрями інноваційного розвитку в агропромисловому виробництві

Як наголошено у прийнятій Урядом «Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.). Шляхом європейської інтеграції» [9,с.114], основними чинниками, які обумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності, є такі:

- ◆ недосконалість законодавства в частині стимулювання з боку держави науково-технологічної та інноваційної діяльності;

- ◆ відсутність сформованої інноваційної інфраструктури, яка б із залученням промислового, банківського та торговельного капіталу поєднувала ланки «освіта» – «наука» - «виробництво»;

- ◆ відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок, передачі їх до сфери виробництва;

- ◆ відсутність системи стимулюючого інноваційного пільгового оподаткування у зв'язку з припиненням дії Закону України «Про інноваційну діяльність» у частині запровадження таких пільг;

- ◆ високий економічний ризик залучення інвестицій до сфери високотехнологічного виробництва;

- ◆ слабкий розвиток малого та середнього інноваційного підприємництва як провідника інноваційного продукту до масового виробництва.

Що ж стосується сільського господарства, конкурентоспроможність і стабільний розвиток можливо забезпечити лише за умови його переходу на інноваційний шлях розвитку.

В основних галузях агропромислового виробництва - рослинництві і тваринництві - інновації пов'язані, насамперед, з необхідністю підвищення урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, а також з постійним зберіганням екологічної рівноваги у навколишньому середовищі. У механізації й електрифікації виробництва основною ціллю інновацій є створення ефективних форм і методів застосування індустріальних технологій в агропромисловому виробництві і формування відповідної технічної інфраструктури. Інновації в зберіганні і переробці сільськогосподарської продукції мають на меті технологічне удосконалення виробництва і створення нових видів харчових продуктів.

Досвід роботи сільськогосподарських підприємств, що відзначаються високою ефективністю господарювання, засвідчує: на першому місці серед інновацій використовуються нові або удосконалені технології виробництва сільськогосподарської продукції; на другому місці - впровадження нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур, а також - кросів і ліній птиці та порід тварин. Потім використовуються інновації, що стосуються глибокої переробки продукції та впровадження нової техніки, досконаліших механізмів і устаткування. Водночас дослідження засвідчили, що абсолютна більшість підприємств, які освоюють технологічні інновації, забезпечують істотне поліпшення виробничих і

економічних показників господарювання.

Характерною є структура інновацій, які освоювалися регіональними центрами наукового забезпечення НААН України в галузі рослинництва. Тут переважають нові сорти і гібриди (81,7%), серед яких на першому місці зернові культури. Технологічні інновації становлять 14%, а застосування нових видів добрив, гербіцидів, фунгіцидів і біостимуляторів росту - відповідно 5%.

Незважаючи на скрутний економічний стан сільськогосподарських підприємств, сортозаміна і сортооновлення сільськогосподарських культур нині здійснюються швидше, ніж це відбувалося у попередні десятиріччя. Аналіз показує: нові сорти і гібриди значно продуктивніші, більш стійкі до несприятливих умов і помітно адекватніші до сучасних технологій, зокрема до використання добрив, зрошення тощо.

Сутність інноваційного розвитку різних галузей і сфер народного господарства не виявляє принципових розходжень. Водночас в АПК і особливо в його основній галузі - сільському господарстві - характер та основні напрями цього процесу істотно відрізняються.

Можна виділити такі основні особливості формування і розвитку інноваційного процесу в агропромисловому виробництві:

- множинність видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки, істотна різниця в технології виробництва, значна його диференціація в окремих регіонах країни відповідно до конкретних умов;

- сильна залежність технологій виробництва в сільському господарстві від природних і погодних факторів;

- велика різниця в періодах виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки;

- високий ступінь територіальної роз'єднаності сільськогосподарського виробництва;

- відокремленість сільськогосподарських товаровиробників (на всіх рівнях) від наукових установ, що створюють науково-технічну продукцію;

- різний соціальний рівень працівників сільського господарства;

- множинність різних форм зв'язків сільськогосподарських товаровиробників з інноваційними формуваннями;

- відсутність науково обґрунтованого організаційно-економічного механізму передачі досягнень науки сільськогосподарським товаровиробникам і, як наслідок, - істотне відставання галузі з освоєння інновацій у виробництві.

Зокрема, ще А.В. Чайанов у своїх роботах звернув увагу на два основні шляхи впливу на стихійну еволюцію сільського господарства. Це, по-перше, зміни господарських умов за допомогою інструментів економічної політики держави і, по-друге, - коригування господарського світогляду та економічних принципів самих сільських товаровиробників унаслідок розвитку їхнього творчого вишколу і раціоналізації професійного мислення на науковій основі. Зазначені положення актуальні також

в сучасних умовах при розгляді сутності інноваційного процесу в агропромисловому виробництві та його організаційних основ.

Щодо агропромислового комплексу, то тут інноваційний процес пов'язаний з постійним організаційно-економічним, технічним і технологічним відновленням, спрямованим на удосконалювання агропромислового виробництва на основі використання досягнень техніки, науки і світового досвіду. Кінцевою метою цих процесів є формування аграрної економіки інноваційного типу, коли освоєння досягнень науки і передового досвіду здійснюється з метою підвищення ефективності агропромислового виробництва.

Інноваційний процес у сільському господарстві вирізняється різноманіттям організаційних форм, що мають принципові відмінності за характером фінансування й економічною основою функціонування. Значна специфіка інноваційних формувань, що визначає головну ціль функціонування: від розробки техніко-технологічної ідеї до її наукової розробки, реалізації (упровадження) і надання інформаційних та консультативних послуг.

Дуже істотна різниця спостерігається і за масштабами функціонування зазначених формувань: від міжнародного і державного рівня до обсягу сільськогосподарського підприємства.

Відхід від принципів адміністративного управління економікою створює перспективи для розвитку й експериментування з організаційними формами, збільшення альтернативних варіантів реалізації того чи іншого науково-технічного нововведення. Водночас з наданням економіці ринкового змісту розширюються можливості розвитку ефективних організаційних форм інноваційних процесів.

2. Основні етапи і зміст інноваційного процесу в аграрному секторі

Проведені дослідження і практичний досвід функціонування та розвитку агропромислового виробництва дають змогу виділити у галузях виробництва такі основні етапи інноваційного процесу в аграрному секторі: створення інновацій, їхнє поширення й освоєння товаровиробниками (табл. 1).

Освоєння інновацій товаровиробниками агропромислового виробництва поступово формує умови для прискорення науково-технічного прогресу в галузі. Достатньо зазначити, що на виробництві досягають розрахункового ефекту від освоєння інновацій: за додатковим виходом продукції з одиниці площі, скороченням витрат на її одиницю та одержанням додаткового прибутку.

Додатковий прибуток має перевищувати додаткові витрати на створення (придбання) й освоєння інновацій. Сукупного додаткового прибутку, одержуваного безпосередньо у виробництві від використання інновацій недостатньо для фінансування науково-технічної сфери галузі. Тому в усіх країнах науково-технічна сфера фінансується переважно з державного бюджету. І чим більше виділяється коштів на розвиток науки, тим вищі темпи прискорення науково-технічного прогресу. Така закономірність

протягом останнього століття досить стійка, особливо високим рівнем науково-технічного потенціалу. чітко вона простежується у державах із досить

Таблиця 1.

Етапи та зміст інноваційного процесу в агропромисловому виробництві

Етапи	Зміст	Основні виконавці
Створення інновацій	Зародження ідеї і включення її в план НДР Виділення засобів на створення інновацій Стан визначення проблеми в галузі, у світі Проведення фундаментальних досліджень Проведення прикладних досліджень і розробок Оформлення закінчених науково-технічних розробок як об'єкт інтелектуальної власності Виробництво і реалізація науково ємної продукції Адаптування інновацій до виробництва	Науково-дослідні установи АПК (аграрна наука)
Поширення інновацій	Виділення засобів на поширення інновацій Підготовка і перепідготовка кадрів АПК Здійснення функції менеджменту АПК Пропаганда інновацій через органи управління АПК Інформаційне забезпечення різних організаційно-правових форм АПК Діяльність інформаційно-консультаційних служб Діяльність засобів масової інформації	Органи управління АПК разом із творцями інновацій
Освоєння інновацій	Виділення засобів на освоєння інновацій Доведення інформації про інновації до товаровиробників Організаційно-економічний механізм освоєння інновацій товаровиробниками Договірні відносини товаровиробників із творцями інновацій та інформаційно-консультаційними службами (ІКС) Ініціатива й активність товаровиробників Платоспроможний попит товаровиробників на інновації	Товаровиробники разом із творцями інновацій і ІКСАПК
Формування ефекту від освоєння інновацій	Ефективність освоєння інновацій в АПК визначається за співвідношенням додаткового прибутку, отриманого товаровиробниками, і витрат на створення (придбання) інновацій, їхнє освоєння у виробництві	Економічні служби товаровиробників

Виділення етапів інноваційного процесу є умовним і відноситься швидше до нього самого, а не до його організації. Якщо ж розглянути даний процес із погляду на його організацію, то, крім названих етапів, варто виокремити організаційні блоки інноваційної діяльності. В організаційному плані інноваційна діяльність має ряд основних взаємозалежних блоків, які формуються у процесі функціонування та здійснення самого інноваційного процесу в галузі.

Принципова схема інноваційної діяльності в АПК містить блоки менеджменту з підрозділами. Це, зокрема, блоки управління агропромисловим виробництвом; науково-технічною діяльністю; інноваційним процесом. Загальний блок управління агропромисловим виробництвом здійснюється Міністерством аграрної політики і продовольства України, а блок управління науково-технічною діяльністю - Національною академією аграрних наук.

При цьому в межах Міністерства аграрної політики і продовольства та Національної академії аграрних наук України виділяються блоки управління інноваційним процесом, організаційною основою якого в Міністерстві є Департамент освіти і аграрної науки, в НААН України - Відділення регіональних

центрів наукового забезпечення агропромислового виробництва. Управління науково-технічною діяльністю безпосередньо пов'язано з управлінням інноваційним процесом.

Як засвідчує досвід, чітке виконання функцій значною мірою визначає результативність інноваційної діяльності в галузі. Основою керування інноваційним процесом стає розмежування функцій та повноважень як на державному, так і на регіональному рівнях. Головні з них: своєчасне виділення засобів для аграрної науки; забезпечення постійного потоку якісних інновацій для освоєння їх у виробництві. Від чіткої діяльності керуючого блоку певною мірою залежатиме й ефективна діяльність аграрної науки щодо створення інновацій, а також успішне функціонування інформаційно-консультаційної служби АПК із сприяння освоєнню їх в агропромисловому виробництві.

Аграрна наука являє собою особливий замкнутий організаційний блок інноваційної діяльності, що має на меті постійне проведення фундаментальних і прикладних досліджень. На основі одержаних результатів створюються інновації, виробляється комплекс знань і рекомендацій з їхньої адаптації до конкретних природних і економічних

умов для забезпечення прискорення науково-технічного прогресу в агропромисловому виробництві. Аграрна наука, крім проведення цілеспрямованих досліджень з метою створення інновацій, повинна здійснювати взаємозв'язок з аналогічними роботами в інших країнах і внаслідок цього підтримувати високий рівень технічних, технологічних, організаційно-економічних й інших знань.

Інформаційно-консультаційний блок інноваційної діяльності відповідає за поширення інновацій і сприяння освоєнню їх у виробництві. Центральним завданням даного блоку визначено інформаційно-консультаційну діяльність. Йдеться, зокрема, про поширення інновацій та організацію систематичного інформування товаровиробників щодо новинок в технології агропромислового виробництва, До функцій даного блоку належать також підготовка і перепідготовка кадрів, пропаганда через органи управління АПК, систематичне інформування товаровиробників з усіх актуальних питань агропромислового виробництва. Інформаційно-консультаційна служба використовує усі форми роботи з товаровиробниками, підтримуючи їхній зв'язок з науковими установами. Все це має сприяти прискоренню науково-технічного прогресу у сільськогосподарських галузях.

Безпосереднє освоєння інновацій у виробництві завершує етап інноваційного процесу, який відбувається в рамках організаційних форм товаровиробників і значною мірою в цьому плані залежить насамперед від них. Інноваційна активність і бажання товаровиробників великою мірою визначають успіх конкретного етапу інноваційної діяльності. У цьому організаційному блоці формується не тільки ціль, але і результати інноваційного процесу, успіх якого забезпечує узгодженість дій як інформаційно-консультаційної служби, так і самих товаровиробників. Вони мають проявляти інтерес і сприяти успішному освоєнню інновації у виробництво.

Розглядаючи функціональні особливості організаційних блоків та їхнього взаємозв'язку, варто підкреслити нерозривність і єдність всього інноваційного процесу в АПК. Успішне функціонування всіх зазначених блоків під координацією Міністерства аграрної політики і продовольства може забезпечити планомірний розвиток інноваційної діяльності в галузі.

Таким чином, удосконалювання системи управління інноваційною діяльністю в агропромисловому виробництві повинно носити комплексний характер, охоплювати весь спектр сторін цієї роботи у галузях агропродовольчої сфери - від проведення наукових досліджень і створення розробок, експериментальної перевірки наукових результатів до впровадження їх у виробництво й оцінки ефективності.

Нині основою підвищення результативності агропромислового виробництва у розвинутих країнах є застосування якісно нових методів і технологій виробництва, що дають можливість істотно збільшити вихід продукції на одиницю площі. Досить зазначити, що в США протягом останніх десятиріч близько двох третин усього приросту сільськогосподарської

продукції було створено за рахунок реалізації можливостей науково-технічного прогресу.

Іншим прикладом ефективного використання досягнень науково-технічного прогресу є так звана зелена революція в Індії, КНР і країнах Латинської Америки. Тут науково-технічний прогрес реалізується не як відокремлений захід, а як комплекс економічних, соціальних й адміністративно-управлінських заходів щодо збереження і розвитку навколишнього середовища. В процесі інноваційної діяльності важливим є застосування мотиваційних механізмів для сільськогосподарських виробників з тим, щоб не тільки підвищити їхню сприйнятливість до такого прогресу, але й стати активним його носієм. Таким чином, наука перетворюється у безпосередню продуктивну силу, а безпосередньо сільське господарство відроджується, наближаючись до наукоємних галузей економіки.

3. Стратегічні цілі інноваційної політики в АПК.

Реалізація інноваційної політики АПК вимагає систематичної підготовки відповідних законодавчих актів, які б створювали сприятливі виробничо-економічні умови для освоєння нових методів виробництва, розроблених наукою. У цілому необхідні серйозні зусилля щодо стимулювання інноваційного процесу у всіх його ланках: наука - інновації - виробництво.

Науковцями Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» розроблено «Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року» (2012 р.). Як наголошують науковці, метою стратегії інноваційного забезпечення розвитку сільського господарства є формування інноваційної моделі його функціонування, спроможної забезпечити суттєве підвищення ефективності сільського господарства на основі використання новітніх досягнень науки і техніки.

Основними стратегічними цілями та індикаторами інноваційного забезпечення розвитку сільського господарства з врахуванням зазначеної мети є:

1. Адаптація національної інноваційної системи до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності.

Індикатори розвитку:

- Підвищення рівня винахідницької активності в системі створення інновацій у 2015 році на 15 %, у 2020 році на 20 % (кількість завершених наукових розробок науковими установами НААН України 2006-2010 році становила 4024, отримано охоронних документів - 2850, або 71 %).

- Підвищення рівня комерціалізації наукових розробок в аграрній сфері економіки у 2015 році на 30%, у 2020 році на 35% (у 2006-2010 рр. витрати бюджетних коштів науковими установами НААН на розроблення інноваційних продуктів склали - 466,0 млн. грн., надійшло коштів від комерціалізації інноваційних продуктів до спецфондів наукових установ - 386,2 млн. грн., або 82,8%).

2. Переорієнтація системи продукування

інновацій на ринковий попит споживача.

Індикатори розвитку:

- Збільшення кількості аграрних підприємств, які здійснюють технологічні інновації у 2015 році у 6 разів, у 2020 році у 7 разів (кількість агроформувань, які здійснювали впровадження інновацій у 2006-2010 рр. була 4263, або 1,6 % від загальної кількості).

3. Поліпшення кадрового забезпечення науково-інноваційної сфери і створення привабливих умов для творців інновацій.

Індикатори розвитку:

- Підвищення питомої ваги науковців у віці до 40 років у 2015 році - до 40 %, у 2020 році - до 45 %, проти 36 % у 2010 році.

4. Створення інститутів інноваційної інфраструктури.

Індикатори розвитку:

- Активізація малого інноваційного аграрного бізнесу (у 2015 році до 60%. у 2020 році до 70% від загальної кількості підприємств).

- Створення нових організацій інноваційної аграрної інфраструктури (фінансових, консалтингових) маркетингових, інформаційно-консультативних, юридичних, освітніх тощо): бізнес-центри, бізнес-інкубатори, технопарки, лізингові центри, фінансово-кредитні установи, фонди підтримки підприємництва, інноваційні та інвестиційні фонди і компанії, довірчі товариства, фондові і товарні біржі, інформаційно-консультативні установи, страхові компанії, аудиторські фірми.

5. Запровадження системного підходу в управління інноваційним забезпеченням розвитку сільського господарства.

Індикатори розвитку:

- Збільшення внутрішніх поточних витрат, за рахунок надходжень з державного бюджету України, на виконання наукових та науково-технічних робіт в сфері аграрної економіки у 2015 році до 1,5 %, у 2020 році до 1,7 % від рівня внутрішнього валового продукту [10,с.96-97].

Щодо особливостей сільськогосподарського виробництва, нині доцільно врахувати і такі напрями інноваційної політики в АПК:

- підтримка і стимулювання досліджень та розробок, необхідних для створення конкурентних позицій галузей агропромислового виробництва; державні інвестиції - це замовлення на наукову продукцію з серйозними економічними та соціальними наслідками;

- дослідження необхідно зорієнтувати на задоволення потреб економіки, а обсяг дослідницьких робіт має відповідати можливостям бюджету;

- створення нових організаційних форм в інноваційно-інвестиційній діяльності;

- держава заохочує кооперацію в проведенні науково-дослідних робіт, оскільки така форма об'єднання сприяє підвищенню наукового рівня досліджень та створює сприятливі умови для входження у простір глобальної науково-технологічної конкуренції;

- державна підтримка підготовки висококваліфікованих робітників і спеціалістів,

оскільки сучасні технології і глобалізація підсилюють їх значення як факторів конкурентоспроможності:

- державна підтримка академічних навчальних закладів, які можуть здійснювати стратегічні наукові і технологічні дослідження, а їхній потенціал заохочує до співпраці агропромислового підприємства;

- створення сприятливого підприємницького клімату для активізації інноваційної діяльності, яка забезпечує переваги країни у сфері передових технологій в умовах посилення глобальної конкуренції;

- сприяти розвитку агропромислових формувань, які впроваджують важливі інновації у виробництво.

Метою державної інноваційної політики з галузі є підвищення рівня підприємницької діяльності, створення системи заохочення самостійного фінансування науково-дослідних робіт, здійснення підприємствами прямих капіталовкладень у науку і техніку. При цьому важливу роль слід надати податковим кредитам і пільговому оподаткуванню підприємств, що здійснюють державні чи регіональні програми. Щодо загальних напрямів державної інноваційної політики з підтримки підприємництва в інноваційній сфері можна виділити наступні:

- забезпечення доступності фінансових інвестиційних засобів;

- спрощення процедур реєстрації і ліцензування;

- створення сприятливого податкового середовища;

- інформаційне забезпечення підприємств:

- формування регіональних інноваційних кластерів, які сьогодні у світі забезпечують найбільш динамічний розвиток тих регіонів, де сформувалися агропромислові чи інноваційні комплекси підприємств (агропромислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ), органів державного управління, громадських організацій і т.д. на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком;

- на основі інноваційної активності комплексів забезпечити диверсифікацію міжгалузевих зв'язків, які є джерелом різних технологічних знань, полегшують комбінування факторів виробництва і стають передумовою будь-якої інновації;

- підвищити рівень захисту інтелектуальної власності та ефективність патентної системи, зокрема у ставленні до авторських прав і інформаційних мережах, і поширення патентної охорони в біотехнології;

- забезпечити нормативну базу та спрощення адміністративних вимог.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розвиток інноваційної діяльності вимагає створення економічних механізмів реалізації державної інноваційної політики, кінцевою метою якої є створення інноваційної моделі економіки. Тому запровадження пільг у справленні податків і платежів,

бюджетна підтримка кредитування, фінансового лізингу та розвитку програм селекції створює реальні можливості підприємствам щодо використання прогресивних технологій в усіх галузях агропромислового виробництва на основі широкого використання інновацій.

Важливо, щоб державна підтримка науково-технічної й інноваційної діяльності була спрямована на адресне забезпечення фінансування на обласному і

державному рівнях науково-технічних або інноваційних проектів, удосконалення законодавчої та нормативно-правової бази інноваційної діяльності, сприяла виходу інтелектуального продукту на ринок.

Подальші дослідження слід зосередити на більш детальному вивченні процесів інноваційного розвитку агропромислового сектора, що забезпечить підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної і наукоємної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація вітчизняного сільського господарства: суть, напрями, механізми і перші оцінки здійснення/В.Г.Андрійчук// Економіка АПК. – 2005. - № 7. – С. 69-74.
2. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці/М.П.Бутко. – К.: Знання України, 2005. – 476 с.
3. Володін С.А. Теоретико-методологічні та організаційні засади інноваційного провайдингу на наукоємному аграрному ринку/С.А.Володін. – К.: Нічлава, 2007. – 348 с.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1. /Редкол.: С.В.Мочерний (відп.ред) та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. -864 с.
5. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: монографія/[Саблук П.Т., Шпикуляк О.Г., Курило Л.І. та ін.] – К.: ННЦІАЕ, 2010. – 706 с.
6. Інноваційна стратегія українських реформи/Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. – К.: Знання України, 2002. -336 с.
7. Коденська М.Ю. Інтеграція як фактор активізації інвестиційної діяльності/ М.Ю.Коденська// Економіка АПК. – 2006. - № 6. – С. 24-31.
8. Лупенко Ю.О. Формування перспективної моделі сільського господарства України/Ю.О.Лупенко// Економіка АПК. – 2012. - № 11. – С. 10-14.
9. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 рр.). «Шляхом європейської інтеграції»/Авт.кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геєць та ін.: Нац.ін-тстратег.дослідж., Ін-т екон.прогнозування НАН України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
10. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року/за ред.Ю.О.Лупенка, В.Я.Мессель-Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
11. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В.Трегобчук // Економіка АПК. – 2006. - № 2. – С. 4-12.
12. Шпикуляк О.Г. Інституційно-правове забезпечення інноваційної діяльності та формування інтелектуального капіталу в аграрній сфері/ О.Г.Шпикуляк, Л.І.Курило, С.М.Удовиченко // Економіка АПК. – 2011. - № 6. – С. 104-111.

Лендел Михаил Андреевич, Жулканич Неля Михайловна

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА: АНАЛИТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье обобщены и проанализированы современные тенденции, особенности формирования и развития инновационного процесса в агропромышленном производстве, определены стратегические цели инновационной политики в АПК.

Ключевые слова: *агропромышленный сектор, этапы инновационного процесса, инновационное развитие, стратегические цели.*

M. Lendjel, N. Zhulkanych

FEATURES OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR: ANALYTICAL ASPECT

Modern tendencies and the peculiarities of formation and development of innovative process into the sphere of agricultural production and the strategic goals of innovative policy in agriculture sector have been generalized and analyzed in the article.

Key words: *agriculture sector, the stages of the innovation process, innovative development, strategic goals.*

Одержано: 20.05.2014 р.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Обґрунтування необхідності визначення проблем а перспектив розвитку торгівлі. Дослідження можливостей та перспектив впровадження прогресивних форм торгівлі в Україні.

Ключові слова: торгівля, торгівельна діяльність, ліцензія, патент, сертифікат, сертифікат якості, сертифікат відповідності, електронна комерція, Інтернет-магазин, аукціон.

ВСТУП

Постановка проблеми. Дослідження сучасних проблем та перспектив розвитку торгівельної діяльності на території України та можливостей широкого впровадження перспективних форм торгівлі набувають особливого значення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вітчизняні дослідження В.Андрійчука, В.Апопія, І.Бланка, Я.Гончарука, І.Королькова, В.Марціна, Н.Ушакової присвячені, головним чином, структурним трансформаціям торгівлі. Л.Лігоненко досліджує проблеми регіональної експансії та глобалізації роздрібно торгівлі, Н. Ришук, О. Кавун працюють над вивченням особливостей функціонування мережних торговельних структур.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження особливостей здійснення торгівельної діяльності в Україні, визначення основних проблем її розвитку та характеристика перспективних форм торгівлі, яким доцільно розвиватись на території України. На основі викладеного можна сформулювати такі завдання дослідження: визначити роль торгівлі в суспільному та економічному житті країни; дослідити порядок організації та здійснення торгівлі; визначити сутність та перспективи розвитку електронної комерції та інших прогресивних форм торгівлі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Торгівля товарами народного споживання, продуктами харчування пов'язана із повсякденним життям людей і задоволенням їхніх потреб у товарах, торгових послугах. По тому, як працює торгівля, найчастіше судять про роботу уряду, про успіх соціальних і економічних реформ. Це пояснюється тим, що турбота про конкретну людину, її потреби – це початок і кінцевий шлях соціальної політики держави.

У торгівлі виявляються інтереси суспільства, інтереси кожної сім'ї, кожної конкретної людини. Ця галузь впливає і на організацію побуту населення, і на рівень зайнятості жінки в сім'ї, і на наявність позаробочого часу, і, в кінцевому підсумку, багато в чому на збереження здоров'я людей. Торгівля об'єднує кожну людину з процесом задоволення потреб і сприяє реальному здійсненню розподілу матеріальних благ.

Незадовільне функціонування торгівлі підриває принципи соціальної справедливості, матеріальної захищеності населення, порушуючи процес розподілу.

Порядок організації та здійснення торговельної

діяльності в Україні передбачає виконання суб'єктами господарювання певних вимог і норм, встановлених чинним законодавством. Ці вимоги і норми залежать від багатьох чинників: виду товарів, місць і форм торгівлі, порядку розрахунку з покупцями тощо. Однією з таких вимог є ліцензування. Ліцензія (спеціальний дозвіл) - це державне свідоцтво, що засвідчує дозвіл на право здійснення суб'єктом підприємництва окремих видів діяльності, яке видається органами державного управління. Ліцензування торговельної діяльності, як правило, здійснюється у дуже довгі строки. Звичайно, цей процес може бути прискорений, але в цьому випадку процес ліцензування обійдеться дорожче, до того ж виникнуть проблеми з корупцією. Орган, що видає ліцензії, має право призупинити дію ліцензії у випадках:

- порушення суб'єктом підприємницької діяльності ліцензійних умов;
- невиконання у певний термін розпоряджень Ліцензійної палати або органу, який видав ліцензію, щодо дотримання ліцензійних умов.

Орган, що видав ліцензію, має право анулювати ліцензію у випадку:

- виявлення недостовірних даних у заяві на видачу ліцензії або документах, що до неї додаються;
- передачі суб'єктом підприємницької діяльності ліцензії іншій особі;
- повторного або грубого порушення суб'єктом господарювання ліцензійних умов.

В умовах, коли майже 30 % (а згідно з іншими даними - 60%) економіки працює в «тіні», такі підстави припинення (анулювання) ліцензії можуть бути знайдені контролюючими органами без особливих зусиль.

Патент - це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта підприємницької діяльності або його структурного (відокремленого) підрозділу займатися окремими видами підприємницької діяльності.

Згідно з Законом України «Про патентування деяких видів підприємницької діяльності» об'єктом патентування є: торговельна діяльність (оптова і роздрібно торгівля, діяльність в торгово-виробничій сфері), що здійснюється суб'єктами підприємницької діяльності або їх структурними (відокремленими) підрозділами в пунктах продажу товарів за готівку, інші готівкові платіжні кошти з використанням кредитних карток.

Торговий патент є чинним на території органу, який здійснив реєстрацію суб'єкта підприємницької

діяльності чи з яким погоджено місцезнаходження його структурного (відокремленого) підрозділу за місцем видачі торгового патенту цьому суб'єкту.

У випадку порушення вимог щодо патентування до суб'єктів підприємницької діяльності застосовуються фінансові санкції у розмірі подвійної вартості торгового патенту за весь термін діяльності із зазначеним порушенням. Посадові особи, які припустилися даних помилок, притягуються до адміністративної відповідальності.

Сертифікація - це один з ефективних методів, що дозволяють на підставі випробувань продукції у спеціалізованих лабораторіях (центрах) забезпечити захист прав споживача шляхом надання йому достовірної та об'єктивної інформації про її властивості, характеристики і відповідність стандартам. Сертифікація продукції здійснюється уповноваженими на це органами із сертифікації - підприємствами, установами й організаціями з метою:

- запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я і майна громадян та навколишнього природного середовища;

- сприяння споживачеві у компетентному виборі продукції;

- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності у міжнародній економічній, науково-технічній співпраці і міжнародній торгівлі. Об'єктом сертифікації є не торговельна діяльність, а продукція, призначена для продажу.

Сертифікат якості - один з найбільш поширених супровідних документів, які засвідчують якість товару, що поставляється, містить показники якості, технічні характеристики, передбачені договором. Видається, як правило, підприємством-виробником або експортером. Складається в декількох примірниках, з яких один направляється з вантажем, другий пред'являється разом з рахунком та іншими документами для оплати.

Сертифікат відповідності - документ, виданий спеціально уповноваженим на це органом (таким органом є Держстандарт України), який засвідчує, що продукція або послуга належно ідентифікована і відповідає конкретному стандарту або іншому нормативному документу.

Патентуванню та сертифікації притаманні, як і ліцензуванню негативні риси, головним чином, з боку державних органів, які їх здійснюють. Так, процедура патентування в нас дуже громіздка, включає в себе подання 8-10 інших документів, що може визвати зловживання і хабарництво з боку державних податкових органів. Щодо сертифікації, що за кордоном, як правило, існує система визнання стандартів інших країн. До того ж сама процедура сертифікації займає не 2 місяці, як в Україні (це якщо подані документи відповідають усім вимогам), а до 10 днів.

Що стосується перспективних напрямків оптової та роздрібною торгівлі, то майбутнє, на нашу думку, за електронною комерцією. Електронна комерція - це будь-яка форма ведення бізнесу, в якій взаємодія між сторонами відбувається за допомогою електронних засобів. Придбання товарів та послуг в системі

електронної комерції відбувається наступним чином: підприємство встановлює постійно працюючий комп'ютер - сервер з виходом до Інтернет і спеціальне програмне забезпечення (створює так званий віртуальний магазин). На екрані комп'ютера потенційний клієнт бачить рекламне оголошення з декількома варіантами вибору. Вибір одного з них веде до сторінки з іншою інформацією на екрані. Клієнт має можливість розглядати товар в трьох проєкціях, отримувати додаткову інформацію та робити замовлення. [3] Електронний магазин - це адреса в Інтернет, за якою підприємство рекламує і продає товари або послуги іншим користувачам мережі. Електронний магазин - це об'єднання двох складових: комп'ютерних даних та електронного розташування цих даних з метою ведення бізнесу в мережі Інтернет. З точки зору руху товарів і послуг, знайомства з ними потенційних покупців (в даному випадку це частина покупців, що мають доступ до Інтернет) електронні магазини виконують ті ж функції, що і звичайні види реклами. Однак на відміну від них електронний магазин не припиняє свою діяльність після того, як до нього зникне інтерес, який відбувається, наприклад, з газетною рекламою. Він буде працювати незалежно ні від чого, пропонуючи свої послуги стільки часу, скільки запланує продавець, не обмежуючи відвідувачів часом перегляду. Електронні магазини також пропонують інтерактивні засоби спілкування з покупцем, які базуються на мультимедіа-технологіях, включаючи обробку замовлень. Коли кінцевий покупець-клієнт купує будь-що для себе, то такий сектор ринку називається роздрібним сектором електронної комерції. Торгові компанії, працюючи на цьому сектору ринку, пропонують на продаж широкий асортимент товарів від різних постачальників для широкої маси населення. Принцип організації оптової електронної торгівлі між організаціями в Інтернет дуже простий. Для цього достатньо створити веб-сайт, на якому дистриб'ютори замовляють потрібні їм товари з дотриманням необхідних заходів безпеки. Основні можливості, які Інтернет-магазин надає клієнтам, наступні:

- пошук товарів;

- перегляд прайс-листа продавця;

- перегляд зовнішнього вигляду товару, опису його властивостей і характеристик;

- відбір товарів у кошик покупця; виписка рахунку на оплату, який покупець може роздрукувати

- на власному комп'ютері;

- перегляд історії покупок і платежів.

У порівнянні з звичайним магазином, електронний має багато переваг для продавця: збільшення обсягів продажу завдяки створенню додаткової торгової точки; розширення ринку збуту; зменшення витрат на збут (витрати на переміщення і торгівлю товарами або послугами через електронний магазин менше, ніж через звичайний, оскільки торгові витрати можуть бути знижені); торгівля з іншими країнами; можливість працювати у будь-якій точці земної кулі, так як Інтернет функціонує 24 години на добу, 7 днів на тиждень, 365 днів на рік без перерв, магазин, а отже, і бізнес працює весь цей час;

можливість мати декілька не пов'язаних між собою проектів; можливість конкурувати на рівних з корпораціями-гігантами і при цьому бути успішним, маленька компанія або навіть приватний підприємець може створити магазин, що буде виглядати так само, як величезний супермаркет; можливість забезпечення більш високого рівня сервісу для покупців. Отримати прибутки від відкриття магазину в Інтернет можуть практично будь-які підприємства.

Ще одним з прогресивних напрямків торгівлі є торгівля з використанням телефонів. Ця торгівля дозволяє клієнту в будь-який час і в будь-якому місті отримати доступ до Інтернету, необхідну інформацію і проводити торгові операції (здійснювати купівлю-продаж незалежно від місця і часу).

Основні складові успіху торгівлі за допомогою телефонів – це зручність користування, можливість локалізації, миттєвий доступ, кастомізація і надійність. Привабливим напрямком залучення клієнтів є розсилка кожному власнику мобільного телефону кастомізованої реклами з пропозицією товару, що відповідає його особистим вимогам. Проте мобільна торгівля не можлива без відповідності певним технічним стандартам. Необхідні швидкі, гнучкі і надійні канали для обміну даними.

Не дивлячись на велику кількість ще не вирішених проблем (стандарти передачі даних, надійність, високі вимоги до технічного оснащення внутрішніх служб компаній та ін.) мобільні телефони і електронні записні книжки перетворюються в «продавців – консультантів» для споживачів, порадників і помічників для співробітників зовнішньої служби збуту.

Деякі організації, які надають і отримують послуги, а також рядові користувачі можуть об'єднуватися в так звані Інтернет – платформи, або віртуальні торгові майданчики. Вони дозволяють контактувати з багаточисельними зацікавленими особами і постачальниками послуг без витрат в часі і створюють умови для здійснення угод через Інтернет по всьому світу.

Віртуальні торгові площадки як і торгівля в Інтернеті, відкривають великі можливості з однозначним ухилом в бік замовлень корпоративних клієнтів у компаній – постачальників через Інтернет системи. З точки зору виробників і продавців віртуальні торгові площадки пропонують середнього розміру компаніям – постачальникам послуг можливість об'єднати свій асортимент і отримувати доступ до нових цільових груп по всьому світу.

Портали і торгові площадки різняться за такими показниками:

- володіння: одноосібне і колективне управління платформою;
- учасники ринку: платформи для продавців або покупців, а також закупівельні, клієнтські, партнерські платформи і платформи постачальників послуг ;
- типи ринку: замовлення корпоративних клієнтів у компанії постачальників через Інтернет або покупки споживачі через Інтернет – магазини;
- число галузей: вертикальні платформи обслуговують одну галузь по всьому ланцюгу

цінностей, горизонтальні платформи обслуговують різні галузі;

- обмеження доступу: відкриті платформи – фінансуються за рахунок відсотка від угод, а закриті (приватні) платформи – доступні клієнтам, які мають паролі.

Торгові підприємства слід оцінювати за такими ознаками: по-перше, ефективність угод – чим вона вища, тим більше здійснюється регулювання при меншій кількості постачальників; по-друге, ефективність ринку – чим вона вища, тим менше комплексних продуктів отримують менш перспективні клієнти.

За високої ефективності ринку і низької ефективності угод створюються умови для виникнення спеціалізованої платформи покупця. І, навпаки, при низькій ефективності ринку і високій ефективності угод формується спеціалізована платформа продавця. Досвід і практика деяких країн ринкової економіки дозволив виробити для віртуальних торгових площадок наступні моделі і служби: віртуальні торгові дома, віртуальні торгові центри, спільні закупки.

Система закупок в Інтернеті полягає в тому, що передбачає залучення максимально можливого числа покупців, зацікавлених в одному і тому ж проекті, які об'єднуються, звертаються безпосередньо до постачальника або виробника, який пропонує найбільш привабливу ціну, чим більше учасників спільної закупівлі, тим нижча ціна. Торгові пропозиції для спільної закупівлі діють обмежений час і здійснюються як :

- живі аукціони – он-лайн (оф-лайн) аукціон, який відбувається в режимі реального часу;
- обернені аукціони – тип аукціону, протилежний прямому, на якому боротьбу за можливість здійснення продажу виграє той продавець, який запропонує за свій товар найнижчу ціну;
- дошки оголошень;
- служби торгівлі за каталогами;
- віртуальні біржі.

Замовлення корпоративних клієнтів у компанії–постачальників через Інтернет можуть здійснюватись в різних галузях: електроніка, хімія, торгівля, споживчі товари, автомобілі, автоперевезення та інші. На торгових майданчиках вже сьогодні здійснюються контакти з більш ніж 103 тис. постачальників по всьому світу [1]. Основними труднощами у сфері електронної торгівлі, згідно з даними закордонних джерел, є недостатня безпека даних, що передаються через Internet, яка зводиться до двох загроз – комп'ютерні підробки і шахрайство та порушення таємниці особистого життя в умовах можливості чіткої фіксації хто, що, коли і в кого купував. Іншою принциповою проблемою є якість комунікацій (розвиток мережі комунікацій, мала пропускна спроможність каналів та низька швидкість передачі інформації). У вітчизняному електронному бізнесі мало поширені автоматизовані системи управління виробничою, торговельною, фінансовою діяльністю корпоративного рівня. Також проблемою розвитку електронної торгівлі можна вважати невизначеність реального існування контрагента, незнання правил

введення іноземного бізнесу, відсутність в окремих випадках універсальних стандартів взаємодії та сумісності при роботі в глобальній мережі. Суттєве значення має невизначеність ряду юридичних та фінансових питань, зокрема захист прав інтелектуальної власності та прав споживачів [6, с.14]. Електронна торгівля в Україні буде розвиватися своїм шляхом, оскільки на її розвиток впливає багато чинників:

- відсутність законодавства, яке однозначно описує використання електронно-цифрового підпису і засобів захисту інформації;

- нерозвиненість он-лайнних засобів платежів як наслідок загальної непоширеності серед населення банківських карток;

- національні традиції ставлення до праці, які призводять до невміння швидко, якісно й ефективно обробляти замовлення в мережі.

Користувачі Internet становлять поки що дуже малий відсоток від загальної кількості населення країни, що стримує інвестування і реалізацію серйозних комерційних проектів в Uanet [2, с. 215-216]. Незважаючи на існуючі проблеми розвитку електронної економіки і Україні деякі підприємства активно використовують її можливості. Більшість компаній підключаються до ланцюжка західних або російських підприємств. Зумовлено це тим, що в Україні поки що відсутні розвинуті електронні торговельні майданчики. Причому існують фінансові схеми, завдяки яким усі грошові потоки під час укладення угод можна легалізувати.

В кожній країні особливості торговельної діяльності зумовлюють різноманітні фактори: економічна ситуація в країні, формування нових видів економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, податкова політика, зміна потреб і поведінки покупців, розвиток нових форм торгівлі

тощо. Торгівля - це свого роду каталізатор змін, що відбуваються у виробництві та споживанні в умовах ринку. В Україні кількість торговельних підприємств - як оптових, так і роздрібних - зростає з кожним роком, саме тому впровадження прогресивних форм торгівлі набуває особливого значення для забезпечення стабільного зростання та конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В кожній країні особливості торговельної діяльності зумовлюють різноманітні фактори: економічна ситуація в країні, формування нових видів економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання, податкова політика, зміна потреб і поведінки покупців, розвиток нових форм торгівлі тощо. Торгівля - це свого роду каталізатор змін, що відбуваються у виробництві та споживанні в умовах ринку. В Україні кількість торговельних підприємств - як оптових, так і роздрібних - зростає з кожним роком, саме тому впровадження прогресивних форм торгівлі набуває особливого значення для забезпечення стабільного зростання та конкурентоспроможності підприємств торгівлі. У сучасних форматах вітчизняної торгівлі активно впроваджуються прогресивні технології, різноманітні інформаційні, технічні й технологічні інновації, зокрема активно розвиваються електронна торгівля.

Висока конкуренція у сфері торгівлі вимагає широкого впровадження прогресивних форм торгівлі. Їх в Україні потребує вирішення проблем юридичного, фінансового, етичного та економічного характеру. Саме тому дана питання впровадження прогресивних форм торгівлі потребують подальшого вивчення та дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аблязова О.М. Використання прогресивних форм торгівлі в сучасних інтеграційних процесах / О.М. Аблязова // Економіка та держава . – 2010 . – № 4 . – С.81-82.
2. Лігоненко Л.О. Роздрібна торгівля України у дзеркалі світових тенденцій розвитку галузі / Л.О. Лігоненко // Вісник Київського державного торговельно-економічного університету. – 2005. – №6. – С. 12-22.
3. Макарова М.В. Електронна комерція : Посібник для студентів вищих навчальних закладів./ М.В.Макарова – К. : Видавничий центр „Академія“, 2002. – 272 с.
4. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. / В.С. Марцин– К.: Знання, 2006. – 402 с.
5. Організація торгівлі: Підручник/ За ред. В.В.Апопія. – К: ЦНЛ, 2005. – 616 с.
6. Шалева О.І. Електронна комерція. Навч. посіб. / О.І. Шалева - К. : центр учбової літератури, 2011.-216 с.

Паулык Алла Ярославовна

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Обоснование необходимости определения проблем и перспектив развития торговли. Исследование возможностей и перспектив внедрения прогрессивных форм торговли в Украине.

Ключевые слова: торговля, торговая деятельность, лицензия, патент, сертификат, сертификат качества, сертификат соответствия, электронная коммерция, интернет-магазин, аукцион.

A. Paulyk

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TRADE IN UKRAINE

The article deals with the necessity of defining the problems and prospects of trade. Opportunities and prospects for the introduction of advanced forms of trafficking in Ukraine have been investigated.

Key words: trade, trading activity, license, patent, certificate, certificate of quality, certificate of compliance, e-commerce, online store auction.

Одержано: 16.05.2014 р.

УДК 330.117

Пітюлич Михайло Михайлович,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант Інституту регіональних досліджень НАН України
Воронич Кристина Мирославівна,
молодший науковий співробітник ЗРЦ СЕ і ГД НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті, на основі системного аналізу, досліджено сутність малих форм господарювання як економічної категорії. Розроблено якісні та кількісні критерії класифікації малих господарюючих суб'єктів. На основі запропонованих критеріїв дано авторське трактування поняття «малі форми господарювання».

Ключові слова: малі форми господарювання, критерії, ознаки, селянські господарства, мікропідприємства.

ВСТУП

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання основними суб'єктами реалізації економічних відносин на селі виступають малі форми господарювання (МФГ). Функціонування МФГ в сільській місцевості, створення умов для підвищення їх конкурентоздатності відіграють значну роль у стабілізації і розвитку пріоритетних сфер економіки регіону, однак малі форми господарювання на селі, як економічна категорія, на даний час є найменш вивченим питанням серед науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку малих форм господарювання на селі завжди були й залишаються в центрі уваги науковців. Так, проблема визначення сутності малих господарюючих форм на селі, їх класифікація розглядалися в працях таких вчених як О.С. Горда, В.П. Горьовий, О.Т. Левандівський, І.В. Ляшенко, П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, О.М. Онищенко, О.М. Шпичак, М.Г. Шульський, В.В. Юрчишин та ін.

Постановка завдання. В наведених працях підходи щодо визначення суті «малих форм господарювання» носять фрагментарний характер, тому дослідження малих форм господарювання, як економічної категорії, вимагає розробки комплексного підходу щодо трактування цієї категорії, а також розробки критеріїв їх класифікації, що виступає основною метою даної статті. Для досягнення поставленої мети в ході дослідження застосовувалися такі засоби і прийоми: компаративний, причинно-наслідкових зв'язків, наукової абстракції, системного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний розвиток сільських територій

пов'язують з діяльністю малих форм господарювання, які в умовах трансформаційної кризи виявилися найменш чутливими до економічних потрясінь і змогли не тільки мобілізувати виробничий потенціал, але й сформували ефективного власника, реалізуючи приватну ініціативу і підприємницький талант сільських жителів. Саме малі форми господарювання є інституційною основою прогресивних перетворень на сільських територіях, з ними пов'язують відродження сіл, розвиток і зміцнення сільської економіки, а також підвищення якості життя сільського населення [1]. Специфіка суб'єктів МФГ як соціально-економічного феномену полягає в інтеграції соціальної і виробничо-господарської складової, гармонічне поєднання яких забезпечує їх стабільність, конкурентоспроможність та адаптивність в мінливому ринковому середовищі.

Економічна сутність малих форм господарювання проявляється в їх орієнтації на виробництво кінцевої продукції, наданні послуг, значна частина яких споживається безпосередньо в регіоні, а також у можливості самостійно, без посередників, виходити на ринки та здатності гнучко реагувати на мінливість попиту населення.

Як уже зазначалося вище, на сьогоднішній момент в чинному законодавстві держави немає сформованого поняття «малі форми господарювання», так як і немає єдиної думки вчених щодо суб'єктів, які належать до малих форм господарювання (табл. 1).

Виходячи із вище наведених трактувань та власного розуміння поняття «малі форми господарювання», можна зробити узагальнений висновок, що під малими формами господарювання слід розуміти суб'єкти господарювання, які функціонують у формі юридичної чи фізичної особи, засновані на приватній власності громадян, а також на їхній особистій праці та праці членів їх сімей, що здійснюють свою діяльність незалежно від сфери

Key words: trade, trading activity, license, patent, certificate, certificate of quality, certificate of compliance, e-commerce, online store auction.

Одержано: 16.05.2014 р.

УДК 330.117

Пітюлич Михайло Михайлович,
кандидат економічних наук, доцент,
докторант Інституту регіональних досліджень НАН України
Воронич Кристина Мирославівна,
молодший науковий співробітник ЗРЦ СЕ і ГД НАН України

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАЛИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті, на основі системного аналізу, досліджено сутність малих форм господарювання як економічної категорії. Розроблено якісні та кількісні критерії класифікації малих господарюючих суб'єктів. На основі запропонованих критеріїв дано авторське трактування поняття «малі форми господарювання».

Ключові слова: малі форми господарювання, критерії, ознаки, селянські господарства, мікропідприємства.

ВСТУП

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання основними суб'єктами реалізації економічних відносин на селі виступають малі форми господарювання (МФГ). Функціонування МФГ в сільській місцевості, створення умов для підвищення їх конкурентоздатності відіграють значну роль у стабілізації і розвитку пріоритетних сфер економіки регіону, однак малі форми господарювання на селі, як економічна категорія, на даний час є найменш вивченим питанням серед науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку малих форм господарювання на селі завжди були й залишаються в центрі уваги науковців. Так, проблема визначення сутності малих господарюючих форм на селі, їх класифікація розглядалися в працях таких вчених як О.С. Горда, В.П. Горьовий, О.Т. Левандівський, І.В. Ляшенко, П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, О.М. Онищенко, О.М. Шпичак, М.Г. Шульський, В.В. Юрчишин та ін.

Постановка завдання. В наведених працях підходи щодо визначення суті «малих форм господарювання» носять фрагментарний характер, тому дослідження малих форм господарювання, як економічної категорії, вимагає розробки комплексного підходу щодо трактування цієї категорії, а також розробки критеріїв їх класифікації, що виступає основною метою даної статті. Для досягнення поставленої мети в ході дослідження застосовувалися такі засоби і прийоми: компаративний, причинно-наслідкових зв'язків, наукової абстракції, системного аналізу.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасний розвиток сільських територій

пов'язують з діяльністю малих форм господарювання, які в умовах трансформаційної кризи виявилися найменш чутливими до економічних потрясінь і змогли не тільки мобілізувати виробничий потенціал, але й сформували ефективного власника, реалізуючи приватну ініціативу і підприємницький талант сільських жителів. Саме малі форми господарювання є інституційною основою прогресивних перетворень на сільських територіях, з ними пов'язують відродження сіл, розвиток і зміцнення сільської економіки, а також підвищення якості життя сільського населення [1]. Специфіка суб'єктів МФГ як соціально-економічного феномену полягає в інтеграції соціальної і виробничо-господарської складової, гармонічне поєднання яких забезпечує їх стабільність, конкурентоспроможність та адаптивність в мінливому ринковому середовищі.

Економічна сутність малих форм господарювання проявляється в їх орієнтації на виробництво кінцевої продукції, наданні послуг, значна частина яких споживається безпосередньо в регіоні, а також у можливості самостійно, без посередників, виходити на ринки та здатності гнучко реагувати на мінливість попиту населення.

Як уже зазначалося вище, на сьогоднішній момент в чинному законодавстві держави немає сформованого поняття «малі форми господарювання», так як і немає єдиної думки вчених щодо суб'єктів, які належать до малих форм господарювання (табл. 1).

Виходячи із вище наведених трактувань та власного розуміння поняття «малі форми господарювання», можна зробити узагальнений висновок, що під малими формами господарювання слід розуміти суб'єкти господарювання, які функціонують у формі юридичної чи фізичної особи, засновані на приватній власності громадян, а також на їхній особистій праці та праці членів їх сімей, що здійснюють свою діяльність незалежно від сфери

прикладання їх праці з метою одержання прибутку та/або для задоволення особистих потреб.

Основними особливостями діяльності малих форм господарювання є:

- особиста участь сім'ї чи її членів у здійсненні діяльності;
- невеликі обсяги виробництва продукції або надання послуг;
- інтуїтивний характер підприємницької діяльності, відсутність стратегії на перспективу;
- використання некваліфікованої або малокваліфікованої робочої сили (низький рівень освіти, відсутність професійних навичок);
- неформальний характер взаємовідносин в ході ведення підприємницької діяльності
- велика залежність від природно-кліматичних факторів, що зумовлюють сезонність виробництва;

- велика імовірність ризику, що ускладнює доступ до фінансово-кредитних ресурсів;
- слабка підтримка або її відсутність з боку держави;
- високий ступінь тінізації господарської діяльності [1].

Досліджуючи діяльність малих форм господарювання не слід обмежуватись аналізом тільки тих суб'єктів, які функціонують в межах сільських поселень, оскільки дана категорія включає в себе всіх суб'єктів господарської діяльності, які функціонують не залежно від місця їх локалізації та в процесі господарювання використовують невелику кількість найманих працівників (або взагалі не мають найманої праці) для здійснення допоміжних функцій, а функція керівника, власника та працівника в межах МФГ поєднується в одній особі.

Таблиця 1.

Трактування поняття «малі форми господарювання»

Автор	Визначення
Ляшенко І.В.	Це суб'єкти малого підприємництва, що створюються на основі певної форми власності (як правило, приватної) для здійснення господарської діяльності, одержання прибутку чи в споживчих цілях, і, що мають деяку самостійність [3]
Милованов Д.А.	Це дрібнотоварні господарства, що ведуть свою діяльність як з реєстрацією (юридична особа), так і без реєстрації (ОСГ) з метою отримання доходів, які забезпечують потреби сім'ї та засновану, головним чином, на власному трудовому потенціалі сім'ї (домогосподарства) або об'єднанні зусиль декількох сімей [4]
Чернов А.А.	Це юридичні особи, фермерські господарства, індивідуальні підприємці, споживчі кооперативи, а також особисті селянські господарства, які не є зареєстрованими підприємницькими утвореннями, здійснюють підприємницьку діяльність, пов'язану з використанням місцевих ресурсів сільських територій [5]
Горда О.С.	Це суб'єкти підприємницької діяльності дрібнотоварного укладу будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, як зареєстрованих, так і незареєстрованих органами державної влади [2]
Шульський М.Г.	Це господарства населення, в тому числі особисті селянські господарства, а також класичні фермерські господарства, де присутня особиста участь членів цих господарств та їх родин у виробничому процесі [6]

В ході дослідження категорії МФГ доцільно виділяти кількісні та якісні критерії їх визначення, проте в основі класифікації повинен враховуватися не тільки правовий, але й економічний аспект. На нашу думку, основними кількісними критеріальними ознаками віднесення суб'єктів господарювання до малих форм слід виділити наступні:

1. Кількість найманих працівників - до 10 чоловік.
2. Форма оподаткування:
 - а) звільнені від оподаткування – сільський зелений туризм (сільські садиби) і ОСГ;
 - б) 1 група платників єдиного податку - тільки фізичні особи, які не використовують працю найманих осіб; вид діяльності - роздрібний продаж товарів на ринках та/або надання побутових послуг населенню; ставка податку - від 1% до 10% мінімальної заробітної плати;
 - в) 2 група платників єдиного податку - тільки фізичні особи; кількість найманих працівників не більше 10 осіб; вид діяльності - надання послуг, у тому числі побутових; ставка податку - від 2% до 20% мінімальної заробітної плати;

3. Площа землекористування (для тих видів МФГ, які функціонують у сфері сільськогосподарського виробництва) – до 10 га землі.

Основними якісними ознаками, що характеризують діяльність МФГ, слід виділити наступні:

1. Єдність права власності, безпосереднього управління підприємством (господарством) та робітника, що ґрунтується на принципах конкуренції і саморегуляції, а також повна відповідальність за результати господарювання.
2. Переважно споживчий характер виробництва, оскільки основу МФГ становлять селянські господарства.
3. В більшості випадків одноосібне володіння, коли власником МФГ являється одна особа чи сім'я.
4. Поєднання професій і посад в процесі ведення господарської діяльності, тобто одночасне виконання різних трудових функцій.
5. Великий фінансовий ризик, пов'язаний із вкладанням власних коштів, коштів членів сім'ї, або родичів.
6. Для МФГ характерна низька продуктивність праці і прихована інтенсифікація за рахунок

використання сімейної праці, досить слабка інноваційна активність.

7. Сезонний характер виробництва (переважно властивий для виробників сільськогосподарської продукції та для МФГ, що здійснюють свою діяльність у туристичній сфері).

8. Обмеженість у складі і структурі матеріально-технічних ресурсів.

Відповідно до зазначених критеріїв та ознак, на нашу думку, до малих форм господарювання слід відносити наступні суб'єкти господарювання, зокрема: домогосподарства, особисті селянські господарства, мікропідприємства, індивідуальні підприємці та частина фермерських господарств, які підпадають під визначення мікропідприємства згідно Господарського Кодексу, проте з певними уточненнями, а саме, створенням та діяльністю займається одна особа чи

кілька осіб, які є родичами або членами сім'ї, кількість найманих працівників обмежується 10 особами та площа земельних угідь становить до 100 га. Всі інші фермерські господарства в залежності до їх розмірів відноситимуться відповідно до малих, середніх чи великих підприємств.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведене дослідження щодо трактування сутності малих форм господарювання засвідчило, що їх аналіз як економічної категорії слід здійснювати комплексно, виходячи з критеріїв їх якісної та кількісної класифікації, що змінює підходи до розуміння сутності малих суб'єктів господарювання та їх ролі у розвитку економіки сільських територій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бондарь С.В. Малые формы хозяйствования на селе: сущность, состояние и перспективы. /С.В. Бондарь - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/BI/2010_2/21-23.pdf.
2. Горда О.С. Эффективность сельских малых форм хозяйствования: дис. канд. экон. наук: 08.07.02 / О.С.Горда. – Днепропетровск, 2004. – 179 с.
3. Ляшенко И.В. Малые формы хозяйствования: классификация и особенности / И.В.Ляшенко // Экономика Крыма. – 2003. - № 9. – С. 76 - 78.
4. Милованов Д.А. Развитие малых форм хозяйствования в агропромышленном кластере: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / Д.А.Милованов. – Москва. – 2012. – 22 с.
5. Чернов А. А. Организационно-экономический механизм развития субъектов малых форм хозяйствования в сельском хозяйстве (на материалах Волгоградской области): автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук / А.А.Чернов. – Москва. – 2012. – 24 с.
6. Шульський М. Г. Організаційно-економічні основи функціонування малих господарських формувань у сільському господарстві: автореф. дис. На здобуття наук. ступеня докт. экон. наук : 08.07.02 / М.Г.Шульський. – Київ. – 2006. – 39 с.

Питюлич Михаил Михайлович, Воронич Кристина Мирославовна ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ МАЛЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье, на основании системного анализа, исследована сущность малых форм хозяйствования как экономической категории. Разработаны качественные и количественные критерии классификации малых хозяйствующих субъектов. На основе предложенных критериев дана авторская трактовка понятия «малые формы хозяйствования».

Ключевые слова: малые формы хозяйствования, критерии, признаки, крестьянские хозяйства, микропредприятия.

M. Pityulych, K. Voronich THE THEORETICAL ASPECTS OF THE STUDY OF SMALL FORMS OF MANAGEMENT

The article, based on a systematic analysis, studies the essence of small forms as an economic category. Qualitative and quantitative criteria for classifying small businesses have been elaborated. On the basis of the suggested criteria the author's treatment of the concept of "small forms of management" has been provided.

Key words: small forms of management criteria, signs, farms, micro-enterprises.

Одержано: 20.05.2014 р.

Товканець Сергій Антонович,
кандидат економічних наук, доцент
Товканець Ганна Василівна,
доктор педагогічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет

НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ТЕНДЕНЦІЯ В РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇНАХ

В статті розглядається проблема взаємодії підприємств та вищих навчальних закладів у європейських країнах, що спрямована на формування ефективної підготовки майбутніх фахівців економічної сфери. Обґрунтовано форми співпраці вищих навчальних закладів з підприємствами. Охарактеризовано діяльність науково-технологічних парків в Чехії і Словаччині.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, вища економічна освіта, університет, інноваційні стратегії, науково-технологічні парки.

ВСТУП

Постановка проблеми. У кінці ХХ – на початку ХХІ століття глобальна інтелектуальна революція стала результатом науково-технічної революції і суміжної з нею глобальної соціальної революції, що цілком змінила соціально-політичний і соціально-культурний характер сучасної епохи. Такі глобальні реалії, як старіння населення в розвинених країнах, постійне зростання витрат на охорону здоров'я, швидкі зміни ринку праці, зростання кількості населення в країнах, що розвиваються, спонукає до налагодження більш тісного співробітництва між науковими установами і промисловістю та бізнесом. Все частіше науковці доводять, що тільки економіка, заснована на знаннях, інноваціях і винаходах в довгостроковій перспективі зможе створити робочі місця та сприяти збагаченню країни. Відомо, що інновація визначається як кінцевий результат впровадження нововведень, який дістав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що знайшов використання у практичній діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сучасному етапі розвитку інноваційних технологій одним з основних чинників соціально-економічного розвитку європейських країн та регіонів розглядається освіта, у якій особливого значення надається університетській науці. Проблеми науково-технічного співробітництва в економічній та освітній євроінтеграції були предметом вивчення таких зарубіжних і вітчизняних дослідників, як Й. Шумпетер, Е. Рогова, В. Семиноженко, П. Коларж, Я. Лакомі, К. Скокан, П. Швейда, Л. Кучка та інші. Однак, на нашу думку, потребує глибшого вивчення проблема взаємодії промисловості, науки і освіти та їх роль у розвитку інноваційних технологій і вищої школи на сучасному етапі, що у зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті: здійснити аналіз впливу науково-технічного співробітництва на ефективність розвитку вищої економічної освіти в європейських країнах, зокрема у Чехії і Словаччині.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Зазначимо, що університети в успішних європейських країнах є основним джерелом знань, осередками наукових шкіл, в яких проводяться дослідження, розробляються інноваційні технології, де зосереджується інтелектуальний та творчий потенціал.

Досвід країн Східної Європи (Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина) доводить, що університети стають ключовим ресурсом для створення нових підприємств, заснованих на високих інноваційних технологіях, з більш високими вимогами до знань, умінь і навичок своїх співробітників. Так, наприклад, показники наукоємності в Чехії та деяких інших країнах доводять, що університети є важливими структурними одиницями, які впливають на проведення наукових досліджень. Наприклад, у структурі виконання наукових досліджень у 2010 р. у Чехії майже 16 % припадає на університети, 66 % – на приватний сектор, 17 % забезпечує держава. У сфері наукових досліджень в даній країні зайнято понад 26,3 тис. осіб., а обсяг фінансування – 3,49 млрд дол. США, причому левова частка належить приватному капіталу – 56,9 %, держава ж фінансує тільки 39,0 % [5].

Зазначимо, що у Чехії і Словаччині університети є чинником підвищення конкурентоспроможності регіональної промисловості, надання можливостей для навчання впродовж життя, створення робочих місць з більш високими вимогами до знань і навичок, оскільки простежується тісний зв'язок діяльності науково-виробничих підприємств та університетів. Це, до речі, підкреслюють і положення Національної інноваційної стратегії Чехії (Národní inovační strategie) (2004), у якій наголошується, що забезпечення інноваційних технологій має комплексний характер, і можливе за умови узгодження діяльності таких структур, як: державного і громадського управління, міністерств, регіональних та місцевих відомств, що забезпечують законодавчо-нормативне регулювання; системи освіти – безперервного навчання, в контексті якого пріоритетною є професійна вища освіта, зокрема економічна; фінансування – венчурний капітал; компаній та організацій, що беруть участь в інноваційній діяльності в широкому сенсі (наукові

дослідження і розвиток нових технологій і матеріалів, розвиток людських ресурсів, дослідження і розвиток ринку тощо). У європейських країнах, в тому числі і Чехії, на рубежі століть, формуються три основні форми співробітництва між промисловістю та вищими навчальними закладами: багатонаціональні компанії і дослідницькі університети міжнародного рівня (частину дослідницької діяльності ці компанії довіряють проводити університетам, фінансуючи програми, сприяючи розвитку університету, його наукового потенціалу; малі та середні підприємства технологічної спрямованості, які за допомогою вищих навчальних закладів та потенціалу науково-дослідних інститутів створюють дочірні компанії; регіональні університети в рамках кластерів, в яких беруть участь компанії в регіоні, а також пряме співробітництво на договірній основі для розширення інноваційної діяльності фірм [1].

Основними принципами створення таких науково-технологічних комплексів є: єдність навчального, наукового й інноваційного процесів в університеті і його зв'язок з економікою й соціальною сферою регіону та державою загалом; наявність ефективної системи керування інноваціями, включаючи комерціалізацію (збуту, трансферу) навчальної, наукової й інноваційної продукції як частини загальної системи керування; інтеграція з установами освіти й науки, промисловим комплексом регіону для рішення стратегічних завдань розвитку інноваційного середовища й економіки регіону в цілому; випереджальна підготовка кадрів для розвитку вітчизняної освіти, науки, а також економіки регіону; залучення в інноваційний процес переважної більшості викладачів, співробітників, аспірантів, студентів.

Діяльність науково-технологічних комплексів спрямована на досягнення основних цілей, зокрема: сприяння реалізації інноваційного потенціалу університету шляхом залучення професорсько-викладацького складу, науково-педагогічних кадрів, студентів, аспірантів і докторантів в інноваційну діяльність і поліпшення на цій основі освітньої діяльності вищого навчального закладу; підвищення інноваційної здатності університету шляхом створення умов для розвитку науково-технічного підприємництва, виробничого освоєння наукових знань і наукомістких високих технологій; забезпечення комерціалізації результатів наукових досліджень і підвищення технічного рівня й конкурентоспроможності виробництва; сприяння передачі розробок на ринок у вигляді інноваційних продуктів, технологій і послуг для задоволення потреб суспільства; підвищення ролі університету як центра розвитку інноваційних процесів у регіоні.

Варто відмітити, що в Чехії підтримка таких інноваційних центрів, об'єднань забезпечується державою незалежно від форми власності університету, оскільки «суспільство знань вимагає зростання диференціювання ролей у системах і закладах вищої освіти, з центрами і мережами дослідницької відмінності, інновацій у навчанні/викладанні й нових підходів до соціального забезпечення» [1].

Науково-інноваційні комплекси створюються на конкурсних засадах в окремих університетах Чехії, зокрема у тих, що займаються потужними науковими дослідженнями й науково-технічною діяльністю, а також мають у своєму складі інноваційні структури (технопарк, інноваційно-технічні центри, бізнес-центри, інкубатори бізнесу), що пройшли у встановленому порядку державну акредитацію. Реалізація Національної інноваційної стратегії буде сприяти, зокрема, реалізації інноваційного потенціалу ВНЗ шляхом їх перетворення в науково-освітньо-інноваційні комплекси, посиленню значення їх як центрів зростання інноваційної активності в регіонах Чехії.

Найбільші інноваційно-технологічні об'єднання Чехії розташовані в промислових регіонах: Південно-Моравський інноваційний центр у Брно разом з Чеським технічним університетом; технопарк та бізнес-інкубатор в Університеті Палацького в Оломоуці тощо. Особливу роль в розвитку інноваційних технологій відіграє Центральний Європейський Центр інноваційного менеджменту (Central European Center of Management Innovation – CECMI). Основним у діяльності такого центру є проведення консультацій, наукових досліджень, передача знань і здійснення проектів у сфері інноваційного менеджменту. CECMI є мережею, що координує, керує і встановлює стратегічні форми роботи з фізичними особами та організаціями за конкретними проектами, активно проводить обмін досвідом між провідними європейськими установами, наприклад, з Копенгагенською школою бізнесу, Лабораторією Лондонської школи бізнесу і ВІС у Чеському технічному університеті [6].

Важливе завдання щодо розвитку науково-освітнього потенціалу в Чехії здійснюють господарюючі суб'єкти, які беруть участь в інноваційних процесах: Асоціація інноваційного підприємництва ЧР; Асоціація науково-дослідних організацій; Чехінвест (CzechInvest); Чеська асоціація розвитку суспільства, нових матеріалів і технологій; Чесько-Моравська Конфедерація профспілок; Департамент досліджень і розробок Академії наук, Міжнародний інноваційний центр та ін.

Ефективному розвитку інноваційних технологій, а разом з тим розширенню освітніх послуг, особливо у вищій економічній освіті, сприяють прямі іноземні інвестиції у створення науково-технологічних центрів, парків, консорціумів тощо. Такі науково-технологічні об'єднання націлені на створення робочих місць, служать для координації наукових і технологічних досліджень і передачі передових технологій, для підтримки комерціалізації результатів наукових досліджень в університетах і для надання підтримки підприємцям у реалізації цікавих та перспективних ідей. Так, у Центрі стратегічних послуг, центрі для аутсорсингу інформаційних технологій у Брно працюють близько 2000 фахівців з інформаційних технологій, фінансів, обліку, менеджменту. Південно-Моравський інноваційний центр (СІК), що відкрив Microsoft у м. Брно, основним завданням має заохочення перспективних стартових починань

компаній, переважним чином у сфері ІТ, і тим самим сприяння розвитку інноваційної діяльності та інноваційного підприємництва в Чехії. Інноваційний центр Microsoft (МІС) у співпраці з Університетом м. Градец Краловий та професійною школою прикладної кібернетики пропонує цікаві можливості для розвитку та підтримки інноваційного підприємництва в Чехії. Представникам ділових кіл, студентам та ІТ-спеціалістам надаються можливості для подальшого технологічного розвитку та створення унікального середовища для передачі знань і співпраці [4].

Співпраця вищих навчальних закладів з підприємствами, що має сприяти повнішому використанню науково-технічного потенціалу університетів, в сучасних умовах може здійснюватися у різний спосіб:

1. Проведення практичних наукових досліджень – експериментальні або теоретичні роботи, які проводяться з метою набуття нових знань для майбутнього використання на практиці.

2. Використання підприємницьких та інноваційних центрів - професійних організацій, які надають комплексні послуги малому та середньому інноваційному бізнесу, інтеграції бізнес-територіальних утворень і сприяють розвитку інноваційного підприємництва в партнерських відносинах з місцевими та регіональними організаціями (академічні та науково-дослідні організації, фінансові установи, підприємства).

3. Створення бізнес-інкубаторів як інструмента економічного розвитку, спрямованого на прискорення росту і успіху підприємства через велику кількість адміністративних, маркетингових та управлінських послуг з підтримки бізнесу та виробництва продуктів, надання допомоги в управлінні і фінансуванні важливих бізнес- і технічних проектів.

4. Формування університетських спін-офф – комерційних об'єднань, які утворені шляхом відсікання від материнської фірми, але працюють за допомогою матеріальних і нематеріальних активів своєї материнської компанії. Це може включати в себе створення науково-дослідного центру або іншого комерційного об'єднання, який розвивається і розширює бізнес материнської компанії. Спін-офф визначається як процес, спрямований на розширення області дії та застосування економічної технології, яка на практиці вже довела свою ефективність [2, с. 151–156]. В університетах вони можуть створюватися з метою ведення бізнесу з використанням новітніх технологій. Університет при цьому виступає безпосереднім постачальником ідей, наукових розробок, технологій.

5. Діяльність наукових парків (науковий парк) – науково-дослідних, науково-технологічних та науково-виробничих парків, які представляють собою комплекс науково-дослідних, проектувальних, виробничих та інших організацій, що спеціалізуються на впровадженні інноваційних технологій і тісно співпрацюють з університетами та дослідницькими центрами (наприклад, Академією наук). У європейських країнах, зокрема в Чехії, в останнє десятиліття успішно розвиваються науково-

технологічні парки, завданням яких є взаємодія університетів і підприємств, що передбачає професіоналізацію молодих фахівців з вищою освітою; практичну підготовку кадрів у контексті реального підприємства, ринкової економіки та нових технологій; трансфер результатів фундаментальних і прикладних досліджень; підвищення кваліфікації керівників підприємств і фахівців. Найбільш успішними в Чехії є Науково-технологічний парк (НТП) в Оставі, Чеський технологічний парк (ЧТП) у Брно, Технологічний парк (ТП) в м. Пльзень, Науково-технологічний парк в Зліні.

Науково-технологічний парк (НТП) в Оставі (1997) заснований муніципальною владою м. Острава, Агентством регіонального розвитку, Вищою гірничо-металургійною школою – Оставським технічним університетом і Сілезьким університетом в Опаві. Основна мета цього проекту полягає у створенні в Оставсько-Опавському регіоні Чехії робочих місць, координація науково-технічних досліджень і передачі передових технологій, сприяння розвитку сучасних експортно-орієнтованих технологій, а також комерціалізація наукових досліджень у цих університетах [11].

Чеський технологічний парк (ЧТП) (1999) у Брно є інвестиційним проектом м. Брно і Британської міжнародної компанії, що функціонує як акціонерне товариство у тісній співпраці з Технічним університетом у Брно. Основною метою є проведення наукових досліджень у галузі легкої промисловості, управління підприємством, рекреаційної діяльності. ЧТП активно співпрацює з Університетом ім. Т. Масарика. Спільно створено бізнес-інкубатор, призначений для компаній-початківців на чеському ринку, який одночасно є науково-педагогічною лабораторією для навчання студентів економічних спеціальностей [7].

Технологічний парк (ТП) в м.Пльзень (2001) є спільним проектом Підприємницького та інноваційного центру м. Пльзень, Західночеського університету за фінансової підтримки підприємницько-економічної ради при Міністерстві промисловості і торгівлі Чехії. Метою ТП є сприяння створенню і розвитку інноваційних компаній в Західній Чехії, створення умов для локалізації високотехнологічних компаній, а також з метою створення нових робочих місць. Основним завданням ТП є надання допомоги новим технологічно орієнтованим малим і середнім підприємствам на ранній стадії їх розвитку[8].

На сьогоднішній день економічний та освітній інтерес становить Науково-технологічний парк в Зліні, який має повну інфраструктуру для підтримки інноваційного підприємництва в регіоні Злін та його околицях. Підприємцям, інноваційним компаніям, ученим і дослідникам пропонуються в оренду обладнані офіси та лабораторії, технічні та соціальні об'єкти, приміщення для проведення семінарів і конференцій. Консультації та рекомендації про розробку та перевірки нових технологій, технологічних рішень і обробки завдань в Науково-технологічному парку в Зліні можна одержати від всесвітньо відомих вчених і дослідників, експертів в галузі аналізу, вимірювань, випробувань матеріалів і

виробів і т. д. Керівники проектів можуть надати допомогу компаніям у плануванні інноваційних проектів, в оцінці можливості використання зовнішніх джерел фінансування, проведенні технологічних випробувань з управління проектами тощо. З НТП можуть співпрацювати фізичні та юридичні особи з питань оренди офісу або приміщення лабораторії (на комерційній основі), використання інформаційних технологій, підготовки та вирішення питань інноваційного або науково-дослідного проекту (на основі партнерства), користування послугами Центру трансферу технологій, участі в конференціях, семінарах та інших ділових заходах.

Зазначимо, що взаємодія вищої школи та науково-технологічних об'єднань у Чехії забезпечує вирішення завдань і підприємств, і вищих шкіл. Підприємства зацікавлені в забезпеченні кваліфікованих кадрів, здатних успішно вирішувати сьогоденні і завтрашні практичні завдання, отримують доступ до інтелектуальних ресурсів вищих навчальних закладів (викладачі, аспіранти) і до молодих кадрів. Вища школа, маючи колосальний науково-педагогічний потенціал, для того щоб далі розвиватися і дієво впливати на галузь, також потребує взаємодії з підприємствами, оскільки має доступ до матеріальних ресурсів бізнесу, до сучасного обладнання.

У Словаччині кількість науково-технологічних об'єднань, порівняно з Чехією, є незначною. Зосереджені вони переважно в районі м. Братислави, наприклад, СЕРІТ (Central european park for innovative Technologies Bratislava) – Центральний європейський парк інноваційних технологій (ЦЄПІТ). Словацький технічний університет здійснює підготовку до відкриття університетського наукового парку в Братиславі і Трnavі. Шість словацьких університетів отримали фінансову підтримку з Єврофонду в 300 млн євро для створення науково-технологічних парків [9].

Аналіз діяльності науково-технологічних об'єднань у Чехії і Словаччині дає можливість визначити, що науково-технологічні парки, бізнес-інкубатори, наукові парки сприяють розвитку науки, технологій та інноваційного підприємництва, оскільки надають послуги, пов'язані із забезпеченням правового, маркетингового, комерційного та експертного супроводу інноваційного та інвестиційного процесу, координації діяльності наукових, виробничих і фінансових інститутів у справі розробки і впровадження інвестиційних та інноваційних проектів. Співпраця університетів і підприємств формує умови створення науково-технологічної бази, що сприяє якійсній науково-практичній підготовці висококваліфікованих кадрів економічного профілю, формуванню мотиваційних механізмів інтелектуального та особистісного розвитку майбутніх економістів, впровадженню результатів науково-інноваційної діяльності молодих дослідників-економістів, розвитку інноваційних процесів, що в кінцевому результаті приводить до структурних змін в соціально-економічному розвитку регіонів і країни. Інноваційні центри, парки, консорціуми як на національному, так і на міжнародному рівні зможуть

забезпечувати діяльність транснаціональних компаній з чіткою інноваційною стратегією, що полягає у наданні спеціалізованих консультаційних послуг, допомоги в підготовці грантових проектів, у створенні можливостей для задоволення, взаєморозуміння та доброзичливості співробітників, що сприяє обміну економічними знаннями та досвідом. Зазначимо, що з метою кадрового забезпечення науково-технологічних об'єднань для проведення науково-дослідницьких проектів залучаються фахівці з інших країн. У Чехії прийнято «Умови прийому дослідників з третіх країн» (2007) та поправки до Закону № 326/1999 щодо проживання іноземців, які працюють в державних науково-дослідних закладах. Необхідною умовою залучення дослідників з інших країн є включення в державний реєстр науково-дослідної установи та високий рівень освіти претендента [10].

У Європейському Союзі для досягнення такого стратегічного пріоритету передбачено оптимізацію підтримки НДДКР та інновацій, зміцнення «трикутника знань» (знання-наука-інновації) і реалізація потенціалу цифрової економіки, підвищення ефективності систем освіти та навчання на всіх рівнях і розширення системи вищої освіти. Наближення до стратегічної мети – побудови в об'єднаній Європі інноваційного суспільства, згідно з пріоритетами Стратегії «Європа – 2020» – передбачає кілька етапних кроків: формування Європейського науково-дослідницького простору, що сприятиме мобільності та перспективам кар'єрного зростання європейських науковців, а також залученню до досліджень і розробок їхніх іноземних колег, посиленню захисту інтелектуальної власності, підвищенню ефективності фінансування наукових досліджень та інновацій, а також поширенню інформаційно-комунікаційних технологій, електронної торгівлі, е-урядування тощо; створення Інноваційного Союзу Європи як стратегічного, комплексного підходу до формування всеохопної інноваційної та висококонкурентоспроможної економіки Європейського Союзу. Європейський інститут інновацій і технологій представив звіт «Стратегічні інновації на порядку денному – інвестиції в інновації після 2014 р.», в якому окреслено нові потенційні теми для впровадження інновацій у загальноєвропейському просторі у вказаному періоді: «Життя і здоров'я людини»; «Навчання та навчальне середовище»; «Продовольство для майбутнього»; «Виробництво загалом і для творчого людського буття»; «Охорона та безпека»; «Мобільність та інтелектуальні міста». В реалізації поставлених завдань роль університетської освіти економічного спрямування полягає у створенні нових знань й розробці на їх базі нових інноваційних технологій, сприянні трансферу новітніх технологій від стадії наукової розробки до технологічного оформлення та промислового випробування, підготовці високопрофесійних кадрів.

Основними видами інноваційної діяльності інституцій освіти є: участь у виконанні прикладних досліджень по грантах державного і регіонального рівня, виконання спільних проектів з науково-

дослідними інститутами, співпраця з малим, середнім та великим бізнесом за допомогою виконання господарських договірних робіт, випуск наукової та навчально-практичної літератури з перспективних інноваційних напрямів, співпраця з іншими закладами вищої освіти регіону та країнами, виробничими й науково-дослідними організаціями, державними та муніципальними органами влади. Тільки за умов спільної діяльності всіх учасників інноваційного процесу, активної взаємодії навчальної, наукової, дослідницької, виробничо-технічної і фінансової діяльності можливий ефективний розвиток економіки регіону та посилення позицій освітніх послуг.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Створюючи й удосконалюючи інноваційну інфраструктуру, охоплюючи інноваційною діяльністю підприємства регіону, розвиваючи інформаційні

ресурси, залучаючи в регіон вітчизняних і зарубіжних інвесторів і активізуючи міжнародні контакти, вищі навчальні заклади економічного профілю університетського типу та науково-інноваційні комплекси в Чехії і Словаччині сприяють формуванню у майбутніх економістів розуміння ефективності кардинального зниження рівня матеріальних затрат, збільшення випуску високотехнологічної продукції, зростання продуктивності праці і підвищення конкурентоспроможності економіки країни, що стає одним з найважливіших чинників економічного й соціально-культурного розвитку як країни в цілому, так і регіонів зокрема.

Перспективи подальших досліджень вбачаємо в аналізі впровадження результатів університетських наукових досліджень в практику економічної діяльності європейських країн, ролі інноваційних технологій у формуванні конкурентоспроможності економічної і освітньої галузі тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Новая динамика высшей школы и науки для социальной смены и развития Комюнике Всесвітньої конференції з вищої освіти – 2009 : ЮНЕСКО, Париж, 5 – 8 липня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua>.
2. Рогова Е. М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера. – СПб: И-воСпбГУЭФ, 2005. –198 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер. с англ. / Й Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Matějů Petr. Nezbytná odpověď na výzvy globalizace / Petr Matějů. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reformy-msmt.cz/reforma-terciarniho-vzdelavani/category/autor/petr-mateju>.
5. Oficiální stránky AIESEC Česká republika / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aiesec.cz/>
6. Of Management Innovation. Central European Center of Management Innovation / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cecmi.org/>.
7. Společnost «Český technologický park Brno» [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.technologypark.cz/>.
8. Společnost BIC Plzeň - Podnikatelské a inovační centrum Vědeckotechnický park Plzeň / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vtpplzen.cz/>.
9. Transformácia výskumno-vývojovej činnosti inštitútu na nové spoločensko-ekonomické podmienky [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.infostat.sk/new_web/sk/.
10. Věda, výzkum, publikace [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upol.cz/skupiny/vyzkum/prijimani-vyzkumnych-pracovniku-ze-tretich-zemi/>.
11. Vědecko-technologický park Ostrava [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vtpo.cz/>.

Товканец Сергей Антонович, Товканец Анна Васильевна

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО КАК ТЕНДЕНЦИЯ В РАЗВИТИИ ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ

В статье рассматривается проблема взаимодействия предприятий и высших учебных заведений в европейских странах, направленная на формирование эффективной подготовки будущих специалистов экономической сферы. Обоснованы формы сотрудничества вузов с предприятиями. Охарактеризована деятельность научно-технологических парков в Чехии и Словакии.

Ключевые слова: научно-техническое сотрудничество, высшее экономическое образование, университет, инновационные стратегии, научно-технологические парки.

S.Tovkanets, A. Tovkanets

SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION AS A TREND IN THE DEVELOPMENT OF HIGHER ECONOMIC EDUCATION IN EUROPEAN COUNTRIES.

The problem of interaction between enterprises and higher education institutions in European countries, aimed at creating an effective training of future specialists of the economic sphere. Substantiated forms of cooperation with universities enterprises. Describes the activities of science and technology parks in the Czech Republic and Slovakia.

Key words: scientific and technical cooperation, economic education, university, innovative strategies, science and technology parks.

УДК 339.13.024 (477)

Шевчук Оксана Василівна,
кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК

В статті досліджено вплив соціально-економічних чинників на розвиток національного ринку, в тому числі: грошових доходів і витрат населення, розмір заощаджень, рівень цін і їх співвідношення, рівень розвитку продуктивних сил, обсяг споживання і т.д.

Ключові слова: грошові доходи, витрати; заощадження населення; споживання; попит; національний ринок.

ВСТУП

Постановка проблеми. Під чинниками розвитку національного ринку необхідно розуміти все, що належить до соціально-економічних обставин, політичних та технологічних умов, у яких функціонує національний ринок. Зміна цін, обсягів товарної маси, що знаходиться на ринку, попиту і пропозиції вказує на зміну ринкової ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактори, які впливають на розвиток національного ринку, досліджувалися у працях таких зарубіжних та вітчизняних економістів: Ф. Котлера, П. Самуельсона, А. Маршалла, Дж. Едванса, Р. Піндайка, В. Апопія, В. Базилевича, В. Гейця, Л. Лігоненко, О. Пустовойта, В. Точиліна та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні як особливостей, так і загального, що притаманне ринковим чинникам, які впливають на елементи механізму національного ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

До соціально-економічних чинників розвитку національного ринку належать грошові доходи населення, обсяги заощаджень, рівень і співвідношення цін, рівень розвитку виробництва, рівень споживання, рівень забезпечення населення товарами довгострокового користування та інше.

Щоб продукція вітчизняних товаровиробників знаходила збут на внутрішньому ринку, має бути платоспроможний попит на неї, а споживачі (покупці) повинні мати достатній обсяг грошових коштів для купівлі потрібних споживчих товарів. У свою чергу, платоспроможний попит визначається рівнем, динамікою і структурою доходів населення країни.

Основою зростання доходів населення є підвищення заробітної плати, яка за останні роки зростала значними темпами – з 78950 млн. грн. в 2002 р. до 593213 млн. грн. у 2012 р. За період з 2002р. по 2012 р. середньомісячна заробітна плата найманих

працівників збільшилася з 376 грн. до 3056 грн. [1, с.402]. Темп приросту заробітної плати протягом 2010 р. становив 120,0 %. Найнижчі доходи населення спостерігались у Волинській, Закарпатській, Кіровоградській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській областях, найвищі доходи населення мали місце у Дніпропетровській, Донецькій, Харківській, Львівській областях, а також у м. Києві де їх приріст у 2012 р. порівняно з 2009 р. становив 44,8 % [2].

Загальновідомо, що попит завжди має кількісну і якісну визначеність. Дані про середню величину попиту розглядаються так, ніби вони були викликані діями єдиного споживача з середньою величиною доходу на одну особу [3, с.235]. Отже, чим більше домогосподарства витратять коштів на споживання вітчизняної кінцевої продукції, тим динамічніше розвиватимуться галузі, які її виробляють.

Кількісні характеристики купівельної спроможності населення в Україні наведені в табл. 1.

Загальний обсяг грошових витрат населення на купівлю товарів та оплату послуг у 2012 р. становив 1023132 млн. грн. і порівняно з 2000 р. збільшився в 6,2 рази. Тим часом, місячні сукупні витрати в розрахунку на 1 домогосподарство за останнє десятиріччя (табл. 2) зросли майже в 6,5 разів, що зумовлене не тільки збільшенням обсягів виробництва і реалізації споживчих товарів і послуг, скільки зменшенням приросту населення України за ці роки.

Підвищення рівня мінімальної заробітної плати, зростання розмірів пенсій та різних видів державної соціальної допомоги протягом останніх років відповідно вплинули на збільшення середньомісячних загальних доходів населення і дещо сприяли скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

Підтвердженням поліпшення соціально-економічного становища домогосподарств є результати проведених у 2012 р. Держкомстатом України досліджень рівня життя різних соціальних груп населення. Так, співвідношення загальних

Key words: scientific and technical cooperation, economic education, university, innovative strategies, science and technology parks.

УДК 339.13.024 (477)

Шевчук Оксана Василівна,
кандидат економічних наук, асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики,
Київський національний торговельно-економічний університет

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНИЙ РИНОК

В статті досліджено вплив соціально-економічних чинників на розвиток національного ринку, в тому числі: грошових доходів і витрат населення, розмір заощаджень, рівень цін і їх співвідношення, рівень розвитку продуктивних сил, обсяг споживання і т.д.

Ключові слова: грошові доходи, витрати; заощадження населення; споживання; попит; національний ринок.

ВСТУП

Постановка проблеми. Під чинниками розвитку національного ринку необхідно розуміти все, що належить до соціально-економічних обставин, політичних та технологічних умов, у яких функціонує національний ринок. Зміна цін, обсягів товарної маси, що знаходиться на ринку, попиту і пропозиції вказує на зміну ринкової ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактори, які впливають на розвиток національного ринку, досліджувалися у працях таких зарубіжних та вітчизняних економістів: Ф. Котлера, П. Самуельсона, А. Маршалла, Дж. Едванса, Р. Піндайка, В. Апопія, В. Базилевича, В. Гейця, Л. Лігоненко, О. Пустовойта, В. Точиліна та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні як особливостей, так і загального, що притаманне ринковим чинникам, які впливають на елементи механізму національного ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

До соціально-економічних чинників розвитку національного ринку належать грошові доходи населення, обсяги заощаджень, рівень і співвідношення цін, рівень розвитку виробництва, рівень споживання, рівень забезпечення населення товарами довгострокового користування та інше.

Щоб продукція вітчизняних товаровиробників знаходила збут на внутрішньому ринку, має бути платоспроможний попит на неї, а споживачі (покупці) повинні мати достатній обсяг грошових коштів для купівлі потрібних споживчих товарів. У свою чергу, платоспроможний попит визначається рівнем, динамікою і структурою доходів населення країни.

Основою зростання доходів населення є підвищення заробітної плати, яка за останні роки зростала значними темпами – з 78950 млн. грн. в 2002 р. до 593213 млн. грн. у 2012 р. За період з 2002р. по 2012 р. середньомісячна заробітна плата найманих

працівників збільшилася з 376 грн. до 3056 грн. [1, с.402]. Темп приросту заробітної плати протягом 2010 р. становив 120,0 %. Найнижчі доходи населення спостерігались у Волинській, Закарпатській, Кіровоградській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській областях, найвищі доходи населення мали місце у Дніпропетровській, Донецькій, Харківській, Львівській областях, а також у м. Києві де їх приріст у 2012 р. порівняно з 2009 р. становив 44,8 % [2].

Загальновідомо, що попит завжди має кількісну і якісну визначеність. Дані про середню величину попиту розглядаються так, ніби вони були викликані діями єдиного споживача з середньою величиною доходу на одну особу [3, с.235]. Отже, чим більше домогосподарства витратять коштів на споживання вітчизняної кінцевої продукції, тим динамічніше розвиватимуться галузі, які її виробляють.

Кількісні характеристики купівельної спроможності населення в Україні наведені в табл. 1.

Загальний обсяг грошових витрат населення на купівлю товарів та оплату послуг у 2012 р. становив 1023132 млн. грн. і порівняно з 2000 р. збільшився в 6,2 рази. Тим часом, місячні сукупні витрати в розрахунку на 1 домогосподарство за останнє десятиріччя (табл. 2) зросли майже в 6,5 разів, що зумовлене не тільки збільшенням обсягів виробництва і реалізації споживчих товарів і послуг, скільки зменшенням приросту населення України за ці роки.

Підвищення рівня мінімальної заробітної плати, зростання розмірів пенсій та різних видів державної соціальної допомоги протягом останніх років відповідно вплинули на збільшення середньомісячних загальних доходів населення і дещо сприяли скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

Підтвердженням поліпшення соціально-економічного становища домогосподарств є результати проведених у 2012 р. Держкомстатом України досліджень рівня життя різних соціальних груп населення. Так, співвідношення загальних

доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення становило 5,3 рази (у 2008р. – 5,4 рази), - у тому числі серед міського населення, як і в 2008р., – 5,4 рази, серед сільського – 4,3 рази (4,9 рази). Співвідношення мінімального рівня загальних доходів серед 10% найбільш забезпеченого населення до

максимального рівня серед 10% найменш забезпеченого населення зменшилося з 3,7 до 3,4 рази, серед міських жителів – відповідно з 3,6 до 3,5 рази, сільських – з 3,7 до 3,3 рази. Найбільш заможні 20% населення отримували, як і в попередньому році, 36% усіх загальних доходів [4].

Таблиця 1.

Доходи, витрати та заощадження населення України у 2000-2012 рр., млн. грн.

Показники	2000	2002	2004	2006	2008	2011	2012
Доходи	128727	185073	274241	472060	856633	1101015	1023132
Витрати та заощадження	128727	185073	274241	472060	856633	1101015	1023132
у тому числі:							
придбання товарів і послуг	115887	153589	221713	385680	689055	838220	853268
доходи від власності, сплачені	158	334	1864	8374	30431	30182	20224
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	8488	14092	19030	33803	67375	76255	69508
нагромадження нефінансових активів	3090	2464	3254	7159	17708	23054	12245
приріст фінансових активів	1104	14594	28380	37044	52064	133304	67887

Джерело: [2].

Відомо, що нерівність розподілу загальних доходів характеризують крива Лоренца та коефіцієнт концентрації (індекс Джині), який приймає значення від 0 (рівномірний розподіл доходів серед усього населення) до 1 (увесь доход належить одній особі). У зв'язку з реалізацією певних заходів щодо підвищення доходів населення відбулося зменшення нерівності

розподілу загальних доходів населення. За офіційними даними, індекс Джині по загальних доходах зменшився з 0,259 у 2011р. до 0,257 у 2012р. Також дещо скоротилася диференціація рівня добробуту населення, розрахована з використанням критерію грошових доходів [6].

Таблиця 2.

Структура сукупних витрат домогосподарств

Показники	1999	2001	2003	2005	2008	2010	2012
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	426,5	607,0	736,8	1229,4	2590,4	3072,7	3591,8
Споживчі сукупні витрати:	96,6	93,7	93,3	91,1	86,2	90,0	90,9
продукти харчування та безалкогольні напої	65,2	62,6	58,6	56,6	48,9	51,6	50,2
алкогольні напої, тютюнові вироби	2,9	2,8	2,8	2,9	2,2	3,3	3,5
непродовольчі товари та послуги	28,5	28,3	31,9	31,6	35,1	35,1	37,2
Неспоживчі сукупні витрати	3,4	6,3	6,7	8,9	13,8	10,0	9,1

Джерело: [5].

Однак, на нашу думку, ці дані неадекватно відображають ситуацію в економіці України. Наші висновки ґрунтуються на тому, що в Україні досить значними є незадекларовані грошові витрати домогосподарств. За своїм змістом цей чинник відображає величину грошових витрат домогосподарств на придбання товарів і послуг, факт продажу яких не декларують суб'єкти господарювання. Тому диференціація населення є значно більшою, що суттєво впливає на розвиток вітчизняного споживчого ринку.

Слід також підкреслити, що, не зважаючи на реалізацію певних заходів щодо підвищення доходів населення в Україні, його купівельна спроможність все ще залишається дуже низькою і перетворилася в один з головних чинників, які стримують розвиток внутрішнього споживчого ринку, виробництва,

відтворення робочої сили, технологічне оновлення виробництва, вирішення низки інших соціально-економічних проблем. За інформацією національних статистичних відомств за 2006–2008 рр. і з перерахуванням зарплат за курсом на 28 січня 2009 р. середня зарплата у США становила 3705 дол., у Франції – 3425 дол., у Німеччині – 3424 дол., у Великій Британії – 3086 дол., у Чехії – 1122 дол., у Польщі – 900 дол., у Туреччині – 683 дол., в Росії – 613 дол., в Україні – 256 дол. [7].

З 2001 р. в Україні здійснювалась державна політика, спрямована на забезпечення зростання реальної заробітної плати темпами дещо вищими, ніж зростання продуктивності праці. Однак продовжувала знижуватися частка витрат на оплату праці у структурі собівартості виробництва продукції (1996 р. – 13,6 %, 1999 р. – 12 %, 2000 р. – 11 %). На сьогодні в Україні

питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва перебуває в межах 9 %, тоді як у країнах Західної Європи – до 45 %, у США – 75 % [7].

Протягом досліджуваного періоду (1999-2009 рр.) спостерігається певне поліпшення структури витрат населення, зокрема зменшення частки споживчих витрат у структурі сукупних витрат домогосподарств, і відповідно зростання частки неспоживчих витрат (табл. 2). Однак, не зважаючи на це, сучасну структуру споживчих витрат домогосподарств не можна назвати раціональною, свідченням чого є такі факти.

По-перше, сьогодні домашні господарства змушені досить значну частку витрат спрямовувати на придбання продуктів харчування (близько 50%). Для порівняння зазначимо, що у розвинутих країнах споживчі витрати на продукти харчування не перевищують 15-20%, а у США в другій половині 90-х років ХХ ст. витрати на продовольчі товари становили менше 10% від загальних споживчих витрат домашніх господарств, тоді як на послуги припадає понад 50% цих витрат. Розвиток ринку споживчих товарів у

розвинених країнах пов'язаний із зниженням частки витрат населення на харчування, одяг і облаштування побуту. Все більшого значення набувають якісно нові споживчі властивості товарів, які відповідають соціальним, економічним та інтелектуальним запитам сучасних споживачів-покупців. При цьому простежується стійка тенденція до збільшення частки витрат на харчування поза домом. В Україні витрати на харчування поза домом становлять лише 2,9%, а у сільській місцевості – лише 1,5% [8, с.151, 153].

По-друге, незважаючи на зростання частки витрат на придбання продуктів харчування у структурі споживання, обсяги їх споживання зменшуються. Крім того, ще однією особливістю в Україні є досить значний розрив між фактично досягнутим рівнем споживання основних продуктів харчування та рекомендованою раціональною нормою (табл. 3).

Як видно з даних табл. 3, лише споживання хлібопродуктів перевищує встановлену раціональну норму, за іншими продуктами харчування наявне істотне недоспоживання.

Таблиця 3.

Споживання населенням України основних продуктів харчування (на одну особу на рік)

Найменування продуктів харчування	Фактично досягнутий рівень споживання, кг						Рекомендована раціональна норма, кг	Споживання в ЄС (25 країн), кг
	1990	1995	2000	2006	2009	2012		
М'ясо та м'ясопродукти	68	39	33	42	51	51	80	95
Молоко і молокопродукти	373	244	199	235	214	196	380	363
Яйця, шт.	272	171	166	251	260	230	290	222
Риба і рибопродукти	17,5	33,6	8,4	14,1	17,5	18,1	23,3	24,0
Картопля	131	124	135	134	132	129	124	81
Овочі та баштанні	102	97	102	127	129	108	151	116
Плоди, ягоди, виноград	47	33	29	35	44	49	90	110
Цукор	50	32	37	40	41	37	38	41
Олія	11,6	8,2	9,4	13,6	15,0	18	13,0	19,0

Джерело: [2].

У 2012 р. зросло споживання порівняно з 1995 р. у розрахунку на одну особу населення м'яса і м'ясопродуктів, цукру, олії, риби і рибопродуктів, яєць, овочів і хлібних продуктів, зокрема круп, макаронних виробів. Рекомендоване споживання рибопродуктів становить 23,3 кг на одну особу на рік, фактично споживається – близько 18,1 кг, овочів та баштанних, відповідно, 151 кг і 108 кг на рік на одну особу. Якщо розглядати споживання основних продуктів харчування порівняно з 2000 р., то виявляється, що за всім переліком найменувань продуктів харчування, крім картоплі, олії, овочів і баштанних, спостерігається зниження його обсягів. Споживання м'яса і молока практично вдвічі нижче за рекомендовані норми (при нормі – 80 кг фактичне

споживання м'ясопродуктів становило 51 кг, молокопродуктів, відповідно, - 380 кг і 196 кг). На думку фахівців, така структура харчування пов'язана з вартістю продуктів харчування та низькими доходами населення [9, с.7].

По-третє, в Україні існує суттєва диференціація між регіонами у розвитку внутрішнього ринку споживчих товарів. Так, роздрібний товарооборот підприємств на одну особу населення в 2008 р. коливався за регіонами України від 2816 грн. (Вінницька обл.) до 15563 грн. (м. Київ). При цьому в деяких регіонах з традиційно високим рівнем споживання товарів у 70-80-і роки ХХ ст., нині роздрібний товарооборот на одну особу населення склався значно нижчий (Донецька обл. – 4441 грн.,

Запорізька обл. – 4642 грн., Луганська обл. – 3072 грн. та деякі інші), ніж у середньому по Україні – 5015 грн. [2]. Істотні відмінності між окремими територіями (регіонами) не дозволяють стверджувати про ефективний розвиток вітчизняного внутрішнього споживчого ринку. Диференціація у рівні споживання товарів населенням різних регіонів України зумовлена дією як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників, насамперед економічним розвитком регіону, рівнем зайнятості населення, динамікою доходів домогосподарств, дієвістю (чи недієвістю) конкретних ринкових механізмів та ін. Тим часом, відносно вирівнювання товарообороту за регіонами відбувається дуже повільно.

По-четверте, спостерігається значна натуралізація (демонетизація) продовольчого споживання. У споживанні продовольчих товарів в Україні значне місце займає продукція натурального підсобного господарства, коли домогосподарства самі виробляють для власного споживання продукти харчування, які не набувають товарної форми. Наявність натурального господарства у цьому випадку обмежує розвиток внутрішнього ринку споживчих товарів [10, с.68–69].

У контексті досліджуваного явища, важливо підкреслити, що альтернативою споживчих витрат (купівлі товарів і оплати послуг) для домогосподарств є заощадження (вклади населення в комерційних банках, купівля цінних паперів, придбання іноземної валюти) [11, с.65-69]. Як видно з таблиці 1 у 2012 р. заощадження (приріст фінансових і нефінансових активів) становили 149640 млн. грн., що у 33 рази більше, ніж у 2000 р. Динаміка заощаджень є зростаючою в основному за рахунок збільшення депозитів населення у національній та іноземній валюті у вітчизняній банківській системі. Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб (у національній та іноземній валютах на кінець року), становили: у 2000 р. – 6,8 млрд. грн., у 2001 р. – 11,3 млрд. грн., 2002 р. – 19,3 млрд. грн., 2003 р. – 32,3 млрд. грн., 2004 р. – 41,6 млрд. грн., 2005 р. – 73,2 млрд. грн., 2006 р. – 106,7 млрд. грн., 2008 р. – 215,1 млрд. грн., за 10 місяців 2013 р. (зросли на 17,7%) – 430,5 млрд. грн. [2].

Зростання реальних заощаджень сприяє посиленню схильності до споживання дорогих за ціною товарів. Маючи більше заощаджень, домогосподарства можуть спрямовувати їх на придбання дорогих товарів тривалого вжитку.

У 2006-2007 рр. споживчий кредит став доступним для споживачів. При продажі товарів у кредит (на виплат) у домогосподарств з'явилися можливості придбати споживчі товари тривалого користування з відстроченням чи розстроченням платежу. Розширення продажу товарів у кредит пов'язано також з умовами відстрочення кінцевого розрахунку на обумовлений термін і за визначений відсоток. У діяльності торговельних підприємств почали широко застосовуватися системи знижок при оплаті за товари залежно від суми цін придбаних товарів (дисконтні картки, система накопичувальних купонів та ін.). Однак, саме цей фактор ще більше

сприяв посиленню кризових явищ в економіці.

Тому з початком фінансово-економічної кризи ситуація змінилася. Починаючи з останньої чверті 2008 р. споживче кредитування стало непривабливим продуктом для вітчизняних банків. Насамперед, причинами цього стали стрімка зміна (падіння) валютного курсу гривні і масове неповернення громадянами взятих раніше позик (особливо в іноземній валюті). У 2009 р. банківський сектор не лише не сприяв збільшенню споживчого попиту, але й об'єктивно знижував його вилученням з ринку грошової маси через повернення споживачами раніше отриманих кредитів [11].

Тим часом, незважаючи на реалії сучасної фінансово-економічної кризи, не можна заперечувати позитивного значення споживчого кредиту. Безумовно, у контексті розвитку споживчого ринку споживче кредитування буде набувати все більшої актуальності. Пов'язано це з тим, що без розвитку споживчого кредитування не може існувати розвинена фінансова система і забезпечуватися її ефективний вплив на функціонування споживчого ринку. Особливо актуально це питання постає перед споживачами, у яких немає власного житла та можливості його обладнати. Йдеться не про предмети розкоші, а про товари, що забезпечують нормальну життєдіяльність домогосподарств. У країнах з розвинутою ринковою економікою споживчий кредит, як зручна і вигідна форма обслуговування населення, традиційно відіграє велику роль. Тому він активно регулюється з боку держави, як на рівні надання кредиту, так і на рівні його використання і виражається у заохоченні банків до кредитування кінцевого споживача (через процентну ставку, термін кредиту, та ін.).

Водночас, криза гостро вказала і на недоліки споживчого кредитування, які споживачу необхідно враховувати: кредит створює оману багатства, що призводить до надмірних витрат і по мірі накопичення боргів виникають труднощі щодо платежів за позику. Навіть у сприятливі 2006-2007 рр. частка споживчих кредитів у загальному кредитному портфелі українських банків не перевищувала 15%. У країнах Західної Європи ця частка сягає до 50%. Обсяг наданих споживчих кредитів в Україні склав 6% від обсягу ВВП, у той час як у Польщі і Чехії він становить 11-15% ВВП. Основною проблемою, що стримує наближення України до європейських параметрів у цій сфері, є величина відсоткових ставок за споживчими кредитами. Тому виникає необхідність зниження їх розміру, а також збільшення терміну кредитування [12, с.5].

Дуже поширеним видом споживчого кредитування є експрес-запозичення в торговельних центрах. Часто це запозичення споживач здійснює під впливом емоційного бажання придбати якийсь товар, не замислюючись про доцільність цієї покупки, про витрати на кредит, про повернення кредиту та ін. Наслідком цього може стати неповернення кредиту, що є, як вже зазначалося, актуальною проблемою на вітчизняному ринку споживчого кредитування. Це і є причиною, за якою деякі банки не бажають створювати нормальні умови для розвитку споживчого

кредитування. Проблеми з поверненням позичених коштів також виникають у зв'язку з недосконалістю чинного законодавства, а це, у свою чергу, стає підставою для завищення банками кредитних ставок, що негативно впливає на ефективність ринку споживчого кредитування. На наш погляд, необхідним є встановлення відповідної інфраструктури (прийняття закону «Про споживчий кредит», запровадження бюро кредитних історій для фізичних осіб та ін.) для того, щоб неповернені кредити не досягали несприятливих розмірів, що наносить збитки розвитку споживчого кредитування.

Проблема неповернення кредитів менш актуальна для кредитних спілок України порівняно з банками, однак і обсяги споживчих позик тут є значно меншими. Кредитні спілки працюють у тому секторі кредитного ринку, який банки не охоплюють своєю діяльністю – секторі низькоприбуткових і високоризикових кредитів. Завдяки мобільності в обслуговуванні клієнтів, швидкості прийняття рішення про надання позики кредитні спілки досягають вищих показників ефективності діяльності, ніж банки. Приваблює споживачів в отриманні кредитів у кредитних спілках індивідуальний підхід відносно середніх і малозабезпечених верств населення.

На жаль, зростання конкуренції на ринку споживчих кредитів загрожує зникненням кредитних спілок, оскільки вони не мають достатньої кількості ресурсів для масового кредитування споживачів і мало розповсюдженні територіально. Для того, щоб цього не допустити, кредитним спілкам необхідно суттєво

підвищувати власний потенціал, опанувати нові види послуг і зайняти достойне місце на ринку кредитних ресурсів України. Також є підстави для оптимістичних висновків, що у перспективі українські споживачі будуть більше довіряти українським фінансовим структурам. Зростання рівня конкуренції на банківському ринку сприятиме пом'якшенню умов споживчого кредитування: розміри кредиту в грошовому вираженні збільшаться і подовжаться терміни за ними. Все це приведе до зростання обсягів споживчих кредитів, а, відповідно, до збільшення попиту на споживчі товари і послуги та розвитку споживчого ринку загалом.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Слід зауважити, що дослідники, які усвідомлюють важливість національного ринку як фактора економічного розвитку, розглядають його розвиток як похідну від зростання обсягів виробництва і доходів населення. Проте аналіз глибинних наслідків тривалого звуження внутрішнього ринку дозволяє поставити ймовірність такого причинно-наслідкового зв'язку в Україні під сумнів. Навпаки, нерозвиненість внутрішнього споживчого ринку як органічна єдність попиту і пропозиції досі виступає в Україні фактором гальмування економічного розвитку та джерелом диспропорцій у грошово-кредитній, інвестиційній, інноваційній та інших сферах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Большой экономический словарь/ Под ред. А. Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України: / Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг. – 4-е изд. – М.: Дело Лтд, 1994. – 688 с.
4. Доходи та витрати населення України за 2009 рік / Державний комітет статистики України: Експрес-випуск від 31.03.2010 р. № 79. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express>.
5. Структура сукупних витрат [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt2006_u.htm – Назва з екрану.
6. Соціально-економічне становище домогосподарств України у 2009 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств) [Електронний ресурс] / Держкомстат України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Назва з екрану.
7. Яценко Н. Економіка України 1999-2008: втрачене десятиліття [Електронний ресурс] / Н. Яценко // Дзеркало тижня. – № 51 (779). – 2010. – 26 грудня – 14 січня – Режим доступу: <http://www.dt.ua/2000/2020/68155/> – Назва з екрану.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2007 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України): стат. зб. у 2 ч. Ч. 1. Відповід. За випуск ІІ. Осіпова. Державний комітет статистики України. – К.: Держкомстат України, 2008. – 434 с.
9. Ліпанова О. Конкурентні переваги сільськогосподарських підприємств: обґрунтування та значення для забезпечення продовольчої безпеки / О. Ліпанова // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7-14.
10. Онищенко О. Ефективність господарств населення: [розвиток АПК] / О.Онищенко // Економіка України. – 2003. – № 1. – С. 60-69.
11. Жаліло Я. Реалії економічної кризи: чи є підстави для оптимізму? [Електронний ресурс] : [сайт] / Я. Жаліло. Інститут стратегічних досліджень, червень 2009 р. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/16062009/vystup.htm> – Назва з екрану.
12. Шаповалов А. Банківська система: за рік до повноліття / А. Шаповалов // Дзеркало тижня. – 2006. – № 32 (611). – С. 1, 7.

13. Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки фізичних осіб. [Електронний ресурс] / – Режим доступу:<http://www.bank.gov.ua> .

Шевчук Оксана Васильевна

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА НАЦИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК

В статье исследовано влияние социально-экономических факторов на развитие национального рынка, в том числе: денежных доходов и расходов населения, размер сбережений, уровень цен и их соотношения, уровень развития производительных сил, объем потребления и т.д.

Ключевые слова: *денежные доходы, расходы; сбережения населения; потребления; спрос; национальный рынок.*

O. Shevchuk

FACTORS OF INFLUENCE ON THE NATIONAL MARKET

Article analyses influence of socio-economic factors on development of the national market, which include: monetary incomes and expenditures of population, the amount of savings, price level and ratio, level of production development, consumption level etc.

Key words: *monetary incomes, expenditures; population savings; consumption; demand; the national market.*

Одержано: 03.06.2014 р.

РОЗДІЛ 2

РЕГІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 657.6:658.152

Білак Георгій Георгійович,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В РЕГІОНІ

У статті запропоновано використання розробленого методичного підходу до формування моделі організації територіального економічного розвитку в регіоні. Проведено порівняльний аналіз 6 моделей економічного розвитку, встановлено досліджувані фактори та окреслено результати моделювання.

Ключові слова: проблема, регіон, модель, групування, капітал, праця, ресурс, територіальний економічний розвиток.

ВСТУП

Постановка проблеми. Для більш глибокого і повного розуміння взаємозв'язку факторів, що впливають на розвиток проблемних регіонів України, доцільно використовувати методи економіко-математичного моделювання.

Економічні об'єкти різного рівня можна розглядати з позицій системного підходу. Характерні особливості регіональних соціально-економічних систем (динамічність, стохастичність, наявність тенденцій до погіршення характеристик, в тому числі в результаті впливу факторів зовнішнього середовища тощо) зумовлюють вибір моделювання як методу дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні існує велика кількість методичних підходів до формування моделі соціально-економічного розвитку регіонів. Вони відрізняються значною варіативністю, а використання часткових показників для оцінки моделі обумовлено метою дослідження, конкретною сферою чи інструментарієм, яким оперують дослідники.

Так, наприклад, досліджуваною проблематикою займалися такі зарубіжні вчені як А. Амоша [1], М. Блауг [2], Дж. М. Кейнс [3], П. Хейне [5], Р. Солоу [7].

Також заслуговують на високу оцінку методичні підходи до рейтингування регіонів в залежності від ступеня розвитку певного сектору регіональної соціально-економічної системи, розроблені

вітчизняними науковцями Н. Ю. Бугою, В. Л. Галушак, В. І. Дармограєм, В. О. Шпильовою.

На наш погляд, одне з найбільш повних визначень поняття «модель» надано В.А. Штоффом: «це уявна або матеріально реалізована система, яка, відображаючи або відтворюючи об'єкт дослідження, здатна замінювати його так, що її вивчення надає нову інформацію про цей об'єкт» [6].

Невирішені частини проблеми. Дослідження норм чинного законодавства та зазначених вище праць дозволило прийти до висновку, що в країні на сьогодні відсутня комплексна національна стратегія розвитку, яка об'єднувала би в єдине ціле економічну, соціальну та екологічну політику, інтегрувала зусилля нації по досягненню економічної ефективності, соціальної справедливості та екологічної безпеки. Натомість в сучасній практиці управління країною та її регіонами лежить уявлення про необхідність ліквідації економічної кризи без урахування коеволюційної основи цього процесу. На наш погляд, такий підхід до подальшого регіонального розвитку з боку державних та регіональних органів влади створює стійку основу та свого роду сприятливе середовище для майбутніх економічних, соціальних та екологічних проблем як на макроекономічному, так і на регіональному рівнях.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розробці методичних підходів до формування моделі організації територіального

економічного розвитку в регіоні.

Мета дослідження – порівняти різні моделі економічного розвитку і на їх основі запропонувати деякі підходи до формування моделі організації територіального економічного розвитку в регіоні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Всі моделі, які застосовуються в економічному дослідженні, можна поділити на два класи – предметні та уявні. Предметні моделі в свою чергу поділяються на фізичні (матеріальні об'єкти тієї ж природи, що і об'єкт-оригінал) та предметно-математичні (об'єкти, що принципово відрізняються за своєю фізичною природою від оригіналів, яким притаманні риси оригіналів (процесів або явищ), які можуть виражатися такими ж математичними залежностями, що і в оригіналі. Основним видом уявних моделей є знакові моделі, а найбільш широко застосовуваним різновидом знакових моделей є логіко-математичні моделі, які представляють собою систему математичних та логічних виразів, що відображають істотні властивості досліджуваного об'єкта. Ці моделі включають в себе три групи елементів:

- характеристики об'єкту, які необхідно визначити;
- характеристики зовнішніх умов, що постійно змінюються;
- внутрішні параметри об'єкту.

Для розуміння специфіки моделей економічного розвитку слід враховувати, що наявність тенденцій змін макроекономічних показників призводить до нестационарності (динамічності), за якої імовірнісні характеристики процесу змінюються з часом. Найпростішим видом нестационарності є нестационарність середнього значення – тренд. В економетричних дослідженнях прийнято виділяти два підходи, що обумовлюють застосування різних методів оцінки тренда. Детерміністичний підхід ґрунтується на гіпотезі про існування у досліджуваного показника порівняно сталої траєкторії розвитку, яку можна наблизити за допомогою детермінованих функцій часу. На детермінований тренд накладається стаціонарний випадковий залишок. Стохастичний тренд передбачає випадковий характер взаємодії, що визначає нестационарну поведінку часового ряду.

Використання даних положень дозволяє застосувати більшість відомих в аналізі методів перетворення часових рядів у стаціонарний ряд: кореляційно-регресійні моделі, ковзні середні, метод послідовних різницьових перетворень та інші. Моделі, що розробляються з використанням цих методів, враховують тенденції зростання і циклічності показників.

Стохастичний і детермінований підходи визначають характер економічного управління – або м'яке прогнозування, або жорстке планування. За детермінованого підходу господарські рішення містять чітко окреслені результати, що вказує на необхідність жорсткої регламентації, планування розвитку економічних процесів. Якщо ж умови функціонування і характеристики стану модельованого об'єкту

представлені випадковими величинами і пов'язані стохастичними залежностями, то характеристика стану моделі визначається через закони розподілу ймовірностей. Це робить застосовуваний підхід більш гнучким і реалістичним, що обґрунтовує доцільність застосування програмування для управління розвитком як регіональних соціально-економічних систем, так і національної економікою в цілому. Саме тому в процесі моделювання регіонального економічного розвитку доцільно використовувати стохастичний підхід, враховуючи те, що процеси в системі моделі економічного розвитку виступають як імовірнісні.

Побудова більшості моделей регіонального економічного розвитку ґрунтується на визначенні окремих факторів соціально-економічного середовища регіону та встановленні ступеня їх впливу на функціонування регіональної економіки. В якості основних факторів моделювання виступають природні та людські ресурси, основні засоби суб'єктів господарювання, використання досягнень науково-технічного прогресу і сукупний попит.

Економіка регіону, як і будь-який інший об'єкт наукового дослідження, може бути описаний за допомогою ряду математичних функцій. Так як регіональна економіка являє собою взаємодію двох основних ринкових сил: попиту і пропозиції, то її можна представити як сукупність виробників продукції та споживачів. В якості виробників продукції можуть виступати як фірми (підприємства), так і приватні особи, яким для виробництва продукції потрібні два фактори виробництва: праця і капітал.

Отже, розглядаючи регіональну економіку в цілому, виробничу функцію виробників продукції доцільно представити у вигляді:

$$Y = F(K, L), \quad (1)$$

де Y – кількість вироблених одиниць продукції, од.;

K – кількість використовуваних машин і механізмів (капітал), грн.;

L – кількість відпрацьованих годин (праця), год.

Теоретично виробник продукує тим більше продукції, чим більше використовує устаткування або витрачає більшу кількість годин робочого часу.

Реалізуючи вироблену продукцію за ціною P , виробник виплачує найманим працівникам заробітну плату і відшкодовує витрати за використання капіталу.

Метою будь-якого виробника є максимізація прибутку. Спрощено прибуток можна представити як виручку за вирахуванням витрат праці і капіталу (без включення податків). Виручка відповідно дорівнює добутку ціни реалізації товару та виробленої кількості продукції. Витрати праці дорівнюють розміру ставки заробітної плати помноженої на кількість праці. Витрати капіталу можна представити як добуток витрат використання однієї одиниці капіталу і кількості капіталу. Отже, прибуток виробника можна представити у вигляді рівняння:

$$M = P \cdot Y - Z \cdot L - W \cdot K, \quad (2)$$

де M – прибуток від реалізації продукції, грн.;
 P – ціна за одиницю виробленої продукції, грн.;
 Y – кількість вироблених одиниць продукції, од.;
 Z – розмір ставки заробітної плати, грн.;
 L – кількість відпрацьованих годин (праця), год.;
 W – витрати, пов'язані з використанням капіталу, грн.;
 K – кількість використовуваних машин і механізмів (капітал), грн.
 або ж, підставивши в рівняння (2) виробничу функцію (1), у вигляді:

$$M = PF(K, L) - ZL - WK \quad (3)$$

Тобто прибуток, одержуваний виробником, знаходиться в прямій залежності від основних факторів виробництва – праці і капіталу. В умовах ринкової економіки фірма (як і інший виробник) реалізує стратегію максимізації прибутку. Отже, має місце тенденція постійного збільшення витрат праці та капіталу з метою отримання більшого обсягу прибутку.

Виходячи з положення першочергового (визначального) впливу факторів праці і капіталу на розмір валового регіонального продукту (ВРП та інших найважливіших показників стану регіональної економіки, спробуємо представити дані фактори в системі певної економіко-математичної моделі, яку можна буде використовувати як інструмент аналізу та прогнозування стану економіки проблемного регіону. Для цього необхідно розглянути існуючі моделі економічного розвитку з точки зору можливості їх застосування для факторного аналізу джерел економічного зростання.

Тривалий період економічний аналіз носив переважно статистичний характер, саме тоді були закладені теоретичні основи методології визначення тенденцій розвитку національних та регіональних економік, сформульовані основні положення теорії циклічності та теорії довгих хвиль, які пояснювали економічний розвиток як зміну еволюційних і революційних форм економічного прогресу. При цьому циклічність розвитку, як рух з одного стійкого стану економіки до іншого, припускає прогресуючий історичний розвиток, тобто перехід від однієї фази до іншої здійснюється по спіралі і не має повторювань в минулому і сьогодні.

Пізнання природи економічного розвитку вимагало створення його моделей, так як без них майже проблематично забезпечити ефективність управління, аналізу або прогнозування розвитку регіональних економік.

Однією з перших спроб створення такої моделі на макроекономічному рівні можна назвати економічну таблицю Франсуа Кене, який в 1758 році склав баланс між елементами виробництва. Вчений поділив всю національну економіку на сільське господарство та інші галузі. Ідеї Ф.Кене були розвинені К. Марксом у другому томі «Капіталу», де ним наведені схеми суспільного виробництва. К. Маркс поділяв національну економіку на галузі, що виробляють засоби виробництва, і галузі, що

виробляють предмети споживання. Однак і ці схеми давали лише загальне трактування процесів, що лежать в основі економічного розвитку і не мали значущої практичної цінності [4].

Першою моделлю економічного зростання, що отримала практичну реалізацію в управлінні економікою на макrorівні, був метод «витрати - випуск» В.Леонт'єва, на основі якого був побудований міжгалузевий баланс виробництва і розподілу продукції. Схема міжгалузевого балансу представлена чотирма квадрантами:

I – показники матеріальних витрат на виробництво продукції;

II – кінцева продукція, що використовується в процесі невиробничого споживання, нагромадження та експорту;

III – показники чистої продукції – оплата праці, прибуток, податки;

IV – перерозподіл чистої продукції.

У вартісних показниках в стовпцях міжгалузевого балансу виражено формування витрат валової продукції, а в рядках – розподіл продукції. Це дозволило представити процеси, що відбуваються в реальній економіці в математичній формі системами рівнянь. Використання міжгалузевого балансу створило передумови для здійснення прогнозування економічного зростання, аналізу динаміки його факторів, і як наслідок цього, дозволило приймати рішення щодо альтернативних варіантів впливу на економіку з метою досягнення певних цілей.

На сьогодні існують чотири провідних теорії і відповідні їм напрями моделювання економічного розвитку: кейнсіанська, некейнсіанська, неокласична та історико-соціологічна [2].

Реальному стану сучасної економіки найбільшою мірою відповідають (на думку більшості вчених-економістів) некейнсіанські моделі економічного розвитку, що описують залежність між динамікою ефективного попиту і рівномірністю зростання обсягів виробництва та доходів.

Неокласичні моделі досліджують окремі техніко-економічні умови збалансованого зростання в умовах спрощеної раціональної виробничої системи, де виключаються всі суперечності між виробництвом і споживанням.

Кейнсіанські моделі економічного зростання, як і теорія Кейнса, засновані на визначальній ролі попиту для збалансованого економічного розвитку. Основним компонентом попиту в межах регіональної економіки є капітальні вкладення, які за допомогою мультиплікатора інвестицій збільшують прибуток. А капіталовкладення, в свою чергу, визначаються збільшенням прибутку [1].

Економісти некейнсіанської школи дещо по-іншому інтерпретують це положення. Так, модель Домара передбачає, що капітальні вкладення є не тільки фактором створення доходу, але і створення потужностей, а динамічна збалансованість попиту і пропозиції визначається динамікою капітальних вкладень, одночасно створюючи як нові потужності, так і нові доходи. Таким чином, в моделі Домара задача зведена до визначення динаміки обсягу і темпів

зростання капітальних вкладень. В якості математичної основи моделі була запропонована система з трьох рівнянь: пропозиції, попиту, а також попиту й пропозиції. Рівняння пропозиції записується у формі залежності приросту виробництва від обсягу капітальних вкладень і їх середньої продуктивності :

$$\Delta X = I \cdot \delta, \quad (4)$$

де ΔX – приріст виробництва;
 I – обсяг капіталовкладень;
 δ – середня продуктивність;
 I/X – приріст продукції за рахунок одиниці капіталовкладень.

При цьому можливо розрахувати приріст продукції за рахунок одиниці капітальних вкладень, а також врахувати фактори природних, трудових ресурсів і науково-технічний прогрес. Рівняння попиту подається в якості залежності приросту доходу від приросту капіталовкладень і середньої схильності до заощадження, яка математично пов'язана з мультиплікатором Кейнса [3]:

$$M = \Delta I \cdot \alpha, \quad (5)$$

де α – середня схильність до заощаджень.

Відповідно рівняння рівноваги характеризується рівністю приросту доходів і приросту виробництва, з чого легко можна визначити норму зростання капітальних вкладень:

$$d \cdot I / \alpha = I \cdot \delta \quad (6)$$

При цьому модель Домара є одно факторною та однопродуктовою, тому з точки зору оцінки можливості її практичного застосування, необхідно відзначити її значну спрощеність.

Модель Харрода також є моделлю неокейнсіанського напрямку. Як і в моделі Домара тут норма рівноважного економічного зростання є функцією співвідношення зростання доходів і капітальних вкладень. Однак, на відміну від моделі Домара, Харрод ґрунтується не на використанні мультиплікатора, а на теорії акселератора, яка визначає норму збалансованого зростання доходів, пов'язану з капітальними вкладеннями. Тому модель Харрода дозволяє досліджувати інвестиційні рішення підприємств. Цей науковець в своїй моделі виходить з двох основних передумов: нагромадження є постійною часткою національного доходу, і зростає темпами, що тотожні темпам зростання доходів, при цьому гранична і середня схильність до накопичення рівні між собою. По-друге, обсяг капітальних вкладень є функцією приросту доходу або попиту. Основне кейнсіанське рівняння рівноваги – сума заощаджень тотожна сумі інвестицій, дозволила Харроду отримати залежність питомої ваги накопичень в національному доході від норми зростання та коефіцієнту капіталовкладень.

$$Gw \cdot Cr = s - d = Go \cdot Cr, \quad (7)$$

де Gw – гарантований темп зростання;

Cr – потреба в капіталі;

Go – темп просування, що визначається зростанням чисельності населення і технічними змінами;

s – заощадження, виражені в доході;

d – вартість нового капітального обладнання, що введено за досліджуваний з метою подовження процесу виробництва.

Інша відмінність моделі Харрода від моделі С. Домара полягає в тому, що в основі останньої знаходиться рівність між доходом у грошовому виразі та виробничими потужностями, а не рівність заощаджень інвестиціям.

Модель Харрода слугувала основою для висунення гіпотези, про те, що система ринкової економіки функціонує ефективно лише в тому випадку, якщо доходи будуть зростати прискореними темпами, а темпи зростання капіталовкладень перевищуватимуть темпи зростання споживчого попиту. Для забезпечення оптимального темпу зростання, на думку Харрода, держава повинна проводити цілеспрямовану політику фінансового впливу в цій сфері економіки.

Результати, отримані при моделюванні з використанням моделі Харрода доцільно використовувати для оцінки регіональних стратегій розвитку державної політики. Однак недоліком цієї моделі, як і попередніх є недостатньо точне визначення параметрів поведінки регіональної економічної системи та ігнорування впливу інших факторів ринкового середовища. Слід зазначити, що модель Харрода послужила базовою основою для розробки моделей економічного зростання Д. Хікса, Р. Гудвіна та багатьох інших [5].

Економістами неокласичної школи виявлені недоліки неокейнсіанської моделі Харрода, а також вказано на допущення нею в стані економічної рівноваги таких явищ як безробіття, інфляція і неповне завантаження виробничих потужностей. Особливість неокласичних моделей полягає в їх більшій гнучкості та врахуванні взаємодії вже не одного, як в моделі Харрода, а двох виробничих факторів. Серед аналітичних інструментів неокласичних моделей необхідно відзначити виробничу функцію Кобба-Дугласа. Американські вчені Дуглас і Кобб, обробивши три тимчасових ряди статистичних даних, що характеризують основні показники функціонування промисловості США за період 1899-1922 рр., отримали функціональну залежність обсягу виробництва від факторів праці і капіталу. Функція Кобба-Дугласа стала одним з найбільш точних і універсальних інструментів економічного аналізу і моделювання, а також слугувала основою для створення цілого напрямку багатфакторних моделей економічного розвитку, і зокрема моделі Р. Солоу, яка на сьогодні є найбільш комплексним базисом для досліджень в цій області економіки.

В межах історико-соціологічного напрямку доцільно розглянути теорію стадій економічного розвитку У. Ростоу, в якій дослідником зокрема виокремлено такі стадії:

класове суспільство, що характеризується статичною економічною рівновагою, обмеженими можливостями використання науково-технічного прогресу, падінням доходів на душу населення з поступовою стабілізацією населення;

стадія створення умов для розбігу – поступово створюються умови для економічного зростання за рахунок певного зростання ефективності виробництва;

стадія розбігу – певне зростання в національній економіці за рахунок підвищення питомої ваги інвестицій в національному доході, використання досягнень науково-технічного прогресу, подолання опору, розвитку;

шлях до зрілості – зростання темпів економічного розвитку, зростання обсягів виробництва випереджає зростання чисельності населення;

суспільство високого масового споживання – відпадає необхідність постійно обмежувати обсяги виробництва, зростає значущість товарів тривалого користування.

У. Росту, використовуючи історико-соціологічні методи дослідження, пропонує своє трактування передумов економічного розвитку, пов'язуючи його з явищами, що знаходяться в тісному взаємозв'язку з соціальним станом суспільства. Незважаючи на узагальненість висновків, ця теорія є доволі цікавою з точки зору нетрадиційності підходу та ширшого розуміння проблеми.

Особливе місце в системі моделей економічного розвитку і структурних пропорцій в економіці займають балансові моделі, що представляють собою систему особливих таблиць і розрахунків, які забезпечують взаємопов'язаність та взаємоузгодженість взаємозалежних показників функціонування як національної так і регіональної економіки. Балансові моделі є універсальним інструментом визначення оптимальних темпів зростання і пропорцій в економіці, їх ресурсної взаємодії, а їх суттєвим недоліком є складність складання достовірної цифрової матриці.

На наш погляд, значущість моделювання економічного розвитку для розуміння реального стану економіки є доволі високою. Знання про поведінку національної чи регіональної економіки при прийнятті тих чи інших рішень у сфері економічної політики, дозволяє підвищувати їх ефективність цих рішень та набагато кращих результатів. Наприклад, знамените «японське диво» – індустріальний прорив, здійснений в Японії в середині ХХ століття, безпосередньо пов'язують з моделлю «витрати-випуск» В. Леонтьєва. Сьогодні на основі моделей економічного розвитку будується стратегія поведінки цілих держав і міжнародних співтовариств.

Отже, незважаючи на узагальненість і спрощеність економічних моделей, а також на те, що вони іноді не дозволяють надати точний прогноз поведінки об'єкта дослідження, вони, тим не менш, дозволяють визначити основні тенденції динаміки національної економіки, виділити ключові фактори, що впливають на цю динаміку, а також оцінити характер їх впливу.

Моделювання економічного розвитку, як один з

різновидів економічного аналізу на рівні регіонів, з повною впевненістю можна назвати одним з найбільш релевантних методів прийняття управлінських рішень на регіональному рівні, і тому воно може бути використано при моделюванні економічного розвитку проблемних регіонів в умовах посткризового відновлення.

Найбільш оптимальною, з точки зору системної взаємодії основних економічних факторів розвитку проблемного регіону в посткризових умовах, на наш погляд є модель факторного аналізу джерел економічного зростання Р. Солоу [7]. Особлива цінність цієї моделі полягає в тому, що вона враховує вплив на обсяг виробництва не тільки факторів праці і капіталу, але й зміни норми заощаджень, зростання чисельності населення і технологічний прогрес, що і робить її ефективним інструментом аналізу впливу конкретної економічної політики на стан економіки проблемного регіону в цілому, рівень та якість життя населення, а також перспективи соціально-економічного розвитку регіону.

Попит і пропозиція товарів визначають параметри накопичення капіталу, тому пропозиція визначає обсяг виробництва в кожний момент часу, а попит визначає розподіл продуктів виробництва між різними напрямками використання.

Досліджуючи економіку в короткостроковому періоді, зробимо припущення, що змінами обсягу трудових ресурсів і використовуваної технології можна знехтувати. Отже, пропозиція товарів у моделі Солоу описується за допомогою виробничої функції (1). Оскільки згадана функція має властивість постійної віддачі від масштабу:

$$zY = F(zK, zL), \quad (8)$$

де z – довільне додатне число,

то співставивши всі величини з кількістю працівників, і перетворюючи виробничу функцію з постійною віддачею від масштабу таким чином, що обсяг виробництва на одного працівника робітника залежить тільки від кількості капіталу, що припадає на одного працівника та представляючи $z = 1/L$ у виразі (8), отримуємо:

$$Y/L = F(K/L, 1), \quad (9)$$

Це рівняння моделі Солоу показує, що обсяг виробництва в розрахунку на одного працівника (Y/L) є функцією капіталу на одного працівника (K/L). Отже, якщо прийняти, що $y = Y/L$ – це випуск продукції на одного працівника або продуктивність праці, а $k = K/L$ – це капітал, що припадає на одного працівника або капіталоозброєність праці, то виробнича функція приймає вигляд:

$$Y = f(k), \quad (10)$$

де $f(k) = F(k, 1)$.

Отже, отримуємо виробничу функцію, в якій продуктивність праці співвідноситься з капіталоозброєністю.

Інша рушійна сила ринкової економіки – попит на товари – в моделі Солоу представлений як попиту споживачів і попит інвесторів. Отже, вироблена кожним працівником продукція поділяється на споживання, що припадає на одного працівника та на інвестиції в розрахунку на одного працівника, тобто:

$$y = c + i, \quad (11)$$

де y – вироблена кожним працівником продукція;

c – споживання, що припадає на одного працівника;

i – інвестиції в розрахунку на одного працівника.

Це рівняння схоже з тотожністю національних рахунків без включення державних закупівель.

Моделю Солоу допускає рівність обсягів заощаджень та інвестицій, тобто зберігає частину виробленого продукту, який за допомогою ринку капіталів перетворюється в інвестиції. Далі модель Солоу передбачає, що функція споживання набуває форми:

$$c = (1-s) \cdot y, \quad (12)$$

де c – функція споживання;

s – норма заощадження, що приймає значення від 0 до 1;

y – вироблена кожним працівником продукція.

Відповідно, якщо замінити c у виразі (11) величиною $(1-s) \cdot y$, то формула набуде вигляду: $y = (1-s) \cdot y + i$, а після подальших перетворень прийме вигляд

$$i = s \cdot y \quad (13)$$

Рівняння (13) показує, що інвестиції в регіональній економіці пропорційні доходу. А якщо інвестиції дорівнюють заощадженням, то норма заощаджень також показує, яка частина виробленої продукції спрямовується на капітальні вкладення.

Дві головні складові моделі Солоу – виробнича функція і функція споживання дозволяють проаналізувати вплив процесу нагромадження капіталу на економічне зростання [7]. Запаси капіталу можуть змінюватися з двох причин: по-перше, інвестиції призводять до зростання запасів капіталу, по-друге, частина капіталу зношується в процесі виробництва, тобто амортизується, що призводить до зменшення запасів капіталу. Для аналізу зміни запасів капіталу необхідно також проаналізувати чинники, що визначають величину інвестицій та амортизації. Так як інвестиції в розрахунку на одного працівника є частиною продукту, що припадає на одного працівника, то, замінивши y в рівнянні (13) виробничою функцією (9), інвестиції на одного працівника можна представити як функцію від капіталоозброєності:

$$i = s \cdot f(k), \quad (14)$$

де k – рівень капіталоозброєності;

$f(k)$ – обсяг виробництва;

i – інвестиції.

Чим вище рівень капіталоозброєності, тим більшим є обсяг виробництва та інвестиції. Особлива цінність рівняння (14) полягає в тому, що воно включає як виробничу функцію, так і функцію споживання, а також пов'язує запаси капіталу (k) з накопиченням нового капіталу (i).

Для врахування амортизації в моделі Солоу вводиться показник δ в якості певної частки капіталу, яка щорічно вибуває. Параметр δ в моделі Солоу отримав назву норма вибуття. Отже, кількість капіталу, яка вибуває кожен рік, становить $\delta \cdot k$. Таким чином, певна фіксована частина капіталу, що щорічно вибуває, також пропорційна загальним запасам капіталу. Відповідно, вплив інвестицій і вибуття на запаси капіталу можна виразити за допомогою рівняння:

$$\Delta K = i - \delta \cdot k, \quad (15)$$

де ΔK – зміна запасів капіталу, що припадає на одного працівника за рік;

i – накопичення нового капіталу;

δ – норма вибуття;

k – запаси капіталу.

Використовуючи вираз (14), це рівняння можна представити в такому вигляді:

$$\Delta K = s \cdot f(k) - \delta \cdot k \quad (16)$$

Отже, чим вища капіталоозброєність, тим більший обсяг виробництва і інвестиції, що припадають на одного працівника, при цьому, чим більші запаси капіталу, тим більша і величина вибуття [7].

На основі виразу (16), можна зробити висновок, що існує єдиний рівень капіталоозброєності, за якого інвестиції дорівнюють величині зносу. Відповідно, якщо в регіональній економіці досягнуто саме такий рівень, то він не буде змінюватися в часі, оскільки дві сили, що впливають на нього (інвестиції та вибуття) є збалансованими. Таким чином, при рівні капіталоозброєності $\Delta K = 0$ досягається стійкий стан капіталоозброєності k^* , який відповідає рівновазі економіки в довгостроковому плані. Незалежно від початкового обсягу капіталу, з яким економіка починає розвиватися, вона потім досягає стійкого стану. І коли запаси капіталу, що припадають на одного працівника, досягнули стійкого рівня – інвестиції зрівнюються з вибуттям, а капіталоозброєність набуває сталого значення і не змінюється в часі. А оскільки $\Delta K = 0$ в стійкому стані, то має місце тотожність:

$$0 = s \cdot f(k^*) - \delta \cdot k^* \text{ чи } k^*/f(k^*) = s/\delta, \quad (17)$$

де k^* – стійкий стан капіталоозброєності;

s – норма заощадження, що приймає значення від 0 до 1;

$f(k^*)$ – стійкий обсяг виробництва (або стаціонарний обсяг продукції);

δ – норма вибуття.

Дане рівняння дає змогу визначити стійкий рівень капіталоозброєності. В моделі Солоу норма заощаджень – це визначальна величина стійкої капіталоозброєності, тобто якщо норма заощаджень

вища, то економіка буде мати за інших рівних умов більший запас капіталу і вищий рівень виробництва.

Розглядаючи модель Солоу з точки зору аналізу регіональної економічної політики, прийемо, що оптимальна регіональна економічна політика спрямована на максимізацію економічного добробуту суспільства. Відповідно, оптимальною є така регіональна економічна політика, за якої стійкий рівень капіталоозброєності супроводжується найвищим рівнем споживання. Такий рівень накопичення капіталу, що забезпечує стійкий стан з найвищим рівнем споживання отримав назву в моделі Солоу «золотого рівня накопичення капіталу» [7].

Для знаходження споживання в стійкому стані (c^*), необхідно перетворення тотожності (9) у вигляді:

$$c = y - i \quad (18)$$

Оскільки випуск продукції на одного працівника (y) в умовах стійкого рівня капіталоозброєності є $f(k^*)$, де k^* – відповідна даному стану економіки капіталоозброєність, а інвестиції (i) дорівнюють вибуттю капіталу $\delta \cdot k^*$, то рівняння (18) можна записати у вигляді:

$$c^* = f(k^*) - \delta \cdot k^* \quad (19)$$

де c^* – споживання в стійкому стані.

Ця тотожність показує, що рівень споживання в стійкому стані є різницею між випуском та вибуттям капіталу. Графічне представлення цього рівняння показує, що існує єдиний рівень капіталоозброєності – золотий рівень накопичення капіталу (k^{**}), за якого споживання на душу населення досягає максимуму.

Однак, запаси капіталу реальної економіки зазвичай не відповідають рівню «золотого правила». Тому доцільно розглянути випадки, коли регіональна економіка з самого початку наділена більшим чи меншим обсягом капіталу, ніж в стійкому стані згідно золотого правила.

Так, якщо регіональна економіка починає розвиватися з запасом капіталу більшим, ніж за золотим правилом, то необхідно проводити регіональну політику, спрямовану на зниження норми заощаджень для того, щоб зменшити стійкий рівень запасу капіталу. Зменшення норми заощаджень викликає збільшення рівня споживання і зниження рівня інвестицій, капіталовкладення стають меншими, ніж вибуття капіталу. Поступово, по мірі зменшення запасів капіталу, випуск продукції, споживання та інвестиції також зменшуються до рівня нового стійкого стану. Але так як в новому стані регіональної економіки встановлюються пропорції золотого правила, то рівень споживання підвищується у порівнянні з тим, що був до зміни норми накопичення капіталу незважаючи на зменшення обсягів виробництва та інвестицій.

Розглянемо також випадок, коли регіональна економіка починає розвиватися з меншою капіталоозброєністю, ніж за золотим правилом. У цьому випадку необхідно збільшити норму заощаджень, щоб досягти рівня, який відповідає

золотому правилу. Зростання норми заощаджень викликає в свою чергу падіння рівня споживання та зростання обсягів інвестицій, що через певний час призведе до зростання капіталоозброєності, а це, в свою чергу обумовить поступове зростання виробництва, споживання та інвестицій до нового стійкого стану. В результаті також буде досягнутий вищий рівень споживання, ніж спочатку. Однак, цей варіант передбачає наявність в початковому періоді зменшеного споживання.

Отже, коли регіональна економіка має в розпорядженні запаси капіталу вище, ніж за золотим правилом, то досягнення нового стійкого з максимумом споживання супроводжується зростанням рівня споживання впродовж усього періоду. Якщо ж початкові запаси капіталу нижчі, ніж за золотим правилом, то досягнення стійкого стану вимагає негайного зниження споживання в поточному періоді з метою забезпечення його зростання в майбутньому.

Тобто модель Солоу показує, що високий рівень заощаджень збільшує темпи економічного зростання, але в результаті розвитку регіональна економіка досягає стійкого стану, що характеризується постійним обсягом виробництва і запасів капіталу [7].

Для моделювання стійкого економічного розвитку, в модель Солоу включаються такі фактори як зростання чисельності населення і технологічний прогрес. Зростання чисельності населення, як і вибуття капіталу, призводить до скорочення капіталоозброєності в розрахунку на одного працівника. Припустимо, що населення і робоча сила зростають з постійним темпом n . Відповідно, використовуючи рівняння (15), зміну запасів капіталу в розрахунку на одного працівника можна представити так:

$$\Delta K = i - \delta \cdot k - n \cdot K, \quad (20)$$

де ΔK – зміна запасів капіталу, що припадає на одного працівника за рік;

i – накопичення нового капіталу;

δ – норма вибуття;

k – запаси капіталу;

n – темп зростання чисельності населення та робочої сили в регіоні.

K – обсяг (запаси) капіталу (засобів виробництва).

Замінивши i на $s \cdot f(k)$, можна представити тотожність (20) у вигляді

$$\Delta K = s \cdot f(k) - (\delta + n) \cdot k, \quad (21)$$

де $(\delta + n) \cdot k$ – критична величина інвестицій.

Вираз (21) об'єднує ефекти вибуття капіталу та зростання чисельності населення. Відповідно, економічний зміст виразу $n \cdot k$ – це необхідний рівень інвестицій для забезпечення капіталом в обсязі, яким забезпечувалися працівники в попередніх періодах, нових працівників.

Розглянемо випадок стійкого стану регіональної економіки, за якого капіталоозброєність на одного працівника є величиною незмінною. Позначимо

стійкий рівень капіталоозброєності праці k^* . Якщо $k < k^*$, то фактичні інвестиції менші, ніж критичні, і k зменшується. У стійкому стані інвестиції повністю компенсують вибуття капіталу та зростання чисельності населення. У точці $k^* \Delta K = 0$, а $i^* = \delta \cdot k^* + n \cdot k^*$.

Отже, в стійкому стані економіки, з урахуванням чинника зростання чисельності населення (темпу зростання – n), капітал і випуск продукції на одного працівника залишаються незмінними. Однак збільшення темпу приросту населення зменшує капіталоозброєність стійкого стану, а оскільки k^* зменшується, то $y^* = f(k^*) \cdot s$ також зменшується. Так модель Солоу дозволяє стверджувати, що високий темп зростання чисельності населення зменшує рівень ВРП на душу населення. Зростання чисельності населення також впливає на рівень накопичення капіталу згідно золотого правила. Споживання на одного працівника згідно цієї моделі складає $c = y - i$ (1.18), а оскільки $y^* = f(k^*)$, а $i^* = (\delta + n) \cdot k^*$, то стійкий рівень споживання c^* , можна виразити у вигляді:

$$c^* = f(k^*) - (\delta + n)k^* \quad (22)$$

Видозмінюючи модель, Солоу вводить в неї ще один фактор економічного зростання – технологічний прогрес. Для цього виробнича функція (1) представляється у вигляді:

$$Y = F(K, L \cdot E) \quad (23)$$

де E – ефективність праці одного працівника. ефективних одиниць робочої сили $L \cdot E$ [7].

Ефективність праці залежить від здоров'я, освіти і кваліфікації робочої сили. А складова $L \cdot E$ відповідно представляє собою робочу силу, що вимірюється в одиницях праці з незмінною ефективністю. Отже, загальний обсяг виробництва Y залежить від кількості одиниць капіталу і від числа ефективних одиниць робочої сили $L \cdot E$ [7].

Розглянемо технологічний прогрес як процес, що викликає приріст ефективності праці E з постійним темпом g . Відповідно, обсяг виробництва буде змінюватися так, як якби робоча сила змінилася в g одиниць. Така форма технологічного прогресу називається працезберігаючою, а g відповідно, темпом працезберігаючого технологічного прогресу. Оскільки робоча сила L змінюється з темпом n , а віддача від кожної одиниці праці E з темпом g , то загальна кількість ефективних одиниць праці $L \cdot E$ змінюється з темпом $n + g$.

Використовуючи вирази $k = K / (L \cdot E)$ як капітал на одиницю праці з постійною ефективністю, а $y = Y / (L \cdot E)$ в якості обсягу виробництва на одиницю праці з постійною ефективністю, формулу (20) можна представити у вигляді:

$$\Delta K = S \cdot f(k) - (\delta + n + g) \cdot k, \quad (24)$$

де n – темп приросту робочої сили;
 g – темп приросту ефективності праці.

Елемент g в цій формулі негативно впливає на

обсяг запасів капіталу, так як елемент k – це кількість капіталу в розрахунку на одну одиницю праці з постійною ефективністю. Якщо ж ефективність праці зростає, то компонент E у виразі $k = K / (L \cdot E)$ збільшується, що в свою чергу призводить до зменшення значення k . Графічний аналіз даних співвідношень з урахуванням технологічного прогресу показує, що існує один рівень k^* , за якого капітал і випуск, що припадають на одиницю праці з незмінною ефективністю є постійними, і такий стійкий стан представляє собою довгострокову рівновагу економіки.

Оскільки капітал на одиницю праці з постійною ефективністю k в стійкому стані незмінний, то обсяг випуску на одиницю праці з постійною ефективністю $y = f(k)$ також незмінний. А так як кількість одиниць праці з постійною ефективністю, що припадає на одного працівника, зростає з темпом g , то випуск на одного працівника ($Y/L = y \cdot E$) також зростає з темпом g . Отже, валовий випуск продукції [$Y = y \cdot (E \cdot L)$] зростає з темпом $n + g$.

Так модель Солоу показує, що технологічний прогрес є ключовим чинником регіонального економічного розвитку і зростання рівня та підвищення якості життя населення регіону. Розглядаючи технологічний прогрес в якості компонента моделі Солоу при виконанні золотого правила накопичення капіталу, стійкий рівень споживання на одиницю праці з незмінною ефективністю можна представити у вигляді:

$$c^* = f(k) - (\delta + n + g) \quad (25)$$

Відповідно, граничний продукт капіталу $MPK = F(K+1, L) - P(K, L)$ представляється у вигляді: $MPK = \delta + n + g$, або

$$MPK - \delta = n + g, \quad (26)$$

де MPK – граничний продукт капіталу;
 $(MPK - \delta)$ – чистий граничний продукт капіталу.

Таким чином, за умов золотого правила, чистий граничний продукт капіталу дорівнює темпу приросту обсягу виробленої продукції ($n + g$). Цю умову можна використовувати для виявлення надлишку або дефіциту капіталу порівняно зі стійким станом згідно золотого правила [7].

Використовуючи модель Солоу, можна описати взаємозв'язок різних джерел економічного зростання, які, в свою чергу, можна використовувати в процесі аналізу регіональної економічної політики. Ця модель показує вплив норми заощаджень на стійкий рівень капіталоозброєності і продуктивності. А як зазначалося вище, стійкому стану, згідно золотого правила, відповідає певне значення норми заощаджень, яке забезпечує максимум споживання на одного працівника, а отже, максимізує суспільний добробут.

Модель Солоу також дозволяє оцінити, чи є норма заощаджень в регіональній економіці низькою, високою чи оптимальною. Як впливає з рівності (1.26), якщо граничний продукт капіталу за вирахуванням вибуття вищий, ніж темп приросту

обсягу виробництва, то регіональна економіка функціонує з капіталом, обсяги якого є меншими за визначені золотим правилом. У цьому випадку зростання норми заощаджень буде сприяти переходу економіки до стійкого стану з вищим рівнем споживання. Якщо ж чистий граничний продукт капіталу нижче темпу приросту обсягів виробництва, то регіональна економіка функціонує зі значними обсягами капіталу, і норма заощаджень повинна бути зменшена. Для оцінки рівня накопичення капіталу, необхідно порівняти темп приросту обсягу продукції ($n + g$) з величиною чистої віддачі від капіталу ($MPK \cdot \delta$).

Щоб спростити розрахунки й звести кількість числових рядів до мінімуму, нами вводяться такі позначення для обчислення чистого граничного продукту:

τ – відношення запасів капіталу до річного ВРП;

λ – величина відношення вибуття капіталу до річного ВРП;

α – частка річного доходу, що припадає на капітал.

Звідси, $k = \tau \cdot y$, $\delta \cdot k = \lambda$, а отже:

$$\delta = (\delta \cdot k)/k = (\lambda \cdot y)/(\tau \cdot y) = \lambda/\tau \quad (27)$$

Граничний продукт капіталу знаходимо з тотожності

$$(MPK \cdot K)/Y = MPK \cdot (K/Y) \quad (28)$$

Так як $(MPK \cdot K)/Y = \alpha$, а $K/Y = \beta$, то

$$MPK = \alpha/\tau \quad (29)$$

Якщо чистий граничний продукт вище середнього темпу приросту обсягів виробництва, то при розробці регіональної політики слід прагнути до збільшення норми заощаджень і інвестицій [7].

Політика регіонального розвитку може призвести до збільшення регіональної норми заощаджень двома шляхами: через збільшення регіональних заощаджень і через створення стимулів для збільшення приватних заощаджень.

Регіональні заощадження являють собою різницю між доходами і витратами бюджету відповідного рівня. Якщо витрати перевищують доходи і виникає бюджетний дефіцит, то заощадження носять негативний характер. А так як бюджетний дефіцит покривається, крім зовнішніх позик, також і за рахунок випуску боргових цінних паперів, то бюджетний дефіцит витісняє інвестиції. З іншого боку, якщо має місце позитивне сальдо бюджету, то воно дозволяє погасити частину попередніх чи поточних заборгованостей і стимулювати інвестиції. Слід зазначити, що державні органи також можуть суттєво впливати на величину приватних заощаджень населення регіонів, адже чим вищим є рівень доходу на капітал, тим привабливішими стають заощадження. Податкові стимули, такі як зменшення податків на дивіденди, пільгове оподаткування капітальних інвестицій тощо, сприяють зростанню доходу від капіталу і заохочують приватні заощадження.

Враховуючи те, що за допомогою моделі Солоу

представляється залежність між зростанням доходу на душу населення і технологічним прогресом, в державна політика регіонального розвитку повинна передбачати стимулювання технологічного прогресу шляхом заохочення наукових досліджень, наданням пільг науково-дослідним організаціям, субсидуванням фундаментальних досліджень.

Модель Солоу є базою для аналізу регіонального економічного розвитку та впливу на нього державної політики. Однак вона розкриває лише загальні контури проблеми, тому для отримання більш точних результатів, на базі моделі Солоу вибудовується розширена модель, яка розглядає фактори, що впливають на змінні величини моделі, тобто перетворюють екзогенні змінні моделі в ендогенні.

Отже, результати компаративного аналізу представлених вище моделей доцільно звести у вигляді таблиці (табл. 1).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами порівняльного аналізу, модель Р. Солоу є єдиною, яка розглядає в якості одного з результатів моделювання рівноважне споживання, тобто показник безпосередньо пов'язаний з кінцевою метою економічного зростання. Крім цього, модель Р. Солоу охоплює велику сукупність факторів регіонального економічного розвитку, а нормативний характер моделі дозволяє не тільки давати сформувані пасивний прогноз або пояснити спостережувані факти, але також дозволяє визначити оптимальний стан економіки і оцінити конкретні рішення щодо управління регіональним розвитком.

За результатами компаративного аналізу моделей економічного розвитку (В.Леонтєва, Дж.Кейнса, Е.Домара, Р.Харрода, Кобба-Дугласа, Р.Солоу) можна констатувати, що в якості базової, найбільш оптимальної для моделювання розвитку проблемних регіонів України в умовах посткризового відновлення слід визнати модель факторного аналізу джерел економічного розвитку Р.Солоу.

На нашу думку, в сучасних умовах для економічного зростання регіону необхідні нові підходи і механізми, які з одного боку зменшили б ризики, а з іншого – зробили економіку в ньому стійкою навіть при негативному впливі глобальних процесів, і це може стати основою для подальших економічних досліджень у зазначеному напрямку.

Порівняльний аналіз моделей економічного розвитку*

Назва моделі	Тип моделі і її характеристика	Досліджувані фактори і основні змінні	Результати моделювання
«Витрати-випуск» В. Леонтьєва	Балансова модель, макроекономічна, міжгалузєва, може бути застосована для моделювання як на національному, так і на регіональному рівні, структурна, прикладна, детермінована, описувальна, статистична, існує у закритій і відкритій формі.	Динаміка сукупного попиту, обсяг і структура ресурсів, ресурсна ефективність використання економічного потенціалу.	Оптимізація міжгалузєвих пропорцій, структурна перебудова економіки, визначення темпів зростання.
«Мульти-плікатор» Дж. Кейнса	Кейнсіанський напрямок, макроекономічна, функціональна, переважно теоретико-аналітична, однак може мати і прикладне застосування, імовірнісна, описувальна, статична, закрита.	Структура національного доходу, динаміка інвестицій.	Оцінка та оптимізація інвестиційної політики.
Модель Домара	Неокейнсіанський напрямок, макроекономічна, функціональна, теоретико-аналітична, імовірнісна, описувальна, статична, закрита.	Динаміка інвестицій як засобу створення нових виробничих потужностей.	Оцінка приросту продукції за рахунок приросту капіталовкладень.
Модель Харрода	Неокейнсіанський напрямок, макроекономічна, але може мати і локальне застосування, функціональна, теоретико-аналітична, але також має і прикладне застосування, імовірнісна, описувальна, динамічна, закрита.	Динаміка капітальних вкладень і заощаджень.	Оцінка інвестиційних рішень підприємств, оптимізація динаміки споживчого зростання і капіталовкладень, залежність темпів економічного розвитку від динаміки інвестицій.
Виробнича функція Кобба-Дугласа	Неокласичний напрям, макроекономічна та локальна, структурна і функціональна, прикладна, імовірнісна, описувальна, статична, закрита.	Кількісні показники факторів праці і капіталу, структура національного доходу і зв'язуюча змінна.	Оцінка динаміки ВРП від зміни величин праці і капіталу, частки праці і капіталу в регіональному доході.
Модель факторного аналізу Р. Солоу	Неокласичний напрям, макроекономічна, структурна і функціональна, прикладна, імовірнісна, описувальна та нормативна, динамічна, закрита.	Капіталоозброєність праці, частка капіталу в національному доході, гранична схильність до заощаджень, амортизаційні відрахування, вибуття капіталу, інвестиції, динаміка чисельності людських ресурсів, темпи науково-технологічного прогресу.	Стійкий рівень капіталоозброєності, стійкий рівень споживання, золотий рівень накопичення капіталу, граничний продукт капіталу і чистий граничний продукт капіталу. Необхідна зміна величини окремих факторів системи для досягнення заданих темпів економічного зростання.

* Складено автором

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Амоша А.И. Каноны рынка и законы экономики: [монография] / А.И.Амоша, Е.Т.Иванов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. – Кн.4. Процесс распределения и общественные отношения. – 546 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М.; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М.: Дело Лтд, 1994. – 720 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж. М. – М., 1978. – 458 с.

4. Новая постиндустриальная волна на Западе : [антология / под ред. В.Иноземцева]. – М.: Академия, 1999. – 640 с.
5. Хейне П. Экономический образ мышления / Хейне П. – М. : Новости, 1991. – 325 с.
6. Шнипер Р.И. Регион. Диагностика и прогнозирование / Шнипер Р.И.– Новосибирск: Знание, 2009. – 323 с.
7. Solow R. A contribution to the theory of economic growth / R. Solow // Quart J. Econ. – 1956. – Vol. 70. – P. 65-94.

Билак Георгий Георгиевич

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНЕ

В статье предложено использование разработанного методического подхода к формированию модели организации территориального экономического развития в регионе. Проведен сравнительный анализ 6 моделей экономического развития, установлено исследуемые факторы и очерчены результаты моделирования.

Ключевые слова: проблема, регион, модель, группировки, капитал, труд, ресурс, территориальное экономическое развитие.

G. Bilak

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL IN THE REGION

The article suggests the use of the elaborated methodological approach to the formation of territorial economic development model in the region. A comparative analysis of six models of economic development has been conducted, causal factors and outlines of the simulation results have been established.

Key words: problem, region, model, grouping, capital, labor, resources, territorial economic development.

Одержано: 12.05.2014 р.

УДК 339.13:631.155:330.322

Войтюк Алла Василівна,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,

Національний науковий центр

«Інститут аграрної економіки» НААН України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНІ

В статті досліджено напрямки вдосконалення принципів формування інвестиційних процесів у регіоні. Визначено, що основними джерелами фінансування інвестиційного процесу в аграрному виробництві кожного регіону повинні виступати система сільської кредитної кооперації та кредитний механізм з високим рівнем державної підтримки.

Ключові слова: інвестиційний процес, кредитування аграрних виробників, система кредитної кооперації, кредитні кооперативи, модель кредитування.

ВСТУП

Постановка проблеми. Аграрний ринок потребує інтенсивного розвитку. Розширення інвестиційної діяльності аграрного виробництва в регіональному зрізі є однією із існуючих передумов ефективного сталого розвитку аграрних підприємств та їх стабільного економічного зростання. В умовах кризових деформацій економічного простору спостерігаються перешкоди, які блокують динамічний розвиток інвестиційного процесу в аграрному виробництві. Зокрема, нестача фінансових механізмів

регулювання інвестиційного процесу аграрного виробництва регіону призвів до того, що аграрні підприємства, за винятком агрохолдингів, фактично не мають можливості розв'язати інноваційно-інвестиційні проблеми та нарощувати капітальні інвестиції у виробництві. Розвиток аграрного ринку спонукає до пошуку довгострокових інвестиційних ресурсів, що можливо завдяки впровадженню системи кредитної кооперації, яка є важливою складовою у розв'язанні низки соціально-економічних проблем та стимулювання економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

4. Новая постиндустриальная волна на Западе : [антология / под ред. В.Иноземцева]. – М.: Академия, 1999. – 640 с.
5. Хейне П. Экономический образ мышления / Хейне П. – М. : Новости, 1991. – 325 с.
6. Шнипер Р.И. Регион. Диагностика и прогнозирование / Шнипер Р.И.– Новосибирск: Знание, 2009. – 323 с.
7. Solow R. A contribution to the theory of economic growth / R. Solow // Quart J. Econ. – 1956. – Vol. 70. – P. 65-94.

Билак Георгий Георгиевич

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В РЕГИОНЕ

В статье предложено использование разработанного методического подхода к формированию модели организации территориального экономического развития в регионе. Проведен сравнительный анализ 6 моделей экономического развития, установлено исследуемые факторы и очерчены результаты моделирования.

Ключевые слова: проблема, регион, модель, группировки, капитал, труд, ресурс, территориальное экономическое развитие.

G. Bilak

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF TERRITORIAL ECONOMIC DEVELOPMENT MODEL IN THE REGION

The article suggests the use of the elaborated methodological approach to the formation of territorial economic development model in the region. A comparative analysis of six models of economic development has been conducted, causal factors and outlines of the simulation results have been established.

Key words: problem, region, model, grouping, capital, labor, resources, territorial economic development.

Одержано: 12.05.2014 р.

УДК 339.13:631.155:330.322

Войтюк Алла Василівна,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,

Національний науковий центр

«Інститут аграрної економіки» НААН України

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНІ

В статті досліджено напрямки вдосконалення принципів формування інвестиційних процесів у регіоні. Визначено, що основними джерелами фінансування інвестиційного процесу в аграрному виробництві кожного регіону повинні виступати система сільської кредитної кооперації та кредитний механізм з високим рівнем державної підтримки.

Ключові слова: інвестиційний процес, кредитування аграрних виробників, система кредитної кооперації, кредитні кооперативи, модель кредитування.

ВСТУП

Постановка проблеми. Аграрний ринок потребує інтенсивного розвитку. Розширення інвестиційної діяльності аграрного виробництва в регіональному зрізі є однією із існуючих передумов ефективного сталого розвитку аграрних підприємств та їх стабільного економічного зростання. В умовах кризових деформацій економічного простору спостерігаються перешкоди, які блокують динамічний розвиток інвестиційного процесу в аграрному виробництві. Зокрема, нестача фінансових механізмів

регулювання інвестиційного процесу аграрного виробництва регіону призвів до того, що аграрні підприємства, за винятком агрохолдингів, фактично не мають можливості розв'язати інноваційно-інвестиційні проблеми та нарощувати капітальні інвестиції у виробництві. Розвиток аграрного ринку спонукає до пошуку довгострокових інвестиційних ресурсів, що можливо завдяки впровадженню системи кредитної кооперації, яка є важливою складовою у розв'язанні низки соціально-економічних проблем та стимулювання економічного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретико-методологічні і практичні аспекти проблем формування інвестиційних процесів у регіоні на базі системи кредитної кооперації і управління цими різноаспектними процесами належать відомим вченим української аграрної економічної науки, серед яких В.М. Алексійчук, П.С. Березівський, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.В. Зіновчук, П.К. Канінський, М.Й. Малік, П.Т. Саблук, П.А. Стецюк [1-7]. Їхній творчий доробок став науково-методичною базою у розв'язанні актуальних проблем фінансування розширеного відтворення аграрного виробництва у ринкових умовах і, зокрема, в таких сегментах, як інвестиційний розвиток, кредитне забезпечення, кооперація, державна фінансова підтримка аграрного виробництва.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає у вдосконаленні науково-обґрунтованих принципів формування інвестиційних процесів у регіоні завдяки системі кредитної кооперації.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для ефективного управління інвестиційними процесами в аграрному секторі економіки в сучасних умовах господарювання необхідно сформулювати принципово нові підходи до розвитку аграрного виробництва. Специфіка аграрного виробництва його сезонністю і уповільненим обігом вкладених коштів, високим рівнем кредитоемності та потребою отримання кредитних ресурсів в певний період, в тих обсягах і одночасно всім виробникам, тому є сферою зародження фінансових ризиків. Це обумовлює проблеми кредитного фінансування аграрного виробництва. Важке фінансове становище більшості підприємств робить їх непривабливими об'єктами для банківського кредитування. Банки не можуть надавати інвестиційний кредит на умовах, які одночасно відповідали б критеріям фінансового ринку і вкрай обмеженим можливостям аграрних виробників.

В теперішній час більшість традиційних механізмів фінансового забезпечення інвестиційних процесів в аграрному виробництві вичерпали себе, тому потрібно формування нових інвестиційних джерел. Для аграрних виробників необхідний кредитний механізм з високим рівнем державної підтримки, що враховує специфіку аграрного виробництва та організація кредитних інститутів на кооперативних засадах.

В розвинених країнах найбільш поширеними заходами є:

- компенсація часткової ставки кредитів для аграрних виробників;
- часткове забезпечення банківських кредитів державними гарантіями;
- створення спеціалізованих кредитних інститутів для аграрного сектора.

В Україні механізм державної підтримки кредитування аграрних виробників постійно змінюється. Згідно цього механізму, для багатьох аграрних виробників ці кредити є недоступними, а саме для малих та середніх підприємств.

За даними Міжнародної Фінансової Корпорації, в теперішній час в Україні кредитування аграрних виробників здійснюється тільки з банками із 181 і то в недостатньому обсязі, дорогим та коротким кредитним ресурсом.

Падіння обсягів виробництва, відсутність ліквідності основних фондів загострюють проблему застави в аграрному секторі, тому важливе значення мають державні гарантії по аграрних кредитах, які одночасно знижують рівень кредитного ризику банків.

Таким чином, сьогодні назріла необхідність відновити та змінити механізм фінансування інвестиційних процесів в аграрному виробництві. Насамперед, необхідно відновити та змінити спосіб надання компенсації відсоткової ставки. Необхідно ввести прямий розподіл державних коштів у вигляді позик виробникам під нижчий, ніж середній по країні, відсоток безпосередньо з бюджету або через уповноважені банки і спеціально створені фонди. У такій схемі банки будуть брати участь лише як розподільники коштів, а не як продавці грошей.

Спрощений механізм державної підтримки через часткову компенсацію відсоткової ставки по кредиту аграрним виробникам і державних гарантії по сільськогосподарських кредитах наведено на рис. 1. Для цього держава через уповноважений орган виконавчої влади на рівні регіону направляє в банк реєстр одержувачів кредитних ресурсів за цільовим призначенням, уповноважений банк видає кредит аграрному виробнику під явно низький відсоток.

Важливим джерелом фінансування інвестиційного процесу в аграрному виробництві кожного регіону повинна стати сільська кредитна кооперація. Вона забезпечить мобілізацію фінансових ресурсів сільських підприємницьких структур та сільських жителів для відродження села, дасть змогу врахувати особливості аграрного сектору.

Зарубіжний досвід показує, що певні можливості зниження кредитних ризиків пов'язані з розвитком сільських кредитних кооперативів. На відміну від комерційних банків кредитні кооперативи мають нижчий рівень витрат з оформлення кредиту, не зацікавлені в отриманні прибутку. В розвинених країнах кредитні кооперативи мають за своїми плечима більш ніж 100 - річний досвід розвитку. Кредитні кооперативи в цих країнах є найпопулярнішими фінансовими інститутами і задовольняють потреби аграрних виробників у кредитах від 30 % до 90 %. Навіть у невеликих державах кредитна кооперація – помітне та динамічно розвинуте явище. В країнах з перехідною економікою схема кредитування аграрного сектора шляхом об'єднання коштів самого населення при наданні гарантії уряду під частину їхніх зобов'язань працює досить успішно. Так у 87 країнах світу кредитна кооперація об'єднує 93 млн. чоловік, сукупні активи якої перевищують 4,3 трильйони доларів США, а засновник системи мікrokредитування на кооперативних засадах – професор Мухамед Юнус, одержав Нобелівську премію за боротьбу з бідністю.

В Україні процес становлення кредитних кооперативів немає подальшого руху внаслідок поглиблення економічної та фінансової кризи.



Рис. 1. Механізм отримання державної підтримки через часткову компенсацію відсоткової ставки по кредиту аграрним виробникам та державних гарантій по сільськогосподарських кредитах через уповноважений банк.

Формування кооперативної кредитної системи має два шляхи розвитку:

- першим кроком є створення в регіонах незалежних кооперативів. Для цього в кожному районі мають бути визначені організатори кредитних кооперативів і здійснена їх професійна підготовка за рахунок бюджетних коштів;
- другим кроком – це формування багаторівневих регіональних систем.

Всі заходи по розвитку кредитної кооперації в сільській місцевості регіону мають бути викладені в регіональній та районних програмах і забезпечені відповідним бюджетним фінансуванням.

Пропонується розроблена модель кредитування аграрних виробників на регіональному рівні через систему кредитних кооперативів (рис. 2).

Метою моделі кредитування має бути фінансова стійкість, створення системи гарантування і резервування, висока поверненість позикових коштів. У такій системі сільські кредитні кооперативи повинні бути незалежні і самостійно вирішувати всі питання, що стосуються внутрішньогосподарської діяльності і мати завжди фінансову підтримку з боку районного та регіонального кредитних кооперативів, які забезпечать їх при необхідності позиковими коштами. Основним завданням регіонального та районного кооперативів є видача позик своїм членам, але цілі кредитування відрізняються від цілей сільських кредитних кооперативів. Зокрема, регіональний кредитний кооператив усуває розриви ліквідності між кредитними кооперативами різних організаційно-правових форм та забезпечує перетік тимчасово вільних коштів одних кооперативів в інші.

Кредитні кооперативи можуть залучати грошові кошти комерційних банків, ризики ліквідності яких усуваються за рахунок міжбанківських кредитів. У разі нестачі коштів сільських кредитних кооперативів можуть бути залучені банківські кредити регіонального та районного кооперативів.

Основою власних коштів кредитних кооперативів повинен стати пайовий фонд, який може використовуватися для кредитування пайовиків лише в крайніх випадках. Для цілей запозичення доцільно започаткувати фонд фінансової взаємодопомоги, що складається з додаткових внесків, з розміром яких ув'язуються можливості і розміри одержуваних ними позик. При цьому, «кредитне плече», як відношення максимального розміру позики, одержуваного на заповнення розривів ліквідності, до суми додаткових внесків може скласти 10:1.

Процентні ставки за користування коштами з фонду фінансової взаємодопомоги встановлюються на загальних зборах пайовиків (аграрні виробники, переробні підприємства, фізичні особи) залежно від процентної ставки, яка встановлюється фінансовими установами при кредитуванні зі сторони. Частина тимчасово вільних грошових коштів сільські кредитні кооперативи можуть передати до районних кредитних кооперативів на підставі договору позики за ставками, встановленими на загальних зборах пайовиків.

Державна або виконавча адміністрація регіону повинна виконувати регулюючу і координуючу функції в реалізації запропонованої моделі кредитування аграрних виробників на регіональному рівні через систему кредитних кооперативів. Становлення системи багаторівневої кредитної

кооперації в регіоні повинно проходити через послідовну реалізацію наступних етапів:

1. Наукова підготовка становлення кредитної кооперації в регіоні. На даному етапі має бути

сформована відповідна нормативно-правова база, запроваджено пільгове оподаткування кредитних кооперативів.

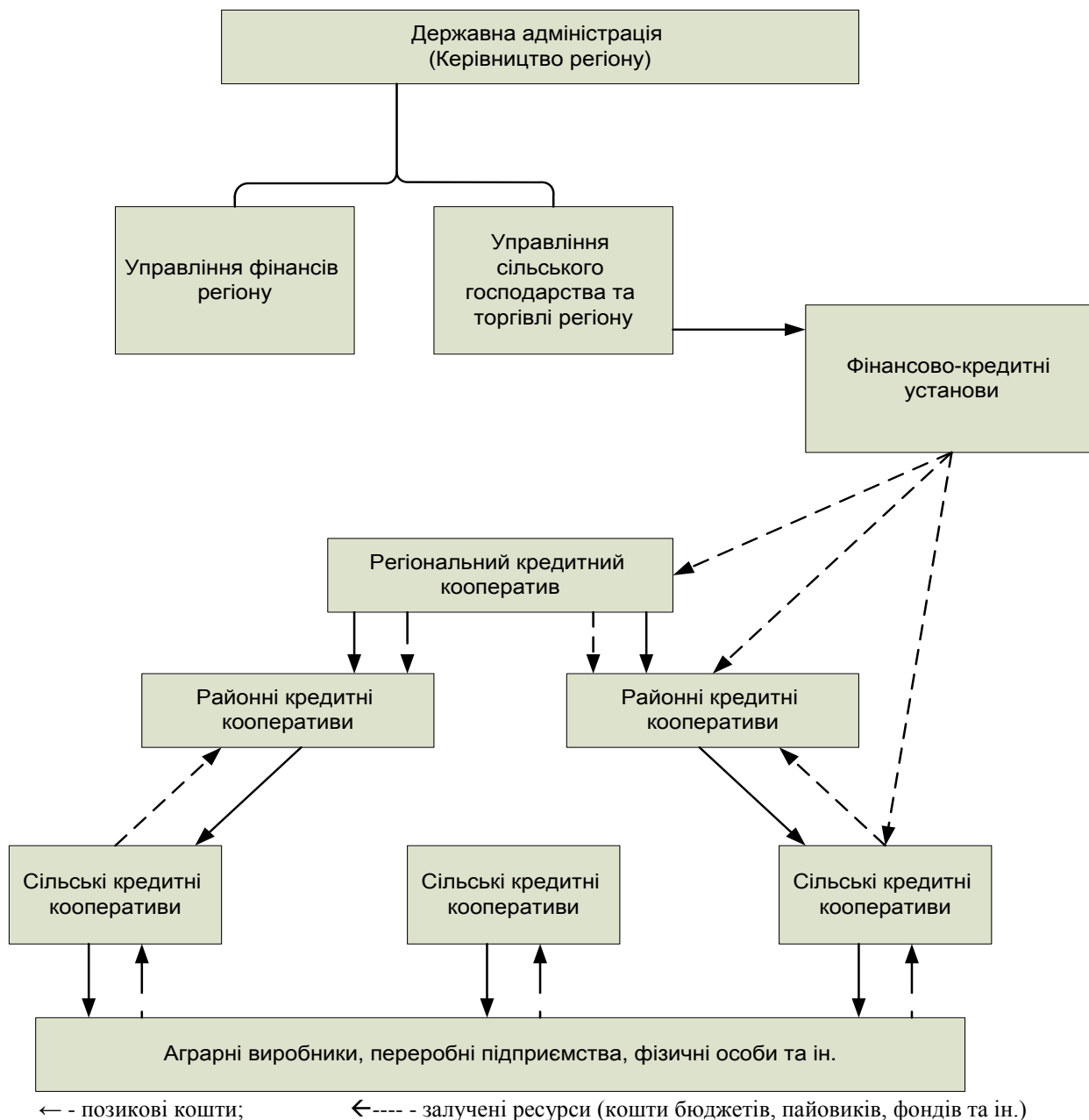


Рис. 2. Модель кредитування аграрних виробників на регіональному рівні через систему кредитних кооперативів.

2 . Реєстрація сільських кредитних кооперативів в органах юстиції. На даному етапі має бути досягнута висока інформаційно-просвітницька діяльність переробних підприємств, фермерів, господарств населення, аграрних виробників про переваги кооперативного кредиту, залучені кошти сільськогосподарських і переробних підприємств, бюджету та інших джерел.

3. Формування районної системи кредитної кооперації. Її завданням є:

- перерозподіл тимчасово вільних грошових коштів у межах району;
- здійснення розрахунків між кооперативами;

- контроль за діяльністю кооперативів;
- консультування кредитних спілок з фінансових, правових та бухгалтерських питань;
- узагальнення та розповсюдження передового досвіду роботи кредитних спілок та кооперативів;
- пропаганда ідей кредитної кооперації сільського населення району.

4 . Формування регіональної системи кредитної кооперації.

Основними завданнями даного етапу є: пошук ефективної взаємодії районних кредитних кооперативів, фінансово-кредитних установ, Управління сільського господарства і торгівлі регіону;

допомогу в отриманні кредитів і субсидій, передбачених програмою «Розвиток суб'єктів малого та середнього бізнесу» та програмами фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Однією із умов успішної реалізації моделі кредитування аграрних виробників на регіональному рівні через систему кредитних кооперативів - оцінка кредитоспроможності позичальника. Аграрні виробники залучають позикові кошти, найчастіше, для інвестицій в оборотні активи, які окупаються швидше. З урахуванням зношеності основних фондів у сільському господарстві найбільш необхідні довгострокові кредити. І вагомість відводиться заставному забезпеченню. Для зниження кредитного ризику кооперативів актуальним питанням є державні гарантії.

Окреслена багаторівнева система кредитної кооперації на регіональному рівні, полягає в застосуванні єдиної нормативної документації, єдиної системи підбору та підготовки кадрів, можливості створення внутрішнього аудиту, єдиної системи

гарантій і санацій, співпраці з державними органами, дозволить підприємствам аграрного сектора: отримати стабільну фінансову допомогу з боку кооперативів; залучити довгострокові інвестиційні ресурси для зміцнення матеріально-технічної бази; знизити підприємницький ризик своєї діяльності; підвищити комерційну ефективність.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Розвиток аграрного виробництва характеризується чітко вираженими специфічними регіональними умовами. Тому ефективним джерелом фінансування інвестиційного процесу в аграрному виробництві кожного регіону повинен стати:

- кредитний механізм з високим рівнем державної підтримки;

- розвиток сільської кредитної кооперації, як на макро-, так і на мікрорівнях з урахуванням регіональної специфіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Березівський П.С. Потенційні можливості Львівщини у формуванні кооперативів / П.С. Березівський // Економіка АПК. – 2013. – № 4. – С. 70 – 76.
2. Гудзь О.Є. Трансформація матриці банківського кредитування сільськогосподарських підприємств / О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, Войтюк А.В. // Економіка АПК. – 2013. – № 9. – 78-90.
3. Дем'яненко М.Я. Посібник з формування та функціонування кредитних спілок в адміністративному районі сільської місцевості / М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, О.Є. Гудзь, М.П. Гриценко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 70 с.
4. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
5. Канінський П.К. Розвиток обслуговуючої кооперації в сільському господарстві України: монографія / П.К. Канінський, В.К. Збарський, В.О. Цимбал. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 222 с.
6. Малік М.Й. Кредитне обслуговування сільськогосподарських кооперативів: монографія / М.Й. Малік, А.С. Кудінов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 166 с.
7. Стецюк П.А. Формирование и развитие финансового потенциала регионального АПК / П.А. Стецюк // Конкурентный потенциал региона: оценка и эффективность использования: сборник статей Международной научно-практ. конференции, 19-20 ноября 2011 г., г. Абакан / отв. ред. Н.Ф. Кузнецова. – Абакан: Издательство ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова», 2011. – 280 с. – С. 162-163.
8. Innovation Clusters: Drivers of National Innovation System. – Paris: OECD, 2003. – 235 p.
9. World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D // www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en. Pdf.

Войтюк Алла Васильевна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

В статье исследованы направления совершенствования принципов формирования инвестиционных процессов в регионе. Определено, что основными источниками финансирования инвестиционного процесса в аграрном производстве каждого региона должны выступать система сельской кредитной кооперации и кредитный механизм с высоким уровнем государственной поддержки.

Ключевые слова: инвестиционный процесс, кредитование аграрных производителей, система кредитной кооперации, кредитные кооперативы, модель кредитования.

A. Voytyuk

IMPROVING THE MECHANISM OF FORMATION OF INVESTMENT PROCESSES IN THE REGION

The article investigates the formation of areas for improvement principles of the investment processes in the region. It was determined that the main source of financing of the investment process in the agricultural production in each region should act as a system of rural credit cooperatives and credit mechanism with a high level of public support.

Key words: investment process, lending farmers, a system of credit cooperatives, credit cooperatives, lending model.

Одержано: 12.06.2014 р.

УДК 339.9.012:334.72

Газуда Леся Михайлівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
Рубіш Марина Андріївна,
старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

СПІЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ТА ПРОГРАМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА І ЗЕД РЕГІОНУ

Стаття присвячена проблемам формування і реалізації спільних інвестиційних проектів і програм транскордонного співробітництва у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону. Узагальнено операційні програми транскордонної співпраці Європейського Союзу. У процесі дослідження окреслено важливість реалізації спільних інвестиційних проектів і програм транскордонного співробітництва по обидва боки кордону. Виокремлено стратегічні цілі Закарпатської області як регіону транскордонної і прикордонної співпраці.

Ключові слова: реалізація спільних інвестиційних проектів, транскордонне співробітництво, прикордонний регіон, стратегічні цілі, зовнішньоекономічна діяльність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою формування зовнішньоекономічних зв'язків та здійснення транскордонного співробітництва (ТКС) є спільні проекти та програми, що сприяють вирішенню проблемних питань по обидва боки кордону, збереженню добросусідських відносин передусім з прикордонними регіонами. Транскордонне, як і прикордонне співробітництво повинно реалізовуватися в контексті територіальної організації та ефективного розміщення продуктивних сил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування і реалізації спільних проектів транскордонного співробітництва та програм розвитку територій присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені – І. Бочан, Г. Жезьнік, І. Кульчицький, Н. Мікула В. Монкевіч, В. Савчук, О. Тарасюк, Г. Шамборовський, П. Шилепницький та інші. Разом з тим, незважаючи на значний науковий доробок з цих питань, дослідженнями не охоплено всього спектру особливостей реалізації суб'єктами господарювання спільних інвестиційних проектів і програм транскордонного співробітництва на прикордонних територіях України та її регіонів. Це стосується виокремлення пріоритетів удосконалення управління інвестиційними проектами зовнішньоекономічної діяльності та транскордонного економічного співробітництва, передусім на прикордонних територіях сусідніх держав.

Постановка завдання. Метою цієї статті є окреслення місця і ролі спільних інвестиційних проектів і програм розвитку прикордонних територій в

межах як прикордонного, так і транскордонного співробітництва суміжних територій по обидва боки кордону.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Європейський досвід свідчить, що транскордонне співробітництво (ТКС) сприяє подоланню територіальної незбалансованості (просторових розривів між виробництвом та споживанням) економіки регіону, що є суттєвим фактором, оскільки існують значні диспропорції між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями України та сусідніх держав. Реалізація цього завдання на практиці, здійснюється шляхом взаємодоповнення, удосконалення та оптимізації територіальної структури господарства, функціонального поєднання та узгодження економік, галузей і окремих виробництв прикордонних регіонів суміжних держав, що залучені до транскордонного співробітництва. Поряд з цим, принциповим є дотримання балансу (оптимальних пропорцій) у розвитку усіх сфер життя прикордонних територій по різні боки кордону.

Досить поширеним є також окреслення таких двох етапів ТКС: перший – налагодження контактів між органами місцевого самоврядування, місцевими органами виконавчої влади та територіальними громадами або органами влади суміжних держав, встановлення перспективних напрямків та базових умов співробітництва; другий – визначення тотожних проблем та спільних інтересів суб'єктів і учасників транскордонного співробітництва, які складатимуть

Key words: investment process, lending farmers, a system of credit cooperatives, credit cooperatives, lending model.

Одержано: 12.06.2014 р.

УДК 339.9.012:334.72

Газуда Леся Михайлівна,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,
Рубіш Марина Андріївна,
старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

СПІЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ТА ПРОГРАМИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА І ЗЕД РЕГІОНУ

Стаття присвячена проблемам формування і реалізації спільних інвестиційних проектів і програм транскордонного співробітництва у сфері зовнішньоекономічної діяльності регіону. Узагальнено операційні програми транскордонної співпраці Європейського Союзу. У процесі дослідження окреслено важливість реалізації спільних інвестиційних проектів і програм транскордонного співробітництва по обидва боки кордону. Виокремлено стратегічні цілі Закарпатської області як регіону транскордонної і прикордонної співпраці.

Ключові слова: реалізація спільних інвестиційних проектів, транскордонне співробітництво, прикордонний регіон, стратегічні цілі, зовнішньоекономічна діяльність.

ВСТУП

Постановка проблеми. Невід'ємною складовою формування зовнішньоекономічних зв'язків та здійснення транскордонного співробітництва (ТКС) є спільні проекти та програми, що сприяють вирішенню проблемних питань по обидва боки кордону, збереженню добросусідських відносин передусім з прикордонними регіонами. Транскордонне, як і прикордонне співробітництво повинно реалізовуватися в контексті територіальної організації та ефективного розміщення продуктивних сил.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування і реалізації спільних проектів транскордонного співробітництва та програм розвитку територій присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені – І. Бочан, Г. Жезьнік, І. Кульчицький, Н. Мікула В. Монкевіч, В. Савчук, О. Тарасюк, Г. Шамборовський, П. Шилепницький та інші. Разом з тим, незважаючи на значний науковий доробок з цих питань, дослідженнями не охоплено всього спектру особливостей реалізації суб'єктами господарювання спільних інвестиційних проектів і програм транскордонного співробітництва на прикордонних територіях України та її регіонів. Це стосується виокремлення пріоритетів удосконалення управління інвестиційними проектами зовнішньоекономічної діяльності та транскордонного економічного співробітництва, передусім на прикордонних територіях сусідніх держав.

Постановка завдання. Метою цієї статті є окреслення місця і ролі спільних інвестиційних проектів і програм розвитку прикордонних територій в

межах як прикордонного, так і транскордонного співробітництва суміжних територій по обидва боки кордону.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Європейський досвід свідчить, що транскордонне співробітництво (ТКС) сприяє подоланню територіальної незбалансованості (просторових розривів між виробництвом та споживанням) економіки регіону, що є суттєвим фактором, оскільки існують значні диспропорції між прикордонними адміністративно-територіальними одиницями України та сусідніх держав. Реалізація цього завдання на практиці, здійснюється шляхом взаємодоповнення, удосконалення та оптимізації територіальної структури господарства, функціонального поєднання та узгодження економік, галузей і окремих виробництв прикордонних регіонів суміжних держав, що залучені до транскордонного співробітництва. Поряд з цим, принциповим є дотримання балансу (оптимальних пропорцій) у розвитку усіх сфер життя прикордонних територій по різні боки кордону.

Досить поширеним є також окреслення таких двох етапів ТКС: перший – налагодження контактів між органами місцевого самоврядування, місцевими органами виконавчої влади та територіальними громадами або органами влади суміжних держав, встановлення перспективних напрямків та базових умов співробітництва; другий – визначення тотожних проблем та спільних інтересів суб'єктів і учасників транскордонного співробітництва, які складатимуть

основні сфери співпраці.

В свою чергу, прикордонне співробітництво спрямоване на реалізацію таких завдань [15, с. 83, 84]: стимулювання приросту обсягів взаємної торгівлі, розвиток і підтримка господарських, культурних і гуманітарних зв'язків між прикордонними регіонами; збереження історичної, культурної спадщини; створення й ефективний розвиток соціально-економічної інфраструктури у прикордонних регіонах; створення умов спрощеного режиму перетину товарів через митний кордон, включаючи сприяння облаштуванню митниць та пунктів пропуску на кордоні системою електронного документообігу, удосконалення транспортної інфраструктури, митних складів, терміналів; підвищення ефективності використання виробничої і соціальної бази прикордонних територій; створення умов для взаємодії систем попередження і ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій суміжних територій; підвищення ефективності використання наявних місцевих ресурсів; вирішення проблем розвитку прикордонних територій на основі спільних зусиль; інші заходи, спрямовані на активізацію інтеграційних процесів на мезо- та мікрорівні.

В цілому різноманітність тлумачень поняття "проект", в тому числі й "спільний проект" свідчить про нерівнозначність підходів авторів до його визначення. Так, Інститутом управління проектами (США, 1987 р.) було запропоновано таке визначення: "Проект є якимсь завданням з певними вихідними даними і бажаними результатами (цілями), які обумовлюють спосіб його вирішення". Однак спосіб вирішення завдання обумовлюється не тільки і не завжди результатами (цілями) його вирішення, а доцільним при цьому є окреслення засобів реалізації проекту. У науковій літературі зустрічаються такі визначення поняття "проект", який: містить задум (проблему), засоби її реалізації (вирішення проблеми) і одержані внаслідок її реалізації результати; є сукупністю певних елементів (об'єктів матеріальної й нематеріальної природи) і зв'язків між ними, що забезпечує досягнення поставлених цілей; є комплексом взаємопов'язаних заходів, розроблених для досягнення певних цілей протягом заданого часу при встановлених ресурсних обмеженнях (методичні матеріали Всесвітнього банку).

Виділяють такі проекти транскордонного співробітництва: 1. Відповідно концепції програми транскордонного співробітництва: інтегровані; симетричні; прості. 2. За кількістю партнерів: білатеральні; трілатеральні; квадролатеральні; ультралатеральні. 3. За характером заходів: інфраструктурні; інвестиційні; м'які. 4. За сферою діяльності: інноваційні; соціальні; промоційні; дослідницькі; екологічні; практичні; стратегічні; технічні; комбіновані. 5. За ступенем складності: прості; складні. 6. За рівнем альтернативності: взаємовиключні; незалежні; які впливають один на одного; взаємодоповнюючі; альтернативні по капіталу. 7. За масштабами: мікропроекти; макропроекти; парасолькові проекти. 8. За складом і структурою проекту: монопроекти; мультипроекти; мегапроекти. 9.

За тривалістю заходів: короткострокові; середньострокові; довгострокові.

У процесі формування підходів до транскордонного співробітництва окреслюється його роль у територіальному розвитку, що визначається здатністю до мобілізації та ефективного використання існуючого потенціалу прикордонних регіонів і територій, а також: поєднанням потенційних можливостей ресурсів прикордонних регіонів та територій двох або більше країн, що мають спільний кордон, з метою вирішення завдань просторового розвитку в межах транскордонних регіонів.

Межі можливостей здійснення транскордонного співробітництва у територіальному розвитку істотно розширюються за рахунок допомоги, яка надається Європейським Союзом через його програми та ініціативи. У центрі уваги ініціативи INTERREG, як ми вже й відмічали, знаходиться прикордонне співробітництво, базовими підходами до якого (в межах певного прикордонного простору) Генеральна дирекція з питань регіональної політики (DG XVI) Європейської Комісії бачить [11, с.138-170]: спільне програмування; впровадження спільної структури управління та прийняття рішень; створення спільної фінансової структури.

Помітним нововведенням, яке запроваджене з метою посилення координації програм транскордонного співробітництва ЄС, став механізм реалізації спільних програм у рамках INTERREG-PHARE CBC. Крім цього, прикордонне співробітництво є пріоритетом серед інших сфер, фінансова підтримка яких передбачається Положеннями про Структурні фонди і, зокрема, Положенням про Європейський фонд регіонального розвитку. До прикладу, з-поміж усіх інших транскордонних програм Європейського Союзу на період 2007-2013 рр., на програму «Польща – Білорусь – Україна» було виділено найбільше індикативних асигнувань – 186,201 млн. євро. Стосовно попередньої програми «Польща-Білорусь-Україна 2004-2006» із доступних джерел фінансування було залучено 50425,1 тис. євро, що становило 58,7 % запланованих фінансових ресурсів. Найповніше профінансовано пріоритет 1 – посилення конкурентоспроможності прикордонних регіонів, модернізація і розбудова транскордонної інфраструктури (28137,2 тис. євро і 88 % відповідно). Пріоритет 2 (розвиток людського капіталу і транскордонної інституціональної співпраці) реалізований лише на 20,4 %, а пріоритет 3 (технічна допомога) – на 28,9 % [6].

Новий Європейський інструмент сусідства і партнерства «Польща-Україна Білорусь 2007-2013», загальний бюджет якого становить 202 959 тис. євро, де найбільша частка щодо фінансування припадає на пріоритет 2 – покращення якості життя (35,3 %), на другому місці пріоритет 1 – підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій (30,3 %), на третьому пріоритет 3 – інституційна співпраця та підтримка ініціатив місцевих громад (25,2 %) і на технічну допомогу виділено 9,2 % (табл. 1).

Бюджет програми «Польща-Білорусь-Україна 2007-2013»*

(тис. євро)

Пріоритет	Фонд ЄК	Співфінансування	Всього фонду
Пріоритет 1: підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій	55860	5586	61446
Пріоритет 2: покращення якості життя	65170	6517	71687
Пріоритет 3: інституційна співпраця та підтримка ініціатив місцевих громад	46550	4655	51205
Технічна допомога	18620	0	18620
Всього	186201	16758	202959

*Джерело: [16].

Відмічена програма відкриває значні перспективи для економічної інтеграції та співробітництва, оскільки пропонує більш широкий спектр механізмів взаємодії. Передбачає встановлення на загальноєвропейському рівні відкритого та інтегрованого ринку, що функціонуватиме на основі спільних гармонізованих правил і законодавчої бази ЄС, яка зможе надати значні економічні та політичні вигоди як Україні, так і Білорусі. Відмітимо, що ще з 1990 р. Європейський Союз надає фінансову підтримку транскордонній співпраці, використовуючи низку ініціатив, програм та проектів INTERREG, PHARE CBC, TACIS CBC, PHARE CREDO та інші. Сутність програм полягає, в тому що [11, с. 13-14]:

- INTERREG – програма, яка здійснює фінансову підтримку, стимулювання шляхом надання субсидій та пропаганду транскордонного, міжрегіонального та міжнаціонального співробітництва з метою підвищення рівня життя населення та соціально-економічної інтеграції прикордонних територій як із внутрішньої, так і з зовнішньої сторони кордону;

- PHARE CBC – започаткована в 1994 р. Спочатку до сфери її дії входили лише прикордонні регіони країн Центрально-Східної Європи, розташовані на кордоні Європейського Союзу. З часом (після приєднання до ЄС 1 січня 1995 р. Австрії, Фінляндії та Швеції) до участі в PHARE CBC були залучені прикордонні території країн Балтії, а також прикордонні регіони країн ЦСЄ, що не межують з кордонами Європейського Союзу;

- TACIS CBC – була ініційована в 1996 р. і спрямована на створення можливостей для місцевих і регіональних структур, які б дозволяли їм започатковувати спільні проекти зі своїми партнерами в ЄС або СНД. Географічна територія дії програми обмежується західними прикордонними регіонами Росії, Білорусії, України та Молдови. Вона має свій окремий бюджет, який у 1996, 1997 і 1998 рр. становив 30 млн. євро щороку. Бюджет 1999 р. становив 20 млн. євро.

- PHARE CREDO – спрямована на підтримку спільних проектів, що мають користь для регіонів і населення по обидва боки державного кордону. Гранти для реалізації проектів транскордонного співробітництва можуть надаватися як бенефіціантам у прикордонних регіонах країн Центральної та Східної

Європи, так і для проектів, що здійснюються регіонами, розташованими на спільному кордоні між країною ЦСЄ та країною СНД.

Програма прикордонного співробітництва (CBC – cross-border cooperation) у рамках PHARE/TACIS спрямована на підтримку спільних проектів на території прикордонних регіонів країн ЦСЄ та СНД за участю партнерів із країн ЄС.

Зауважимо, що INTERREG є найбільшою програмою громадських (місцевих) ініціатив (Community Initiative) ЄС щодо підтримки розвитку прикордонних регіонів країн-членів і деяких приморських територій. У період 2000-2006 рр. ця програма була відома як INTERREG III, у 2007-2013 рр. – INTERREG IV, що забезпечує три напрями співпраці [14, с. 155]: А – транскордонна співпраця; В – транснаціональна співпраця; С – міжрегіональна співпраця. Програма спрямована на збалансований розвиток прикордонних регіонів і подолання недоліків, обумовлених близькістю кордонів. Тематичний спектр заходів охоплює сфери економічної співпраці та розвитку економічного простору, туризму, дозвілля і відпочинку, професійного навчання і ринку праці, наукових досліджень, культури, соціальних питань, мережених структур, охорони навколишнього середовища та природи, регіонального планування, розвитку сільського простору та транспорту.

Європейська територіальна співпраця передбачає реалізацію трьох операційних програм на суму 13,2 млрд. євро, відповідно [17]: (А) з транскордонної співпраці – 35,61%; (В) з транснаціональної співпраці – 47,73%; (С) з міжрегіональної співпраці – 4,54%. Також 12,12% програм фінансуватиме Європейський соціальний фонд. Порівняльні співвідношення фінансових ресурсів, витрачених на кожен з напрямів програм INTERREG III та IV, свідчать що фінансування програми INTERREG IV збільшилося стосовно INTERREG III майже у 3 рази (табл. 2).

Кожна з відмічених ініціатив (табл. 2) за напрямом міжрегіональної співпраці (С) витратила близько 6% до загальної суми коштів. За період дії ініціатив змінилося відсоткове співвідношення напрямів транскордонної співпраці (А) з 70% до 40%, і напряму транснаціональної співпраці (В) з 24% до 54%.

Таблиця 2.

Фінансове забезпечення напрямів ініціатив INTERREG III та INTERREG IV*

Напрямок	Приблизний відсоток коштів до загального фінансування програм	
	INTERREG III (4,875 млрд. євро),%	INTERREG IV (13,2 млрд. євро),%
Транскордонна співпраця (A)	70	40
Транснаціональна співпраця (B)	24	54
Міжрегіональна співпраця (C)	6	6

*Джерело: [14, с. 156].

Дані свідчать про збільшення фінансування транснаціональної співпраці. Операційні програми транскордонної співпраці INTERREG IV мають певне

спрямування з визначенням мети і тематики, і певні особливості (табл. 3).

Таблиця 3.

Операційні програми транскордонної співпраці Європейського Союзу*

Назва	Мета	Тематика
Програми транскордонної співпраці (INTERREG IV)	Поширення спільних ініціатив громад, які мешкають у прикордонних регіонах країн-членів, а також країн-сусідів	Спільна транскордонна діяльність у сфері розвитку малого та середнього підприємництва, туризму, транскордонної торгівлі, охорони навколишнього середовища, популяризація спільної культурної діяльності; підтримка розвитку міських та сілких територій, поліпшення доступу до транспортних, інформаційних, комунікаційних мереж, стан водо- та енергопостачання, утилізації відходів; популяризація розвитку та спільного використання інфраструктури у сфері охорони здоров'я, культури, освіти; підтримка адміністративної співпраці та взаємодії територіальних громад на ринку праці, розвиток людських ресурсів
Програми транснаціональної співпраці (INTERREG IVB)	Сприяння сталому розвитку територій	Співпраця у галузі водного господарства, що стосується захисту довкілля і керування стоками до річок; поліпшення доступу до транскордонних гілок європейських транспортних мереж та популяризація інформаційних і комунікаційних технологій; запобігання загрозам природних катастроф; наукова і технологічна співпраця, в тому числі зв'язок між ВНЗ, дослідницькими інституціями і підприємництвом
Програми міжрегіональної співпраці (INTERREG IVC)	Підвищення ефективності регіональної політики	Співпраця та обмін досвідом між органами влади щодо ідентифікації, передачі та поширення "кращих практик", організація навчання, популяризація інновацій, захист навколишнього середовища та запобігання ризикам

*Джерело: [14, с. 156-157].

Відмічені програми INTERREG IV мають певні ініціативи на різних рівнях транскордонної співпраці, вирішуючи при цьому проблемні питання, що виникають у процесі життєдіяльності по обидва кордони суміжних країн. Так, програма транснаціональної співпраці INTERREG IVB, спрямована на врегулювання проблемних питань у сфері водного господарства з врахуванням особливостей розвитку територій сусідніх країн.

Проекти транскордонного співробітництва за сприяння ЄС в межах України здійснювалися і продовжують втілюватися у життя в межах цих програм. У Законі України «Про транскордонне співробітництво» [5] спільні проекти (програми) – комплекс заходів суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва, спрямованих на розв'язання конкретних спільних завдань та задоволення інтересів територіальних громад, а проекти (програми) транскордонного співробітництва, в свою чергу – це комплекс заходів суб'єктів та учасників транскордонного співробітництва України спрямованих на розвиток транскордонного співробітництва. Проте, на нашу думку, найбільш вдалим та найбільш точним відображенням специфіки транскордонного співробітництва є визначення проекту, яке базується на розробці процедури та методологічних принципів, що стосуються підготовки

проектів та управління ними, які викладені у Рекомендаціях з управління циклом проекту (Project Cycle Management Guidelines). Згідно Рекомендаційного посібника поняття «проект» в Євросоюзі трактується як «комплекс заходів, які здійснюються для досягнення чітко визначених цілей впродовж відведеного часу і з допомогою призначених на це фінансових ресурсів (бюджету)» [2].

Організація та координація роботи з розроблення, підготовки та реалізації проектів транскордонного співробітництва покладена на суб'єкти ТКС, а повноваження щодо розгляду пропозицій, розробки положення з проведення та участі у конкурсі проектів, які можуть бути включеними до державних програм розвитку належать центральним органам виконавчої влади. Оскільки в Україні реалізація проектів прикордонного співробітництва здійснюється згідно програм ТКС, доцільно визначити різновидності проектів, які зазначаються у документах, якими здійснюється управління проектними відносинами.

Відповідно до Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 рр. [3] проекти ТКС розробляються суб'єктами і учасниками такого співробітництва та подаються в установленому порядку на розгляд конкурсних комісій на регіональному рівні, які в свою чергу відбирають

проекти за різними соціально-економічними факторами і надсилають центральним органам виконавчої влади, які дають висновок про доцільність виконання даного проекту в певній галузі і можуть рекомендувати його на державну фінансову підтримку. Державна фінансова підтримка може надаватися проектам (програмам) ТКС, які мають достатню аргументацію щодо ефективного розв'язання актуальних проблем і були відібрані на конкурсній основі за цілями, пріоритетами, необхідними ресурсами та тривалістю їх реалізації згідно з порядком, що затверджується Кабінетом Міністрів України [5]. Критерії відбору проектів в межах певних транскордонних програм розробляються таким чином, щоб перевага надавалася проектам, які мають менший потенціал щодо збільшення викидів «парникових газів», а проекти, які містять потенціал збільшення дорожнього руху, промислової діяльності, тваринництва та інші, підтримуватися не будуть. Також грант не надаватиметься проектам, очікуваний вплив яких вважатиметься «негативним» з точки зору екологічної сталості. Як зазначено у законі про ТКС, фінансування проектів транскордонного співробітництва здійснюється за рахунок коштів Державного бюджету, місцевих бюджетів за відповідний період, а також інших джерел, не заборонених законом. Для спільного фінансування проектів ТКС можуть використовуватися кошти міжнародної технічної допомоги, кредитні ресурси міжнародних фінансових організацій.

Серед спільних проектів транскордонного співробітництва заслуговує на увагу Програма прикордонного співробітництва (CBC – cross-border cooperation), ініційована Європейським Союзом у рамках PHARE/TACIS, яка була спрямована на підтримку спільних проектів на території прикордонних регіонів країн ЦСЄ та СНД за участю партнерів із країн ЄС. Окреслені завдання, які переслідувала програма PHARE CBC на відміну від TACIS CBC полягали у тому, що одним із головних завдань першої була адаптація прикордонних регіонів країн ЦСЄ та Балтії до їх майбутнього існування і розвитку в Європейському Союзі. Це завдання цілком логічне, оскільки програма PHARE була спрямована на створення умов для інтеграції цих країн до ЄС. Програма TACIS CBC мала свій окремий бюджет, який, зокрема, в межах програми сусідства «Румунія-Україна» становив 4750,0 тис. євро (бюджетна лінія TACIS CBC 2005/017100) [15, с. 85].

У рамках програми PHARE CREDO, починаючи з 2007 р., у зв'язку зі вступом до ЄС Румунії та Болгарії і зміни формату відносин з Україною відповідно до Європейської політики сусідства (ENP), допомога почала забезпечуватися за рахунок нового Європейського інструменту сусідства та партнерства (ENPI), який утворений, з метою сприяння розвитку між ЄС і його партнерами. Відмічений інструмент співпраці прийшов на заміну програм TACIS та PHARE, і обумовив такі компоненти: національну, транснаціональну/регіональну, транскордонну та тематичну; в окремих випадках, при попередженні конфліктів чи забезпеченні кризового менеджменту,

підключатиметься майбутній Інструмент Стабільності.

Процес фінансового забезпечення відмічених програм і проектів з боку ЄС починається після висновків експертів та ухвалення рішення наднаціональною структурою за допомогою відповідних фондів, зацікавлених у розширенні певної структури, або ж з метою розширення ЄС за рахунок нових країн.

Координатором діяльності, пов'язаної із залученням міжнародної технічної допомоги в Україні, визначено Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Мінекономрозвитку) [1]. Законодавчим забезпеченням є відповідні угоди та нормативно-правові акти, зокрема: Рамкова угода між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств, ратифікована Законом України від 03.09.2008 № 360-VI [10]; Угоди про фінансування спільних операційних програм [13]; Постанова Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2010 р. № 1111 «Про затвердження Порядку підготовки та реалізації проектів у рамках програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства» [4].

Транскордонне співробітництво, як ми вже й відмічали, є важливим фактором формування добросусідських відносин між суміжними державами-членами ЄС та західним регіоном України. Дане співробітництво забезпечує допомогу у таких напрямках як сприяння політичному діалогу та реформам, вдосконалення законодавства, сприяння верховенству права, якісному державному та регіональному управлінню, сталому розвитку, охороні довкілля, соціальній політиці, захисту прав і свобод людини. Позитивним наслідком такої співпраці для нашої держави є підписання Плану дій Україна-ЄС, яким окреслено певні напрями розвитку співпраці, а також розробка нового Європейського Інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП), що сприятиме розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва між країнами-членами ЄС та Україною з метою забезпечення інтегрованого та сталого розвитку. У рамках ЄІСП фінансування транскордонних програм може здійснюватися як в межах однієї держави, так і для групи країн.

Україна бере участь у чотирьох програмах, фінансованих Європейським Союзом у рамках Програм Прикордонного Співробітництва Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ЄІСП ППС): Польща-Білорусь-Україна; Румунія-Україна-Республіка Молдова; Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна та Басейн Чорного моря ЄІСП ППС. Реалізація проектів ЄІСП ППС в Україні здійснюється відповідно до положень Рамкової Угоди та чотирьох Угод про фінансування підписаних Урядом України та Європейською Комісією [1]: Договір про фінансування Програми спільної діяльності з транскордонного співробітництва «Польща-Білорусь-Україна 2007-2013 роки» (підписаний згідно з Розпорядженням КМУ від 23 грудня 2009 р. №1614-р); Угода про фінансування Спільної операційної програми транскордонного співробітництва «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна 2007-2013 роки» (за

Розпорядженням КМУ від 23 грудня 2009 р. № 1615-р); Угода про фінансування Спільної операційної програми прикордонного співробітництва «Румунія-Україна-Республіка Молдова 2007-2013 роки» (підписана згідно з Розпорядженням КМУ від 23 грудня 2009 р. № 1617-р); Угода про фінансування Спільної операційної програми транскордонного співробітництва «Басейн Чорного моря 2007-2013 роки» (за Розпорядженням КМУ від 23 грудня 2009 р. № 1618-р).

Програма транскордонного співробітництва Польща-Білорусь-Україна на 2007-2013 рр. у рамках Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства продовжує та розширює співробітництво на прикордонних територіях трьох країн, започатковане в рамках Програми Добросусідства Польща-Білорусь-Україна на 2004-2006 рр. [8]. У межах цієї програми використовуються такі типи проектів: інтегровані, де кожен партнер на власній території виконує частину заходів в межах спільного проекту в будь-якій послідовності; симетричні – заходи проводяться паралельно по обидві сторони кордону; прості – це проекти які викликають так званий транскордонний ефект, тобто вони виконуються переважно або виключно на одній із сторін кордону і в цей же час є вигідними для всіх партнерів.

З метою формування прийнятної проектною пропозиції у межах Спільної операційної програми прикордонного співробітництва «Румунія-Україна-Республіка Молдова» (2007-2013 рр.) проект повинен бути включений в одну з таких категорій: 1. Об'єднані проекти з різними діями в двох країнах, які спільно досягають певної цілі, що має спільний вплив у прикордонній зоні; 2. Симетричні проекти, які мають ті самі дії у всіх країнах, що беруть участь в проекті; 3. Індивідуальні проекти, здійснені переважно або повністю в одній партнерській країні, але мають вплив в прикордонній зоні [9].

Програма транскордонного співробітництва «Угорщина - Словаччина - Румунія - Україна» реалізовувалася впродовж періоду 2007-2013 рр. Відмічена Спільна Операційна Програма (СОП) базувалася на зусиллях спільного планування усіх чотирьох країн-учасниць і була націлена на створення рамкового середовища для заходів, які привели б до більш інтенсивного та більш глибокого соціально-економічного співробітництва між регіонами України та регіонами країн-членів, що поділяють спільний кордон [7]. Програма була створена на базі двох програм сусідства: «Угорщина-Словаччина-Україна» та «Румунія-Україна», які впроваджувалися у 2004-2006 рр. Метою першої програми було зміцнення рівня соціально-економічної інтеграції в транскордонному регіоні, оскільки дві країни з даної програми вже були членами ЄС. Інша програма сусідства «Румунія-Україна» була також спрямована на зміцнення соціально-економічного розвитку, інфраструктури прикордонної території та співробітництва у напрямку «люди для людей». Але в цей період ні одна з цих країн не була членом ЄС. В результаті останнього етапу інтеграції до ЄС у 2007 р. Румунія стає членом даного інтеграційного об'єднання країн і вже з цього

року почала реалізовуватися нова об'єднана транскордонна програма «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна, 2007-2013». Відповідно до цієї програми розвитку прикордонних територій пріоритетними є проекти з економічного та соціального розвитку; з покращення якості навколишнього середовища; з підвищення ефективності та розвитку кордону; проекти на підтримку співробітництва «люди людям». У результаті такої діяльності проекти досягають транскордонного впливу, пріоритети програми сконцентровані на загальних потребах транскордонних регіонів, які є визначеними у спільній операційній програмі «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна, 2007-2013 рр.». Партнерами проектів є місцеві та регіональні суб'єкти, які обирають ініціативу визначення проекту на основі пріоритетів програми, проекти готуються та реалізуються в дусі партнерства з подібними організаціями та установами, які діляться досвідом зі своїми партнерами вздовж кордонів, які працюють разом, щоб розв'язати спільні виклики або розвинути спільний потенціал [7].

Програма транскордонного співробітництва «Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна, 2007-2013 роки» покликана забезпечити можливість тісної співпраці партнерів у ході розробки проектів з обох сторін кордону. Головним чином, характер передбачених проектів може бути двох видів: 1. Інтегрований – проект, де кожен партнер здійснює частину транскордонних заходів спільного проекту на своїй власній території. 2. Симетричний – проект, розроблений у транскордонному співробітництві, коли однакові заходи здійснюються паралельно у країні-члені(ах) та Україні [7].

Згідно Державної стратегії регіонального розвитку пріоритетними напрямками розвитку Закарпатської області, як одного з регіону партнерів, на період до 2015 р. є [12]: розвиток транскордонного співробітництва; розбудова прикордонної інфраструктури; розвиток туристичної та курортно-рекреаційної сфери; забезпечення протипаводкового захисту; розвиток транспортної мережі, логістики (рис. 1).

Виходячи з зазначених вище цілей в стратегії окреслені завдання щодо співпраці з прикордонними регіонами, а саме: розробка спільних проектів, стимулювання розвитку інфраструктури ТКС, завдання з підготовки спеціалістів для транскордонної співпраці, питання інформатизації сторін з метою подальшого обміну студентами ВНЗ, необхідність створення умов для отримання донорської допомоги в реалізації місцевих програм разом з ЄС та підготовка до участі комісій з розвитку транскордонного співробітництва. При цьому важливим є розробка пропозицій з метою участі у програмах, які фінансуються за рахунок ЄС та Світового банку. Особливо це стосується «Нової програми Добросусідства» Європейської комісії.

Окремим пріоритетним напрямом є розбудова прикордонної та митної інфраструктури і транспортних коридорів, що додатково потребує: створення пунктів перетину українсько-польського

кордону, здійснення реконструкції пунктів пропуску згідно міжнародних стандартів, посилення контролю та підвищення пропускнуої спроможності, сприяння залученню допомоги іноземних держав та міжнародних організацій, здійснення моніторингу

програм розвитку міжнародних транспортних коридорів. Розбудова транспортно-логістичних центрів потребує розроблення концепції і програми їх технічного оснащення та створення міжнародного транспортно-логістичного регіонального центру.



Рис. 1. Стратегічні цілі Закарпатської області як регіону транскордонної співпраці та транзитного потенціалу.

*Джерело: [12].

Узагальнення підходів до визначення поняття спільні проекти дає можливість сформулювати власне бачення, зокрема спільні проекти як засіб усунення певних проблем та перешкод, які є наслідком наявності кордону між сусідніми державами, що мають спільні інтереси та проблеми до вирішення. Головною метою є підтримка сталого розвитку як внутрішньої, так і зовнішньої сторони кордону ЄС та допомога щодо підвищення рівня життя населення по обидва боки кордону.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Виходячи з самої природи транскордонного співробітництва, найбільший вплив мають: прагнення

місцевих органів влади налагоджувати взаємовигідне співробітництво, спрямоване на реалізацію спільних інтересів та вирішення тотожних проблем; фінансові, політичні, правові, економічні, інфраструктурні, геополітичні та адміністративні фактори. Транскордонне співробітництво об'єктивно спрямоване на вирішення одного із завдань раціонального розміщення продуктивних сил – вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів (в тому числі, прикордонних) суміжних держав. Подальші наукові розробки спрямовуватимуться на дослідження реалізації суб'єктами господарювання спільних інвестиційних проектів та програм розвитку у різних видах економічної діяльності регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Імплементация проектов ППС ЄСІП в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pl-by-ua.eu/upload/pl/Guide%20>.
2. Європейські фонди для самоврядування України - як правильно управляти європейським проектом [Текст] / редкол.: Г. Жезьнік, І. Кульчицький, В. Монкевіч. - Варшава : [Польська допомога], 2008. - 144 с.
3. Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки. [Електронний ресурс]: постанова КМ України від 01.12.2010 № 1088. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-p>.
4. Про затвердження Порядку підготовки та реалізації проектів у рамках програм прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства. [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 8 грудня 2010 р. № 1111. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua>.
5. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24.06.2004 р. № 1861 // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – Ст. 499.
6. Проблеми і перспективи реалізації програми добросусідства «Польща-Білорусь-Україна 2007-2013». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Jul2010/01.htm>.

7. Програма транскордонного співробітництва 2007-2013 роки "Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна". [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irgo.org.ua/mezhdunarodnoe-sotrudnichestvo/programa-transkordonnogo-spivrobotnictva-ugorshhina-slovachchina-rumuniya-ukraina>.
8. Програма транскордонного співробітництва Польща – Білорусь – Україна на 2007 – 2013 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pl-by-ua.eu/upload/ua/PL-BY-UA_ukr.pdf.
9. Програми "Румунія – Україна – Республіка Молдова 2007-2013 роки . [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/webgr_view.
10. Рамкова угода між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств. [Електронний ресурс] : ратифікована Законом України від 03.09.2008 № 360-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994>.
11. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року. [Електронний ресурс] : Загальні положення. – Режим доступу : <http://www.carpathia.gov.ua/ua/135.htm>.
12. Стратегії економічного та соціального розвитку Закарпатської області до 2015 року. – Ужгород, 2006. – 48 с.
13. Угоди про фінансування спільних операційних програм. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua>.
14. Шамборовський Г. О. Регіональна політика Європейського Союзу : [навч. посібник]/Г. О. Шамборовський. – К. : Знання, 2011. – 187 с.
15. Шилепницький П. І. Характеристика інструментів транскордонного співробітництва / П. І. Шилепницький, О. В. Зибарова, Л. В. Вербівська// Матеріали XVII Міжнародної науково-практичної конференції [„Транскордонне співробітництво як фактор активізації євроінтеграційних процесів”], (Чернівці, 6-7 травня 2008 р.) / М-во освіти і науки України, Чернів. торгов.-економ. ін-т, – Чернів. торгов.-економ ін-т, 2008. – 492 с.
16. Cross-Border Cooperation Programme «Poland - Belarus - Ukraine 2007-2013» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.cpe.gov.pl/pliki/127-pl-by-ua-eng-5b1-5d.pdf>.
17. European Union – Regional policy and cohesion. The EU compendium of spatial planning system and policy. European Commission. – Bruxelles-Luxembourg, 1997.

Газуда Леся Михайлівна, Рубиш Марина Андреевна

ОБЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И ПРОГРАММЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ВЗД РЕГИОНА

Статья посвящена проблемам формирования и реализации совместных инвестиционных проектов и программ трансграничного сотрудничества в сфере внешнеэкономической деятельности региона. Обобщены операционные программы трансграничного сотрудничества Европейского Союза. В процессе исследования очерчено важность реализации совместных инвестиционных проектов и программ трансграничного сотрудничества по обе стороны границы. Выделены стратегические цели Закарпатской области как региона трансграничного и приграничного сотрудничества.

Ключевые слова: реализация совместных инвестиционных проектов, трансграничное сотрудничество, приграничный регион, стратегические цели, внешнеэкономическая деятельность.

L. Gazuda, M. Rubish

COMMON INVESTMENT PROJECTS, CROSS-BORDER COOPERATION AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE REGION

The article deals with the formation and implementation of joint investment projects and cross-border cooperation in the sphere of foreign economic activity of the region. Operational programmes of Cross-border Cooperation Operational Programme of the European Union has been generalized. The study outlines the importance of the implementation of joint investment projects and cross-border co-operation on both sides of the border. The strategic goals of the Transcarpathian region as the region of cross-border and borderline cooperation have been defined.

Key words: implementation of joint investment projects, cross-border cooperation, border region, strategic goals, foreign economic activity.

Одержано: 23.05.2014 р.

СКЛАДОВІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ЕТАПИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються основні питання щодо створення інституційного середовища розвитку соціально-трудоного потенціалу регіону та підвищення його конкурентоспроможності, а також формування комплексної регіональної політики, спрямованої на активізацію людського чинника суспільного розвитку. Також окреслюються основні проблеми на шляху реалізації політики розвитку соціально-трудоного потенціалу та можливі способи їх подолання.

Ключові слова: соціально-трудогий потенціал, конкурентоспроможність, інституційне середовище, малий бізнес, профорієнтаційна політика.

ВСТУП

Постановка проблеми. Формування якісного соціально-трудоного потенціалу та створення механізмів забезпечення і підтримки його конкурентоспроможності на даний час є важливим завданням, особливо в контексті соціально-економічної трансформації українського суспільства. На даний час у розвинених країнах світу укріплюється розуміння того, що пріоритетним завданням економічної політики держави є формування якісного соціально-трудоного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові пошуки щодо проблем визначення сутності, ролі, ефективності використання та розвитку соціально-трудоного потенціалу на даний час здійснює цілий ряд українських вчених - Д. Богиня, В. Геєць, М. Долішній, Е. Лібанова, В. Мікловда, М.Пітголич, У. Садова, М. Семикіна, Л. Семів, Л.Шевчук, Л. Янковська та інші. Зокрема, М. Долішній трактує категорію «трудогий потенціал» - як «...прогнозовану інтегральну здатність групи, колективу, підприємства, працездатного населення країни, регіону до продуктивної трудової професійної діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності.» [1, с. 87]

На важливості соціальної компоненти даної категорії наголошують М. Долішній та С. Злупко, стверджуючи, що «...трудогий потенціал є категорією соціальною такою ж мірою, як і суспільство загалом з усією сукупністю його відносин, у тому числі й господарських.» [2, с.13]. За визначенням згаданих науковців «соціально-трудогий потенціал – це насамперед якість самих людей, які його персоніфікують, це вся сукупність тих відносин, що забезпечують цю якість. Це, нарешті, якість тих методів, засобів і механізмів, що відкривають простір для ефективного функціонування трудоного потенціалу» [2, с. 14].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування підходів до реалізації політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу регіону та етапів її здійснення. Варто підкреслити, що на даний час невирішеними

питаннями у дослідженнях, присвячених проблемам управління соціально-трудогим потенціалом регіонів, залишаються питання щодо формування механізмів підвищення конкурентоспроможності праці. Також недостатньо уваги приділяється проблемі створення інституційного середовища розвитку соціально-трудоного потенціалу на регіональному рівні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основною метою регіональної політики розвитку соціально-трудоного потенціалу має бути створення умов для досягнення максимально можливого рівня реалізації конкурентних переваг регіону у сфері людських ресурсів. Щодо Закарпатської області, то, насамперед, це стосується активізації підприємницької ініціативи населення, сприяння подальшому підвищенню його освітнього рівня та забезпечення можливості для молоді, яка становить значну частку економічно активного населення області, максимально ефективно поєднувати процеси праці та навчання.

Ефективність функціонування організаційно-економічного механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу залежить від цілого ряду чинників, основним з яких є рівень розвитку та якість інституційної складової даного механізму. В даному випадку мається на увазі не стільки наявність певних інституцій (державних, приватних чи громадських організацій), які в тій чи іншій мірі впливають на процес використання соціально-трудоного потенціалу в економіці регіону, скільки ступінь узгодженості їх функціонування. Інституційна складова механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу повинна являти собою цілісну підсистему, спрямовану на реалізацію стратегії економічного розвитку регіону.

Актуальними проблемами у процесі реалізації регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудоного потенціалу також є відповідне інформаційне забезпечення, належна організація взаємозв'язків та взаємодії між суб'єктами, які здійснюють цю політику,

контроль за результативністю окремих заходів з метою коригування дій відповідно до поточної ситуації. Етапи здійснення регіональної політики підвищення

конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу проілюстровано на рис. 1.



Рис. 1. Етапи реалізації регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу.

Першим етапом реалізації регіональної політики розвитку конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу є формування та вдосконалення інституційного середовища, в якому відбувається процес удосконалення людського потенціалу регіону (рис. 1).

Основними складовими інституційного середовища є нормативна база, що регулює як існуючі соціально-трудові відносини, так і регіональний соціально-економічний розвиток в цілому, малий бізнес (включаючи інфраструктуру його підтримки та розвитку), система освіти, державні та недержавні заклади, що здійснюють професійне навчання та перенавчання. Важливою інституцією у сфері

формування соціально-трудового потенціалу є також конкуренція на регіональному ринку праці, яка є рушійною силою підвищення якості людських ресурсів. Розвиток конкуренції у сфері соціально-трудових відносин може відбуватися у два етапи : на першому вдосконалюється мотиваційна складова трудового потенціалу (тобто комплекс стимулів щодо вдосконалення власних професійних характеристик), яка посилює конкурентну боротьбу між працівниками. На другому етапі спостерігатиметься посилення конкурентної боротьби між роботодавцями за висококваліфікованого працівника, що можливо тільки за умови розвитку інноваційного потенціалу регіону, становлення наукомісткого виробництва.

Нормативна база регіональної політики розвитку конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу включає регіональні програми розвитку, індикативні плани та цільові програми. Для подолання існуючої в українських реаліях декларативності та функціональної обмеженості таких нормативних актів необхідно по-перше, розробити механізми контролю за їх реалізацією та відповідальності за виконання чи невиконання поставлених завдань, по-друге, постійно здійснювати їх коригування відповідно до поточної ситуації у сфері реалізації соціально-трудового потенціалу.

Регіональні програми розвитку соціально-трудового потенціалу повинні спрямовуватися не тільки на сферу зайнятості населення, тобто на ринок праці та інфраструктуру, що його обслуговує. Не менш важливим інструментом підвищення якості соціальних ресурсів можна вважати сферу освіти. В сучасних умовах основною функцією освіти повинен стати розвиток новаторської складової людського потенціалу, стимулювання творчого підходу до вирішення різноманітних завдань. Іншою не менш важливою функцією освітніх закладів є реалізація профорієнтаційної політики держави, а також формування в населення такого трудового менталітету, який би спонукав до безперервного навчання, саморозвитку, професійного та особистого вдосконалення. Ефективність реалізації даних функцій освіти безпосередньо залежить від ступеня її інтегрованості в механізм розвитку конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу, тобто від того, чи буде освіта органічно поєднана з іншими компонентами інституційного середовища, в якому формується людський потенціал, чи буде розвиватися у власному напрямку.

На даний час визріла необхідність більш комплексно підходити до визначення ролі малого бізнесу для регіону. Розглядаючи малий бізнес як інституцію, рівень розвитку якої безпосередньо впливає на конкурентоспроможність соціально-трудового потенціалу, потрібно розглядати дане явище під різними кутами зору : і як сферу реалізації підприємницької та інноваційної активності та ініціативності населення ; і як джерело підвищення рівня особистих доходів населення; і як сектор господарства регіону, що акумулює у собі потенціал щодо створення нових робочих місць; і як засіб вдосконалення існуючої системи соціально-трудових відносин завдяки зростанню попиту на працю. Саме такий комплексний підхід до розуміння сутності та ролі малого бізнесу має бути взятий за основу при розробці стратегії регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу.

Наступним етапом здійснення регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу є формування відповідного інформаційного забезпечення. Як стверджує Ю. Краснов «Інформаційне забезпечення державного регулювання зайнятості є водночас умовою і елементом механізму реалізації, оскільки воно дає змогу простежити структурні зрушення в

зайнятості, динаміку трудових процесів, зміни кількісних і якісних показників рівня життя населення. До системи інформаційного забезпечення мають входити дані державної статистики й соціологічних обстежень, що дають змогу оцінити результати державної політики зайнятості, за потреби коригувати її та робити обґрунтовані прогнози її наслідків.» [3, с. 5]. Погоджуючись із даним твердженням, необхідно також підкреслити важливість об'єктивного інформаційного забезпечення для здійснення безперервного моніторингу за складовими конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу : рівнем економічної активності різних категорій населення, трудовою мобільністю, ступенем залучення молоді до здобування освіти, динамікою розвитку підприємництва у розрізі окремих адміністративно-територіальних одиниць тощо.

Наступним етапом реалізації регіональної політики розвитку людського потенціалу можна назвати розподіл завдань та повноважень між суб'єктами механізму підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу. В даному аспекті планування діяльності міських та районних центрів зайнятості повинно здійснюватися децентралізовано, з врахуванням специфічних умов реалізації соціально-трудового потенціалу в окремих адміністративно-територіальних одиницях. Необхідним також є посилення співпраці центрів зайнятості з навчальними закладами в напрямку формування відповідного трудового менталітету, тобто посилення мотиваційної компоненти соціально-трудового потенціалу. Особливо актуальним є проведення таких заходів у регіонах з інтенсивними процесами трудової міграції, такими як Закарпатська область.

Управління соціально-трудоим потенціалом не буде ефективним та не дасть змоги досягнути запланованих результатів, якщо не існуватиме єдиного координуючого та контролюючого центру, який би узгоджував усі напрямки та заходи, спрямовані на підвищення його конкурентоспроможності. У зв'язку з цим важливою є активізація діяльності обласного центру зайнятості та розширення сфери впливу даної інституції на розвиток конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу. Досвід розвинених країн свідчить, що служба зайнятості успішніше діє там, де вона належить державі, підпорядкована органам влади, має штат висококваліфікованих спеціалістів з питань зайнятості [7, с. 151]

Пріоритетними в діяльності державної служби зайнятості повинні стати превентивні заходи, спрямовані не стільки на забезпечення існуючих потреб ринку праці, скільки на формування дієвого механізму повсякчасної підтримки, розвитку та вдосконалення соціально-трудового потенціалу та на забезпечення максимально можливого рівня залучення населення до праці. З цією метою, крім надання інформаційно-консультаційних послуг у процесі пошуку вільних вакансій та допомоги в працевлаштуванні, обласний центр зайнятості як державна регулююча інституція повинен виступати важливим суб'єктом у сфері інфраструктурного

забезпечення розвитку підприємництва, тобто здійснювати фінансово-інформаційну підтримку тих осіб із числа безробітних, які мають намір займатися підприємницькою діяльністю.

Найефективнішими є програми підтримки самостійної зайнятості з-поміж безробітних, коли вони тісно пов'язані з програмами професійного навчання за напрямами підприємництва, з проведенням консультацій та ретельного контролю на всіх стадіях підготовки із безробітного майбутнього підприємця [6, с. 45].

Заключним етапом регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу є здійснення комплексного моніторингу досягнутих результатів (рис. 1). Мається на увазі перманентний контроль за динамікою таких показників як :

- чисельність малих підприємств та фізичних осіб-підприємців у розрізі окремих адміністративно-територіальних одиниць,
- кількість зайнятих у сфері малого бізнесу,
- структура попиту на працю з точки зору вимог до освітньо-кваліфікаційного рівня працівників,
- кількість інноваційно активних суб'єктів господарювання та обсяги реалізованої інноваційної продукції;
- структура населення за рівнем освіти;
- рівень трудової активності населення у розрізі вікових категорій, місця проживання, професійної приналежності тощо;
- частка працездатних осіб, залучених до професійної орієнтації, професійного навчання чи перенавчання і т.д..

Моніторинг названих показників дасть змогу здійснювати постійне коригування регіональної політики розвитку конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу, забезпечуючи цим самим її ефективність та результативність.

На даний час основним нормативним документом, яким визначено напрями та пріоритети регіональної політики, у тому числі і тих її складових, які стосуються регулювання та використання соціально-трудового потенціалу, є стратегія економічного та соціального розвитку Закарпатської області до 2015 року [5]. Згідно з даним документом одним з важливих напрямків активізації людського потенціалу області визнано розвиток підприємницької активності населення.

Протягом останніх років у Закарпатській області здійснюються певні заходи, спрямовані на формування спеціалізованої інфраструктури підтримки малого бізнесу. Зокрема, діє Програма розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2013-2014

роки [4]. Пріоритетними завданнями даної програми є сприяння формуванню і розвитку ефективного конкурентного середовища у сфері малого бізнесу, розширення практики застосування часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, отриманими суб'єктами малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів; залучення підприємців до конкурсного відбору на навчання з перепідготовки та стажування управлінських кадрів для сфери підприємництва; налагодження ефективної співпраці з агентствами розвитку території та громадськими організаціями; сприяння формуванню мережі регіональних фондів підтримки підприємництва, центрів підтримки бізнесу, бізнес-інкубаторів, інших підтримуючих структур розвитку і розширення бізнесу, спрямованих для створення нових робочих місць.

Основними проблемами та перешкодами на шляху реалізації Програми розвитку малого і середнього підприємництва в області визнано низький рівень професійної підготовки підприємців; недосконалість освітньої системи у сфері бізнесу; недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури, такої як технопарки, бізнес-центри, бізнес-інкубатори, фонди підтримки підприємництва. Це ще раз підтверджує важливість активізації заходів, спрямованих на підвищення якісних параметрів соціального потенціалу населення, що здійснює або має намір здійснювати підприємницьку діяльність, тобто рівня його освіченості, інноваційної активності, поінформованості про економічні та юридичні аспекти ведення бізнесу тощо.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В результаті проведеного дослідження обґрунтовано складові та етапи регіональної політики підвищення конкурентоспроможності соціально-трудового потенціалу, яка повинна здійснюватися, виходячи з існуючих умов суспільного та економічного середовища регіону, а також перспектив розвитку галузей господарства в наступні роки чи десятиріччя.

Перспективи подальших досліджень у даній сфері обумовлені тим, що для України, яка ставить перед собою стратегічні цілі модернізації економіки, надзвичайно важливою складовою соціально-економічної політики є розвиток людського потенціалу. Вирішення даної проблеми потребує активізації наукових досліджень питань, пов'язаних з підвищенням якості соціально-трудового потенціалу та забезпеченням його конкурентоспроможності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Долішній М.І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу [Текст] / М.І.Долішній. // Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу. – Київ, 1993. – Ч.3 – с. 86-92.
2. Долішній М.І. Соціально-трудовий потенціал : теорія і практика : [монографія] / Долішній М.І., Злупко С.М. – К.: Наукова думка, 1994. - 263 с.
3. Краснов Ю. Стратегія ефективної зайнятості населення [Текст] / Ю.Краснов // Україна : аспекти праці. – 2006. № 4. – с. 3-8.

4. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2013-2014 роки - [Електронний ресурс] Режим доступу www.carpathia.gov.ua/ua/209.htm.
5. Стратегія економічного та соціального розвитку Закарпатської області до 2015 року. – Ужгород, 2006. – 48 с.
6. Терюханова І. Програми підтримки самостійної зайнятості та підприємницької діяльності в зарубіжних країнах [Текст] / І. Терюханова // Україна : аспекти праці. – 2001. № 2. – с. 41-45.
7. Шкіндюк І. Зарубіжний досвід вирішення проблем зайнятості і перспективи його застосування в Україні [Текст] / І. Шкіндюк // «Ефективність державного управління» Збірник наукових праць. – 2009. Вип. 21. – с. 151-158.

Звонар Йолана Петровна
СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭТАПЫ ЕЕ
РЕАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные вопросы по созданию институциональной среды развития социально-трудового потенциала региона и повышения его конкурентоспособности, а также формирование комплексной региональной политики, направленной на активизацию человеческого фактора общественного развития. Также определяются основные проблемы на пути реализации политики развития социально-трудового потенциала и возможные способы их преодоления.

Ключевые слова: социально-трудовой потенциал, конкурентоспособность, институциональная среда, малый бизнес, профориентационная политика.

Y. Zvonar
COMPONENTS OF REGIONAL COMPETITIVENESS POLICY OF SOCIAL AND LABOR
POTENTIAL AND STAGES OF ITS IMPLEMENTATION

The article deals with the main issues concerning the whole institutional framework of social and employment potential of the region and enhance its competitiveness, and formulating a comprehensive regional policy aimed at enhancing the human factor of social development. The key challenges to the policy of social and employment potential and possible ways to overcome them have been also outlines here.

Key words: social and employment potential, competitiveness, institutional environment, small business, vocational policy.

Одержано: 24.05.2014 р.

УДК 338.482

Ковальчук Ірина Євгенівна,
старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗАКАРПАТТЯ

У статті досліджено перспективи впровадження кластерної моделі розвитку туризму на регіональному рівні. Обґрунтовано теоретико-методологічні засади формування туристичних кластерів з метою активізації туризму, який визначає місце країни у високоінтегрованому світовому господарстві.

Ключові слова: кластеризація туристичної галузі, туристичний кластер, рекреаційно-туристична галузь, проблеми туристичної галузі Закарпаття.

ВСТУП

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки, посилення міжнародної конкуренції в туристично-рекреаційній галузі призвели до зростання популярності нової інноваційної моделі співпраці суб'єктів підприємництва в межах певного регіону, в рамках якої всі учасники прагнуть об'єднатися в

кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності.

4. Програма розвитку малого і середнього підприємництва в області на 2013-2014 роки - [Електронний ресурс] Режим доступу www.carpathia.gov.ua/ua/209.htm.
5. Стратегія економічного та соціального розвитку Закарпатської області до 2015 року. – Ужгород, 2006. – 48 с.
6. Терюханова І. Програми підтримки самостійної зайнятості та підприємницької діяльності в зарубіжних країнах [Текст] / І. Терюханова // Україна : аспекти праці. – 2001. № 2. – с. 41-45.
7. Шкіндюк І. Зарубіжний досвід вирішення проблем зайнятості і перспективи його застосування в Україні [Текст] / І. Шкіндюк // «Ефективність державного управління» Збірник наукових праць. – 2009. Вип. 21. – с. 151-158.

Звонар Йолана Петровна
СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭТАПЫ ЕЕ
РЕАЛИЗАЦИИ

В статье рассматриваются основные вопросы по созданию институциональной среды развития социально-трудового потенциала региона и повышения его конкурентоспособности, а также формирование комплексной региональной политики, направленной на активизацию человеческого фактора общественного развития. Также определяются основные проблемы на пути реализации политики развития социально-трудового потенциала и возможные способы их преодоления.

Ключевые слова: социально-трудовой потенциал, конкурентоспособность, институциональная среда, малый бизнес, профориентационная политика.

Y. Zvonar
COMPONENTS OF REGIONAL COMPETITIVENESS POLICY OF SOCIAL AND LABOR
POTENTIAL AND STAGES OF ITS IMPLEMENTATION

The article deals with the main issues concerning the whole institutional framework of social and employment potential of the region and enhance its competitiveness, and formulating a comprehensive regional policy aimed at enhancing the human factor of social development. The key challenges to the policy of social and employment potential and possible ways to overcome them have been also outlines here.

Key words: social and employment potential, competitiveness, institutional environment, small business, vocational policy.

Одержано: 24.05.2014 р.

УДК 338.482

Ковальчук Ірина Євгенівна,
старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗАКАРПАТТЯ

У статті досліджено перспективи впровадження кластерної моделі розвитку туризму на регіональному рівні. Обґрунтовано теоретико-методологічні засади формування туристичних кластерів з метою активізації туризму, який визначає місце країни у високоінтегрованому світовому господарстві.

Ключові слова: кластеризація туристичної галузі, туристичний кластер, рекреаційно-туристична галузь, проблеми туристичної галузі Закарпаття.

ВСТУП

Постановка проблеми. Глобалізація світової економіки, посилення міжнародної конкуренції в туристично-рекреаційній галузі призвели до зростання популярності нової інноваційної моделі співпраці суб'єктів підприємництва в межах певного регіону, в рамках якої всі учасники прагнуть об'єднатися в

кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження особливостей розвитку рекреаційно-туристичного комплексу, проблемам територіальної організації діяльності, оцінки ефективності інтеграційних об'єднань присвячені праці таких провідних вчених, як М.І. Долішній, В.І. Мацола, В.В. Готра, В.П. Мікловда, М.І. Пітюлич, О.М. Кальченко, В.В. Горлачук, О.М. Коваль, В.В. Гоблик та ін. Протягом останніх десятиріч у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі все більше уваги приділяється вивченню кластерів як особливих територіальних об'єднань та нових форм організації виробництва. Суттєвий вклад у розвиток концепції кластеризації внесли роботи М. Портера, М. Енрайта, М.Фельдмана, Дж. Хертога, М. Стейнера, В. Прайса, Е. Бергмана, Б. Гаррета, С. Девіса, Д. Джереффі, М. Кастельса, П. Кругмана, К. Моргана, Е. Менсфілда, Б.Харрісона.

Дослідженню проблем, які виникають при формуванні та функціонуванні кластерів, присвячено численні праці вітчизняних науковців, зокрема, Л.І. Гонтаржевської, Ю.М. Бажала, П.Ю. Буряка, М.П. Войнаренко, С.В. Мочерного, А.О. Прочан, С.І. Соколенка, Д.М. Стеченка, Л.М. Черчик та ін. Можливості діяльності кластерних утворень у рекреаційно-туристичній сфері розкриті у працях Ю.Г. Дробенко, О.В. Мельник, І.Ю. Швеця та інших, що свідчить про значний інтерес та перспективи кластерних утворень у рекреаційно-туристичній сфері України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах одним з недостатньо дослідженим вітчизняною наукою напрямком вивчення і моделювання туристичної діяльності є кластерний підхід. Проблема кластеризації в туристичній галузі приділяється недостатньо уваги, тому питання функціонування і розвитку туристичних кластерів взагалі і в Україні зокрема є досить актуальним і потребує більш детального вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей функціонування туристичних кластерів, аналіз перспектив розвитку процесів кластеризації у туристичній галузі Закарпаття на основі раціонального використання рекреаційного та історико-культурного потенціалів краю.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичної сфери можна забезпечити за рахунок активізації руху туристичних потоків. Одним із способів отримати конкурентні переваги на ринку, а також покращити привабливість території для потенційних туристів є створення такого територіально-галузевого об'єднання, як туристичний кластер.

Туристичний кластер розглядають як систему інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг із приводу створення спільного туристичного продукту [1]. Кластер – продукт співпраці підприємств індустрії туризму з

усіма іншими видами бізнесу, пов'язаними з їх обслуговуванням. В туризмі, це наприклад, готелі, заклади громадського харчування, туристичні компанії, освітні заклади, розважальні комплекси, транспортне сполучення, система виробництва сувенірної продукції [2].

Світовий досвід використання кластерів в економіці підтверджує їх ефективність для розвитку регіонів в Україні. Так, у країнах Європи впроваджено ряд заходів для створення і розвитку кластерів через різноманітні стратегії, у тому числі підприємництва, регіональна та дослідно-інноваційна [3]. Впровадження кластерної стратегії в ЄС здійснюється на національному, регіональному та місцевому рівнях. Відповідно до теорій кластерів, виробнича структура конкретного регіону повинна розвиватись у такому напрямі, який дозволяє використовувати продукт однієї галузі для потреб декількох інших. При цьому між всіма галузями економіки даної місцевості будуть створюватись стійкі економічні та управлінські зв'язки, які дозволятимуть підтримувати ці галузі й сприяти стабілізації економіки регіону. Це обумовлено тим, що основним завданням кластера є розвиток регіону за рахунок оптимізації використання доступного обмеженого ресурсу. Функціональний зв'язок між компонентами туристичного кластеру, суб'єктами туризму та рекреації й потенційними споживачами туристичних послуг забезпечить оптимальність реалізації кластерної моделі розвитку в перспективі [4].

Створення туристичного кластеру Закарпаття забезпечить нові можливості для розвитку існуючих та створення нових бізнес-проектів, проведення спільних виставок, акцій, розробки стратегії просування туристичної пропозиції.

Туристичний кластер може бути сформований як у межах окремих зон чи районів, так і Закарпаття загалом. На сьогодні Закарпаття як туристична дестинація, має сформований імідж в уяві туриста. У 2013 році кількість туристів в області за офіційними даними збільшилася на 3 % і складала 326,7 тис. осіб [5]. Про це 19 березня, під час прес-конференції повідомив в.о начальника управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму в Закарпатській області Олександр Марченко. Однак, за словами посадовця, ця цифра є далеко не досконалою, адже не включає в себе сільський туризм, приватні садиби, які на сьогодні потужно розвиваються в області. Олександр Марченко переконаний: якщо близько 10 млн. осіб щорічно перетинають кордон із Закарпаттям, то принаймні 1 млн. хоча б на одну ніч залишиться в нашому краї. Натомість офіційна статистика враховує виключно показники відпочиваючих туристично-рекреаційний, санаторно-курортних, готельних закладів та гірськолижних центрів. Піковим роком у розвитку туризму краю Олександр Марченко відзначив 2008 рік. Офіційні показники тоді склали 500 тис. туристів. Відтак криза згодом зменшила напливи, щоправда ситуацію намагаються врегулювати [5].

Слід відзначити, що чим далі, тим даний імідж стає менш привабливим, через низький рівень якості

послуг, що у переважній більшості випадків зумовлено не відсутністю знань у менеджерів та директорів підприємств туристичної індустрії, а відсутністю системного бачення перспектив розвитку тих чи інших туристичних проєктів.

Туристична галузь Закарпаття на сьогодні володіє всіма ресурсами та умовами для ефективного її розвитку. Створення кластерів у туризмі навколо так званих «кореневих центрів», дестинацій, які продають туристичні фірми, створюючи туристичний продукт, допоможе підійти до стратегії системного розвитку регіональної індустрії туризму. На Закарпатті, наприклад, такими центрами, можуть стати архітектурні пам'ятки, природні та рекреаційні ресурси, події, палаци та замки, мінеральні та термальні джерела, гірські вершини, озера, фестивалі та інше.

Розвиток туристично-рекреаційної галузі Закарпаття за останні роки характеризується позитивною динамікою, внаслідок чого вона починає відігравати дедалі вагомішу роль в соціально-економічному розвитку області. Комплексний підхід до розвитку туризму та курортів на обласному рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері, зумовили значне зростання кількості туристів та обсягів наданих їм послуг і не тільки [2]. А зростання туристичних потоків, в свою чергу, зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей економіки області, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва [2]. На жаль, сучасна індустрія туризму Закарпаття характеризується такими проблемами як:

1. Недостатньо розвинена інфраструктура галузі та сервісна інфраструктура місцевостей (наявність закладів харчування, придорожніх рекламно-інформаційних вказівників, стан вокзалів тощо), де розташовані об'єкти туристично-рекреаційної галузі.

2. Слабка комунікаційна доступність перспективних для освоєння в туристично-рекреаційних цілях територій (поганий стан доріг, відсутність електрифікації, телефонізації).

3. Нечітко продумане і сплановане освоєння інвестиційно привабливих територій. Продаж перспективних земельних ділянок на конкурсній основі, виключно для будівництва закладів розміщення.

4. Недовикористання родовищ мінеральних (в т.ч. термальних) вод у лікувально-оздоровчих цілях.

5. Недостатня кваліфікація кадрів, і як наслідок, низький рівень обслуговування в закладах розміщення.

6. Відсутність у багатьох суб'єктів підприємництва повного пакету документів по забезпеченню правомірності їх діяльності.

Перераховані вище риси туристично-рекреаційної галузі Закарпаття позначаються на низькій конкурентоспроможності підприємств регіону.

Трансформації соціально-економічних умов у країні, Карпатському регіоні та області, а також аналіз правової практики діючого законодавства у сфері туризму й рекреації підтверджують необхідність його змін та доповнень у відповідності до сучасних вимог.

Такими правовими проблемами на сьогодні є: невідповідність окремих положень Закону України «Про туризм» та інших нормативно-правових актів, які регулюють туристичну діяльність, сучасному міжнародному законодавству в сфері туризму; недостатній рівень державної підтримки і протекціонізму в сфері регулювання внутрішнього (соціального) та виїзного туризму (відсутність пільг на ПДВ, податку на прибуток, на майно тощо). Тому, на нашу думку, необхідно розробити пакет актів нового покоління, які б регулювали взаємодію туризму з органами державного управління та місцевої влади, з системою підготовки кадрів для рекреаційно-туристичної сфери, з наукою та культурою, з системою страхування економічних ризиків для туроператорів та туристів.

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади області становлять ядро рекреаційно-туристичного кластера, оскільки передусім у них реалізується унікальний регіональний рекреаційний продукт. Його динаміка за період 2009-2013 роки носить наростаючий характер (рис. 1), з якої випливають такі висновки: в цілому по області кількість ліжок в санаторно-курортних закладах у 2013 р. порівняно з 2009 р. зменшилась переважно за рахунок передгірної та гірської природно-економічних зон. Водночас характерна наростаюча тенденція щодо збільшення ліжко-місць у дитячих оздоровчих таборах [6].

Вагомим аргументом, що сприятиме створенню туристичного кластеру, може стати ідея співпраці на місцевому рівні, щоб конкурувати на глобальному ринку. Туристичні фірми є операторами ринку, продаючи свій продукт, вони перекуповують послуги інших видів бізнесу, що функціонують в індустрії туризму: готельного та ресторанного, перевезень, торгівлі, розважального та інших. Через це, вони повинні між собою спілкуватись, не тільки укладаючи комерційні угоди, але й під час конференцій, семінарів, нарад, через створення професійних асоціацій, клубів. Адже представники всіх зазначених видів бізнесу і утворюють кластер туризму.

Прикладом такої співпраці та обміну досвідом для Закарпатської області може слугувати круглий стіл на тему: «Кластерні ініціативи в туристичній сфері: європейський досвід та перспективи розвитку на Тернопіллі», проведений 06.11.2011 року. Польські та українські колеги поділилися результатами своїх досліджень та напрацюваннями у сфері кластерних моделей місцевого економічного розвитку Польщі з представниками туристичного бізнесу, місцевої влади та науковцями Тернопільщини – учасниками та партнерами проєкту «Туристично-рекреаційний кластер «Дністровський каньйон» [7].

На рівні Закарпатської області кафедра туризму УжНУ, факультет туризму МДУ та Туристично-інформаційний центр Закарпаття організовує проведення семінарів з метою обговорення перспектив розвитку туризму як окремих зон в межах районів та і Закарпаття загалом, створення нових можливостей та розширення спектру послуг, а також обміну думками та бачення директорів, менеджерів підприємств вирішення спільних проблем. Учасниками семінарів є

фахівці та експерти індустрії туризму районів, представники органів влади та місцевого самоврядування, представники туристичних фірм, що працюють над розвитком внутрішнього туризму Закарпаття, директори та менеджери туристичних баз, готелів, ресторанів, виробники сувенірів та організації, що надають посередницькі послуги. У результаті очікується вироблення перспективного, реалістичного

плану розвитку туризму районів на основі існуючого потенціалу, з орієнтацією на цільові групи туристів, як результат втілення стратегії розвитку туризму Закарпаття.

Тому в сучасних умовах господарювання з метою забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційних закладів необхідно об'єднати зусилля.

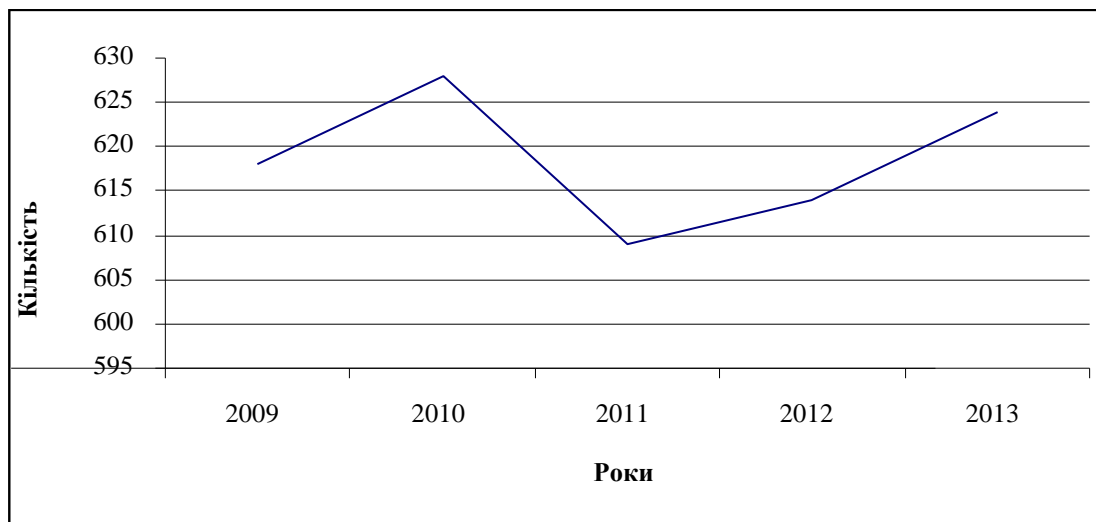


Рис. 1. Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпаття у 2009-2013 роках..

Ініціатива створення кластеру може належати як представникам органів державної влади, місцевого самоврядування, так і бізнесу. Зусилля органів влади зазвичай спрямовуються не на підтримку окремих підприємств і галузей, яким би не був значним їх внесок в економіку регіону, а на створення умов для розвитку кластерів та розвитку взаємин усередині нього. Тут варто долучити і потужні інвестиційні проекти, що працюють на території Закарпаття. Адже такі світові бренди, як «Ядзакі», «Джейбіл», «Сврокар», «Фішер» та інші відомі у світі мають представництва на території Закарпаття.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Кластеризація туристично-рекреаційної галузі Закарпаття сприятиме активізації підприємництва через концентрацію ділової активності, тим самим забезпечить створення робочих місць, надходження доходів у обласні та місцеві бюджети, покращить якість туристичних послуг і, відповідно, рівень життя населення краю. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових і матеріальних ресурсів у забезпеченні якості туристичних послуг, що надаються. Об'єднання в кластери посилює роль дрібного і середнього підприємництва, дозволяє використовувати його виробничий потенціал. Діяльність туристичних кластерів також сприяє максимальному використанню інноваційних і комунікаційних технологій,

підвищенню рівня кваліфікації та інтелектуального потенціалу працівників.

Підприємства туристичного бізнесу, об'єднавшись в туристичний кластер, як правило, ефективно взаємодіють з науковими закладами та органами місцевої влади для підвищення конкурентоздатності своїх туристичних послуг. Вони отримують можливість ефективніше відстоювати свої інтереси на рівні органів місцевої влади, а також брати участь у великих інвестиційних програмах.

Але, незважаючи на зростання інтересу до кластерів і ефективний досвід їх впровадження в зарубіжних країнах, кількість кластерів взагалі і туристичних зокрема, в Україні збільшується досить повільно. Це пояснюється такими факторами як:

- недосконалість нормативно-законодавчої бази по створенню і діяльності кластерів;
- відсутність досвіду і достатнього інформаційного забезпечення по створенню і функціонуванню кластерів;
- низьке сприйняття підприємствами інновацій;
- недостатня зацікавленість малих та середніх підприємств об'єднуватись у великі виробничі системи;
- відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів;
- відсутність державної фінансової підтримки кластерних утворень.

Для забезпечення формування сприятливих умов розвитку туристичних кластерів необхідним є здійснення в державі комплексу заходів, а саме:

- розробка і удосконалення законодавчої бази організації туристичних кластерів в Україні;
- проведення інформаційної компанії серед потенційних учасників і зацікавлених осіб по роз'ясненню конкурентних переваг кластерів;
- державна підтримка процесів кооперування, приєднання та інтеграції серед туристичних підприємств;
- підвищення ефективності системи навчання і підготовки спеціалістів по створенню і впровадженню кластерної моделі в сфері туризму;
- створення промислових парків і технопарків як інфраструктури для розвитку кластерів, заохочення

використання технологічних інновацій в роботі підприємств туристичного бізнесу;

- реалізація заходів податкового регулювання для учасників кластерів;
- зниження адміністративних бар'єрів.

При цьому довготермінова стратегія розвитку туристичних кластерів повинна визначатись в тісному контакті органів державної влади і ключових підприємств туристичного бізнесу, оскільки всі передумови для її реалізації на Закарпатті є і у перспективі будуть запроваджені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гонтаржевська Л.Г. Ринок туристичних послуг в Україні: Навчальний посібник /Гонтаржевська Л.Г. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008, с.28-29.
2. Коваль О.М. Перспективи створення туристичних кластерів на Закарпатті. Новини Закарпаття.- tisit.edu.ua/tisit_news/128.
3. Гоблик В.В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області): автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата географічних наук.- tourlib.net/aref_tourism/goblyk.htm.
4. Формирование инновационных кластеров в Украине: Роль Торгово-промышленных Палат: Международный Форум [«Развитие инновационного пространства СНГ. Роль и место Торгово-промышленных Палат стран содружества»] (г. Казань, 16-17 апреля 2009 г.) /Соколенко С.И.
5. Світовий і національний досвід формування інноваційних кластерів: IV національний форум з питань регіонального розвитку [«Стратегії конкурентоспроможності регіонів в умовах глобалізації: український та закордонний досвід»]. – м. Київ, 12.11.2008 р. /Соколенко С.І. МФСР, СЕУ, ІЕП НАНУ.
6. Офіційний сайт Державного Комітету статистики / Закарпатська область. Статистична інформація. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.<http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/tourism/sanatorij.pdf>.
7. Польські та українські експерти поділилися досвідом щодо розвитку туристичних кластерів / Тернопільська обласна рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.obl-rada.te.ua/diyalnist/novyny/polski-ta-ukrayinski-eksperty-podilylysy-dosvidom-schodo-rozvytku-turystychnykh-klasteriv.html>.

Ковальчук Ирина Евгеньевна

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ТУРИЗМА ЗАКАРПАТЬЯ

В статье исследованы перспективы внедрения кластерной модели развития туризма на региональном уровне. Обоснованы теоретико-методологические основы формирования туристических кластеров с целью активизации туризма, который определяет место страны в высокоинтегрированную мировую экономику.

Ключевые слова: кластеризация туристической отрасли, туристический кластер, рекреационно-туристическая отрасль, проблемы туристической отрасли Закарпатья.

I. Kovalchuk

PROBLEMS AND PROSPECTS OF CLUSTERING OF TRANSCARPATHIAN TOURISM INDUSTRY

The article deals with the perspectives of providing the cluster model of tourism developing on the regional level. Theoretical and methodological aspects of the formation of tourist clusters with the purpose of activation of tourism which determines the place of the country in the highly integrated world economy have been considered.

Key words: clustering the tourism industry, the tourism cluster, recreation and tourism industry, the problems of the tourism industry of Transcarpathia.

Одержано: 02.06.2014р.

ОСОБЛИВОСТІ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті проаналізовано сучасні підходи до питання ресурсного забезпечення підприємств, а також оцінювання його ефективності. Визначено поняття ресурсного забезпечення та його основних складових. Наведено схему системи ресурсного забезпечення виробничого підприємства.

Ключові слова: ресурсне забезпечення, ресурсний потенціал, ефективність виробництва.

ВСТУП

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання вагомими є проблеми ефективності виробництва, ефективності функціонування підприємств і соціально-економічних систем на всіх рівнях ієрархії. Серед них значне місце належить проблемі ефективності ресурсного забезпечення діяльності підприємств, що значною мірою визначає особливості формування тактики та стратегії їх розвитку, визначає подальші перспективи функціонування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні аспекти проблеми ресурсного забезпечення діяльності підприємств сформульовані та опрацьовані у працях таких економістів як Р. Грант, Г. Хамел, К.К. Прохалада, О.Г. Мендрул, О.І. Олексюк, Н.В. Ревуцька, Г.О. Швиданенко.

Постановка завдання. Основною метою статті є визначення основних положень та складових ресурсного забезпечення виробничого підприємства, що дозволить уніфікувати підходи до визначення ресурсного забезпечення підприємств та визначити ті складові, які в кінцевому результаті здатні привести підприємство до отримання бажаного економічного ефекту.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Передумови переходу організації з одного рівня розвитку на інший, пов'язані зі створенням споживчої цінності товару чи послуги, що обумовлено із використанням певних ресурсів. Відповідно до змін середовища виникає необхідність у структурному співвідношенні ресурсів, необхідних для розвитку організації. Виходячи із того, що ресурси є основною складовою потенціалу розвитку організації [3], необхідно визначити такий внутрішній потенціал, який би міг гнучко реагувати на зміни і пристосовувати до них діяльність організації.

Ресурсне забезпечення є основою успішної діяльності будь-якої організації. Проте для виробничих підприємств даний фактор відіграє іноді визначальну роль, оскільки зв'язаний із мірою задоволення потреб населення. В складі ресурсного забезпечення діяльності виробничих підприємств найчастіше

розрізняють матеріальні, трудові і фінансові ресурси. Для виробничих підприємств ці складові є однаково визначальними. Матеріальні, трудові і фінансові ресурси, які входять у класичний для економіки перелік, мають стосовно до специфіки виробничих підприємств цілий ряд особливостей в трактуванні і розумінні. На цих особливостях слід зупинитися детальніше. Традиційно під матеріальними ресурсами розуміється вся сукупність знарядь і предметів праці, які мають матеріальну природу і необхідні для досягнення поставлених цілей діяльності підприємства. В організації діяльності виробничих підприємств для створення і реалізації їхніх продуктів необхідні будівлі, споруди, обладнання, а також різноманітні виробничі і інформаційні засоби. Матеріальні ресурси є обмеженими і часто їх забезпечення супроводжується проблемою дефіциту, тому необхідним є їх ефективне і раціональне використання, поглиблення переробки та заміна штучно створеними аналогами. Управління даною складовою ресурсного забезпечення діяльності організації передбачає постійний процес оптимізації використання та заміни техніко - складової потенціалу. Управління трудовими ресурсами базується на твердженні, що працівник - важливий фактор виробництва в сучасних умовах, який дає змогу пристосувати його діяльність до вимог зовнішнього середовища [2]. Інформаційноємні галузі (консалтинг, інформаційні системи) вимагають постійної і достовірної інформації про окремі тенденції розвитку економіки не тільки країни, але і світу. В сучасних умовах необхідним є дослідження енергомісткості виробництва і складання бюджету в рамках існуючих обмежень. Разом з тим, важливий напрямок розвитку організацій, для яких пріоритетними є даний вид ресурсу, - пошук альтернативних джерел постачання, що забезпечує зменшення залежності від факторів політичного, економічного та міжнародного впливів [4].

Фінансові ресурси також є необхідною умовою розвитку будь-якої організації і управління ними зорієнтоване, у першу чергу, на забезпечення стабільних і життєво важливих фінансових потоків, пошук зовнішніх джерел фінансування за умови необхідності, оптимізації структури капіталу. В сучасних умовах господарювання фінансові ресурси

забезпечують організації не лише можливість ефективно функціонувати, але й створювати міцні конкурентні позиції та виживати у довгостроковій перспективі.

Звичайно, структура ресурсного забезпечення для кожної організації, підприємства є індивідуальною, виходячи із специфіки галузі, у якій вона функціонує, рівня економічного розвитку, стану потенціалу галузі, вибраної стратегії подальшого розвитку.

Таким чином, ресурсний потенціал організації кожної галузі характеризується структурою необхідних і доступних ресурсів залежно від галузевої належності, характеру виробництва, місцезнаходження; системою прийняття рішень щодо ресурсного забезпечення розробки та виконання ресурсних стратегій, оптимальним співвідношенням ресурсів для досягнення певних цілей розвитку. Значення та вплив ресурсів на ефективність роботи підприємства визначається роллю, яку відіграє ресурс для досягнення цілей підприємства, можливостями його заміни, рівнем впливу ціни на окремі ресурси та оцінюється системою показників, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства та визначають їх вплив на кінцеві результати діяльності [5].

На нашу думку, найбільш вагомими є наступні складові ресурсного забезпечення організації діяльності виробничого підприємства: нормативно-правової, науково-методичної, інформаційної, кадрової, матеріально-технічної та фінансової.

Нормативно-правова складова ресурсного забезпечення діяльності виробничого підприємства представлена всією різноманітністю законодавчих актів, прийнятих державними органами влади, розробленими нормативно-правовими і науково-методичними документами (положеннями, правилами, нормами, інструкціями, рекомендаціями, характеристиками тощо).

Науково-методичне забезпечення являє собою сукупність документів організаційно-методичного, нормативно-технічного й техніко-економічного характеру, які визначають норми, правила, вимоги, характеристики та інші дані, що використовують для вирішення завдань організації праці на виробничому підприємстві.

Інформаційна складова ресурсного забезпечення діяльності підприємства – це сукупність даних зовнішнього та внутрішнього середовища, які використовуються для планування та прогнозування майбутніх тенденцій розвитку підприємства, уникнення помилкових дій, реалізації стратегічно важливих рішень тощо.

Кадрове забезпечення як складова ресурсного забезпечення діяльності підприємства утворюється як результат тісної взаємодії не лише лінійних та функціональних керівників підприємства, але й персоналу в цілому.

Матеріально-технічна складова є невід'ємною

частиною роботи виробничого підприємства, що дозволяє вирішити завдання організації ефективною діяльністю останнього з мінімальними затратами, з необхідною точністю та достовірністю, в установленні строки за допомогою матеріальних ресурсів, будівель, споруд, обладнання, машин, пристроїв, обчислювальної техніки, оргтехніки, тощо. Так, ефективність використання матеріально - ресурсів можна визначити через показники матеріаломісткості, глибини переробки сировини, частки відходів; ефективність використання трудових ресурсів здійснюється за допомогою показників продуктивності праці, прибутку на одного працівника, частки приросту товарообігу за рахунок збільшення продуктивності праці; показниками ефективності використання фінансових ресурсів можуть слугувати прибуток, рентабельність, частка власного капіталу, ліквідність, платоспроможність; ефективність використання техніко - ресурсів можна розрахувати за допомогою показників фондоозброєності, фондовіддачі, рівня завантаження виробничих потужностей; капіталоемності, капіталовіддачі; ефективність використання енергетичних ресурсів потребує визначення показників енергоємності, енергооснащеності, рівня втрат; визначити ефективність використання інноваційних ресурсів можна за допомогою показників питомої ваги нових продуктів в асортименті організації, кількості зареєстрованих патентів, середнього терміну дії патентів організації, кількості раціоналізаторських пропозицій на одного працівника; для визначення ефективності використання інформаційних ресурсів можна скористатись такими показниками як рівень інформаційної підтримки діяльності організації, рівень інформаційного оновлення, рівень доступу працівників до інформації, що безпосередньо стосується їх діяльності [1, 5]. Основною складовою ресурсного забезпечення діяльності виробничих підприємств є фінансове забезпечення, яке являє собою сукупність коштів, що спрямовуються на фінансування діяльності підприємства в цілому та окремих його підрозділів. Особливості системи ресурсного забезпечення виробничого підприємства та його складові наведені на рис. 1.

Отже, всі складові ресурсного забезпечення взаємодіють між собою і формують ту «основу», за допомогою якої проходить процес створення певного виду продукції. Зв'язки між підсистемами ресурсного забезпечення, виробником послуг та споживачем мають двосторонній характер. З одного боку підприємство витрачає грошові кошти на придбання, оновлення або зміну певної складової ресурсного забезпечення, а натомість отримує ресурс, а з іншого боку, реалізувавши готову продукцію отримує за неї знову ж грошові кошти, за які пізніше будуть закуплені відповідні ресурси, що слугуватимуть підґрунтям для виготовлення нової партії продукції підприємства.



Рис. 1. Система ресурсного забезпечення діяльності виробничого підприємства.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Підсумовуючи викладене вище, можна виділити наступні напрямки поліпшення діяльності підприємства на основі вдосконалення управління його ресурсним потенціалом: зменшення витрат на ресурсне

забезпечення діяльності підприємства шляхом їх раціонального використання; уникнення непотрібних (недоцільних) напрямків діяльності, що вимагають залучення додаткових ресурсів; створення конкурентних переваг на основі пошуку та вибору такої структури ресурсного забезпечення, що найбільш повно дозволить використовувати внутрішній потенціал розвитку організації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Васильченко, В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятий [Текст] / В.А. Васильченко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 365 с.
2. Джой-Меттьюз Дженифер. Развитие человеческих ресурсов [Текст] = Human Resource Development : переводное издание / Дженифер Джой-Меттьюз, Дэвид Меггинсон, Марк Сюрте; [пер. с англ. Р. Л. Ткачука; под ред. Э. В. Кондуковой]. - 3-е изд. - Москва : Эксмо, 2006. - 430 с.
3. Карлоф Б., Седерберг С. Вызов лидеров [Текст] : пер. со швед. / Б. Карлоф, С. Седерберг ; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. - М. : Дело, 1996. - 351 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 162 с.
6. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності промислових підприємств [Текст]: монографія / В.П. Мартиненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.

Когут Лина Ивановна

ОСОБЕННОСТИ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В статье проанализированы современные подходы к вопросу ресурсного обеспечения предприятий, а также оцениванию его эффективности. Определено понятие ресурсного обеспечения и его основных составляющих. Приведена схема системы ресурсного обеспечения производственного предприятия.

Ключевые слова: ресурсное обеспечение, ресурсный потенциал, эффективность производства.

L. Kohut

FEATURES OF RESOURCE SUPPORT OF MANUFACTURING ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

Modern approaches to the question of the companies resource supply and the evaluation of its effectiveness have been analyzed in the article. The concept of resource supply and its main components has been defined. The scheme of the resource supply manufacturing facility has been suggested.

Key words: resource support, resource potential, production efficiency.

Одержано: 06.06.2014 р.

Проскура Володимир Федорович
доктор економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

НАУКОВИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ З ПОЗИЦІЙ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті проаналізовано взаємозв'язок соціально-економічних систем різного рівня у забезпеченні стійкого розвитку регіону, визначено основні проблеми його стійкого розвитку, запропоновано методологію системного підходу до забезпечення стійкого розвитку регіону.

Ключові слова: сталий розвиток регіону, стійкий розвиток регіону, системний підхід, економічна безпека.

ВСТУП

Постановка проблеми. Стійкий (сталий) розвиток території дозволяє підтримувати на певному рівні його економічну безпеку, соціальну, екологічну та економічну сфери, а також самовідтворювати необхідні та достатні для цього за обсягом та якістю ресурси. В умовах обмеженості ресурсів і зростаючих потреб це вкрай складне завдання, для вирішення якого на регіональному рівні необхідно сформулювати ефективну систему ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку території, її адекватне управління і безперервне вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент часу багато економістів не прийшли до єдиного висновку про вживання терміну «сталий розвиток» чи «стійкий розвиток», а тим більше у контексті економічної безпеки регіону. Подібні проблеми піднімаються у статтях вітчизняних та закордонних авторів, зокрема У. Офулс, Д. Хартвік, Л. Вальрас, Н.В. Островський, Н.І. Моїсєєв, Д.А. Деневізюк, А.С. Філіпенко, В.А. Коптюг, С.Ф. Серьогіна.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження категорії «сталий розвиток» у взаємозв'язку з економічною безпекою регіону, а саме з її ресурсним забезпеченням, а також застосування наукового підходу до економічної безпеки з позицій стійкого розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Ще за часів Стародавньої Греції існувало поняття гармонії, яка, відповідно до трактування Геракліта, відображає діалектику сталого розвитку. Друга, метафізична парадигма стійкого розвитку знаходить відображення ще в ідеях Арістотеля. Метафізичні схеми розвитку, що заперечують стрибкоподібний, революційний характер перетворень, основну увагу звертали на кількісні зміни в межах певної якості, які спрямовані на збереження цієї якості, на підтримку стійкості. Вся подальша еволюція категорії «стійкого розвитку» демонструє об'єднання цих двох начал.

Під стійкістю в широкому сенсі розуміють здатність системи повертатися в стан рівноваги після того, як вона була з цього стану виведена під впливом зовнішніх збурюючих впливів. Найпростішим

випадком стійкого стану системи є рівновага – такий стан, в якому система залишається як завгодно довго за відсутності збурюючих впливів. Стан рівноваги, в який система здатна повертатися після впливу на неї збурюючих впливів, називається стійким станом рівноваги.

У науковій літературі найбільше досліджений екологічний аспект категорії «стійкий розвиток». ХХ століття ознаменувалося формуванням вчення про біосферу та її трансформації під впливом діяльності людини, розвиненим В. Вернадським [1, с.119]. У. Офулс ввів словосполучення «sustainable state society» (суспільство стійкого стану), яке в подальшому трансформувалося в поняття «sustainable developments» (стійкий розвиток) [14]. Д. Хартвік сформулював умову стійкого розвитку суспільства, яка, на його думку, можна забезпечити, за умови інвестування всієї ренти від природних ресурсів, яка визначається як різниця між ринковою ціною ресурсу і граничними витратами його видобутку, в відтворюваний капітал, освіту і охорону навколишнього середовища.

Поряд з екологічними, не менш важливими є економічні та соціальні аспекти стійкого розвитку суспільства. Аналіз еволюції теорій економічного зростання не дає однозначної відповіді на питання про його взаємозв'язок з стійким розвитком. Розмежування між економічним зростанням і економічним розвитком ввів в економічну науку І. Шумпетер, на думку якого економічне зростання – це збільшення обсягів виробництва і споживання одних і тих же товарів і послуг, а економічний розвиток – це поява чогось нового, невідомого раніше, інакше кажучи, інновація [16]. На думку Г. Мюрдала, зростання, яке не супроводжується поліпшенням становища більшості населення, суперечить розвитку, який розуміється як підвищення ступеня задоволення основних потреб усіма членами суспільства.

Л. Вальрас розробив теорію загальної економічної рівноваги і економічної стійкості. Протилежний напрям, пов'язаний з невизначеністю розвитку, відсутністю рівноваги визначає процес еволюції у вигляді взаємодії інноваційних та консервативних моделей поведінки економічних суб'єктів. Історичний аналіз підтверджує правильність такого діалектичного підходу, який обґрунтовує роль інновацій в найбільш ефективному використанні ресурсів суспільства.

Процес еволюції розвитку суспільства пов'язаний з циклічністю, яку слід трактувати двояко з точки зору стійкого розвитку. З одного боку, зміна технологічних укладів, обґрунтована М. Кондратьєвим в теорії великих кон'юнктурних циклів, сприяє технічному прогресу суспільства і його стійкому розвитку [6]. З іншого боку, однією з проблем розвитку суспільства є кризи надвиробництва, які, на думку К. Маркса, є основною причиною нестабільності в економіці і становлять загрозу її стійкого розвитку [17, с.33]. Модель вільного ринку не здатна до саморегуляції в умовах стрімкого зростання чисельності населення і неухильного поглиблення екологічних проблем. Ця модель призводить до соціального розшарування суспільства і руйнування екосистем. В умовах глобалізації для забезпечення стійкого розвитку необхідне посилення ролі держави та громадянського суспільства при регулюванні ринкових відносин. Держава повинна створити умови для підтримки конкуренції на ринку з урахуванням екологічних обмежень та ефективної соціальної політики. Громадянське суспільство має контролювати і держава, і ринок, перебувати в авангарді соціального прогресу, передбачати загрози і знаходити шляхи їх мінімізації. Стійкому розвитку суспільства сприяє використання механізмів рівномірного і пропорційного розвитку економіки. Для забезпечення стійкого розвитку суспільства національні уряди і міжнародні організації повинні визначати межі розвитку національної та світової економіки та забезпечувати її функціонування в їхніх рамках.

Одним з найважливіших принципів стійкого розвитку є формування повноцінного загальносвітового громадянського суспільства, здатного контролювати охорону навколишнього середовища та соціально-економічний розвиток. Підтвердженням цього твердження є зростаюча стурбованість всього світового співтовариства питаннями глобальних загроз. У 1972 р. в Стокгольмі пройшла Перша Конференція ООН з питань охорони природи, на якій була прийнята Декларація про охорону навколишнього середовища [10]. У 1987 р. була опублікована доповідь Міжнародної комісії ООН з навколишнього середовища і розвитку, яка зробила концепцію сталого розвитку надбанням широкої громадськості. У цій доповіді сталий розвиток визначається як «...розвиток, який сприяє задоволенню потреб нинішнього покоління без зменшення можливостей майбутніх поколінь задовольняти свої потреби». На Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в 1992 р. у Ріо-де-Жанейро були прийняті основні принципи сталого розвитку і глобальний підхід до його забезпечення, а всесвітній Саміт з питань сталого розвитку, що проходив в Йоганнесбурзі у 2002 р., затвердив конкретний план дій з реалізації цілей і завдань сталого розвитку суспільства.

Понятійний апарат парадигми сталого розвитку отримав розвиток у дослідженнях теоретичного і прикладного характеру, проте до цих пір немає єдиного розуміння в його трактуванні. Складність його тлумачення обумовлена тим, що саме поняття «сталий

розвиток» є міждисциплінарним, сформованим на стику різних наукових напрямів – системи наук про суспільство в цілому, суспільної організації господарства, економічної безпеки, регіональної економіки, а також системи наук про природу.

Н.В. Островський констатує, що у визначенні сталого розвитку відображається екстенсивність нинішнього етапу розвитку людства і наявність ресурсних обмежень. Ресурсні обмеження носять комплексний характер і пов'язані не тільки з обмеженістю власне мінеральної сировини, але і з взаємодією і взаємовпливом між антропосистемою і біосферою [9]. З використанням цього поняття було запропоновано екологічно більш коректне визначення сталого розвитку: «сталый розвиток – це такий розвиток, при якому вплив на навколишнє середовище залишається у межах господарської ємності біосфери, внаслідок чого не руйнується природна основа для відтворення життєдіяльності людини» [3, с.5].

Так, Н.І. Моїсєєв пропонує надати терміну «сталый розвиток» наступне трактування: «сталый розвиток – це реалізація стратегії виживання людини на планеті, його шляху до епохи ноосфери, тобто до реалізації умов коеволюції суспільства і природи» [2, с. 65]. Д.А. Деневізюк вважає, що «сталый розвиток являє собою діалектичну єдність стійкості середовища проживання в умовах техногенних впливів, соціальної стійкості і стійкості економіки як об'єкта управління і як об'єкта господарської діяльності людей» [4, с. 293]. А.С. Філіпенко вважає, що «сутність сталого розвитку полягає в забезпеченні такого господарського зростання, який дає можливість гармонізувати відносини «людина – природа (довкілля)» і зберегти навколишнє середовище для нинішнього і майбутніх поколінь» [12, с. 71].

Академік В.А. Коптюг визначив деякі основоположні моменти концепції сталого розвитку. Перше, він надає пріоритет духовним цінностям над матеріальними. Учений вважав, що людство не повинно надто захоплюватися тим, що є надлишковим споживанням (у широкому розумінні цього терміну). Якщо цивілізація в цілому, як і суспільство кожної країни не усвідомлюють згубність того шляху розвитку, за яким йшло людство – то «нічого зробити не можна». В.А. Коптюг впевнений, що знаходження виходу з глухого кута залежить тільки від рівня свідомості людей на планеті [7].

Ідеї сталого розвитку отримали адекватну реакцію з боку владних структур, 15 травня 2012 року на своєму офіційному веб-сайті (рубрика «Громадське обговорення») оприлюднено проект Концепції переходу України до сталого розвитку, розробленого Національною академією наук України [11]. У документі констатується, що усунення сформованих протиріч діяльності сучасної цивілізації можливо тільки за умов стабільного соціально-економічного розвитку, що не руйнує своєї природної основи. Підвищення якості життя людей повинне забезпечуватися в тих межах господарської ємності біосфери, перевищення яких призводить до руйнування природного біотичного механізму

регуляції навколишнього середовища та її глобальних змін [15].

У Концепції зазначається, що перехід до сталого розвитку заснований на поступовому відновленні природних екосистем до рівня, що гарантує стабільність навколишнього середовища. Регіональний аспект є ключовим фактором переходу України до сталого розвитку. Це передбачає формування ефективної просторової структури економіки країни при дотриманні балансу інтересів усіх регіонів України, що зумовлює необхідність розробки та реалізації програм переходу до сталого розвитку для кожного регіону і території, а також подальшої інтеграції цих програм при розробці державної валютної політики в галузі сталого розвитку [11].

У контексті вищевикладених цілей і завдань, на нашу думку, слід розглядати стійкий розвиток території, яка є природною (екологічною), соціальною, економічною та інституціональною системи безпрецедентної складності.

З огляду на вищесказане, стійкий розвиток – категорія, що набуває особливого значення, розширює свої кордони і охоплює системи всіх рівнів: від окремого господарюючого суб'єкта, комплексу, регіону, галузі, до національної економіки та світової економічної системи (рис. 1).

Існує кілька аргументів на користь застосування наукового підходу до економічної безпеки з позицій стійкого розвитку:

по-перше, екологічний. Економічний розвиток території і діяльність окремих економічних агентів має бути організовано таким чином, щоб не руйнувати, а зберігати і підтримувати навколишнє середовище, сприяти стійкості екосистем. Населення території повинно погодитися з тим, що збереження екологічної рівноваги є найважливішим завданням розвитку регіону. У цьому випадку будь-яка економічна активність, що загрожує збереженню біорізноманіття, є небажаною для суспільства;

по-друге, соціальний. Майбутні покоління мають моральне право жити на конкретній території в умовах, не гірше тих, в яких живе нинішнє покоління. Це означає, що якщо діяльність поточного покоління призводить до виникнення збитку (наприклад, споживання невідновних ресурсів), то майбутнім поколінням повинна бути надана його повна компенсація. Поліпшення якості та рівня життя населення регіону має сприяти збалансованому розвитку територіального соціуму, але не за рахунок втрати стійкості навколишнього середовища;

по-третє, економічний. Стійкий економічний розвиток для регіону є більш ефективним за умови, що він відбувається екологічно збалансованим шляхом. Соціальний і економічний розвиток має бути спрямоване на мінімізацію негативних ефектів економічної діяльності;

по-четверте, інституціональний. Наявність інститутів є найважливішим чинником функціонування територіальних економічних систем у довгостроковій перспективі, вирішуючи проблеми кооперації між людьми, зменшуючи невизначеність шляхом встановлення стійкої структури взаємодії між

ними. Інститути виконують функцію обмежень у задачах прийняття економічних рішень, у т.ч. вони обмежують доступ до ресурсів [5, с. 29]. Зміна одного з параметрів функціонуючого інституту щодо соціально-економічної системи в цілому може спричинити за собою серйозні наслідки на мікро-, мезо- та макрорівнях.

Розвиток регіону – це режим функціонування регіональної системи, який орієнтований на позитивну динаміку параметрів рівня і якості життя населення, що забезпечується стійким, збалансованим і багатфакторним відтворенням соціально-демографічного, господарсько-економічного, ресурсного та екологічного потенціалу території.

Нестійкість / стійкість є однією з ключових, сутнісних рис самоорганізованої, саморегульованої системи, до яких відноситься і територія. С.Ф. Серьогіна вважає, що об'єктивний характер нестійкості розвитку соціально-економічної системи визначається такими головними причинами [13, с. 20-21]:

- необхідністю еволюційного розвитку;
- циклічністю життєдіяльності соціально-економічних систем;
- обмеженістю ресурсів (матеріальних, фінансових, людських тощо);
- негативним впливом виробничо-технічної діяльності людської спільноти на навколишнє середовище;
- самою природою ринку, в основі якого лежить конкуренція і ризик.

У найбільш простому розумінні проблема стійкості виникає при вивченні збуреного руху певної точки у фазовому просторі. У математичній теорії стійкість рівноважного стану системи визначається щодо змін координат у збуреному русі системи.

Сутність поняття «стійкість», на нашу думку, розкривається через дві групи понять, що характеризують наступні властивості системи: по-перше, безпеку, по-друге, сталість, стабільність, константність. Семантично близькі до поняття «стійкості» поняття «рівновага», «стаціонарність», проте вони мають більш вузький зміст, а в деяких трактуваннях істотно від нього відрізняються. Важливо розуміти, що перераховані характеристики зовсім не означають стаціонарність чи нерухомість. Складні соціально-економічні системи підтримують своє існування за рахунок внутрішніх, якісних переходів, забезпечують адаптацію, безпеку і розвиток.

В економічних системах виділяють високорівневу, низькорівневу рівновагу і нерівноважний стан. Високорівневий розвиток передбачає виділення ресурсів на розвиток, при цьому під розвитком розуміють позитивні зміни в стані економічних систем.

Основними принципами оптимального управління соціально-економічними системами з метою досягнення ними стійкого розвитку є, по-перше, принцип триєдності цілей (економічних, соціальних, екологічних); принцип урахування регіональних факторів.

Відповідно до першого принципу, жодна з

перерахованих цілей не може вважатися абсолютною, тобто слід говорити про реалізацію компромісу у вигляді розумного набору управлінських рішень.

Другий принцип передбачає обов'язкове врахування економічної спеціалізації регіону при розробці стратегії його переходу до стійкого розвитку.

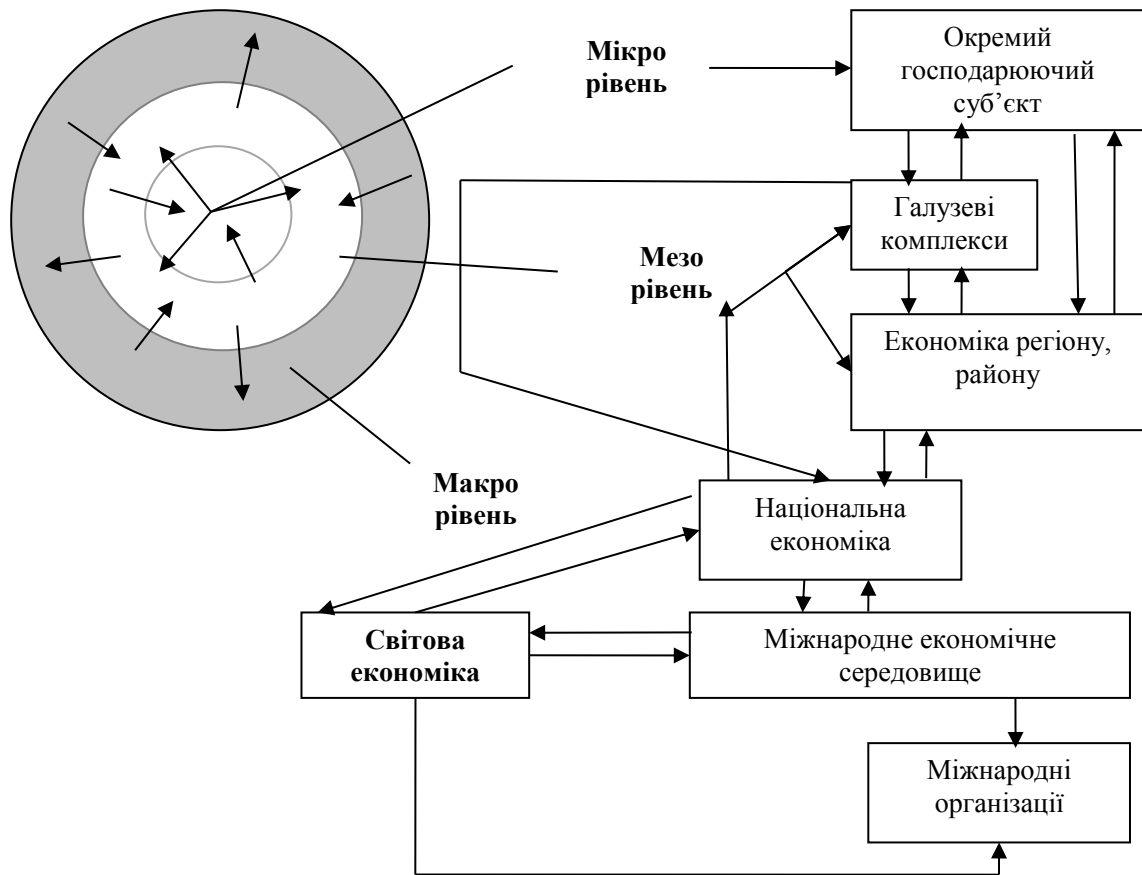


Рис. 1. Взаємозв'язок соціально-економічних систем різного рівня у забезпеченні стійкого розвитку.

У теорії систем управління виділяють дві категорії проблем: стабілізації та розвитку. Проблемами розвитку і вдосконалення систем називають такі, вирішення яких спрямоване на підвищення ефективності функціонування за рахунок

зміни характеристик об'єкта управління або системи управління об'єктом.

Спираючись на теорію систем управління, можливе подання проблем стійкого розвитку регіонів наступною схемою (рис. 2).

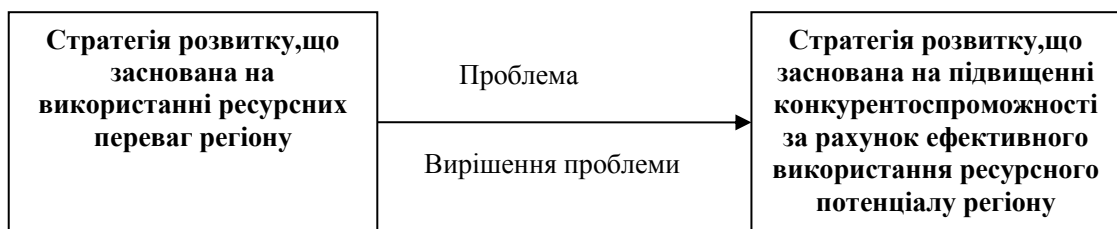


Рис. 2. Проблеми стійкого розвитку регіону.

Вирішення таких проблем розглядається як сукупність заходів з переведення системи з вихідного стану в новий, з більш якісними характеристиками, що і забезпечує більш високу ефективність функціонування системи. На рис. 3 представлено методологію системного підходу до забезпечення стійкого розвитку регіону.

Під стійким розвитком регіону пропонується розуміти позитивну динаміку еволюції системи

регіонального господарства до стану оптимізації основних її параметрів в умовах стабільності внутрішнього і зовнішнього середовища, переходу від експортно-сировинного до інноваційного типу розвитку за рахунок раціональної соціо-еколого-економічної взаємодії, підвищення конкурентоспроможності основних підсистем, які формують ресурсний потенціал регіону, масового впровадження енерго- і ресурсозберігаючих

технологій, зміни структури економіки, особистого та виробничого споживання, збереження сприятливого навколишнього середовища. В якості класифікаційних ознак типології проблем використовують: ступінь

формалізації, характер прояву, ступінь пов'язаності; за якісним наповненням розрізняють три види проблем – оперативні, інноваційні, вдосконалення і розвитку систем.

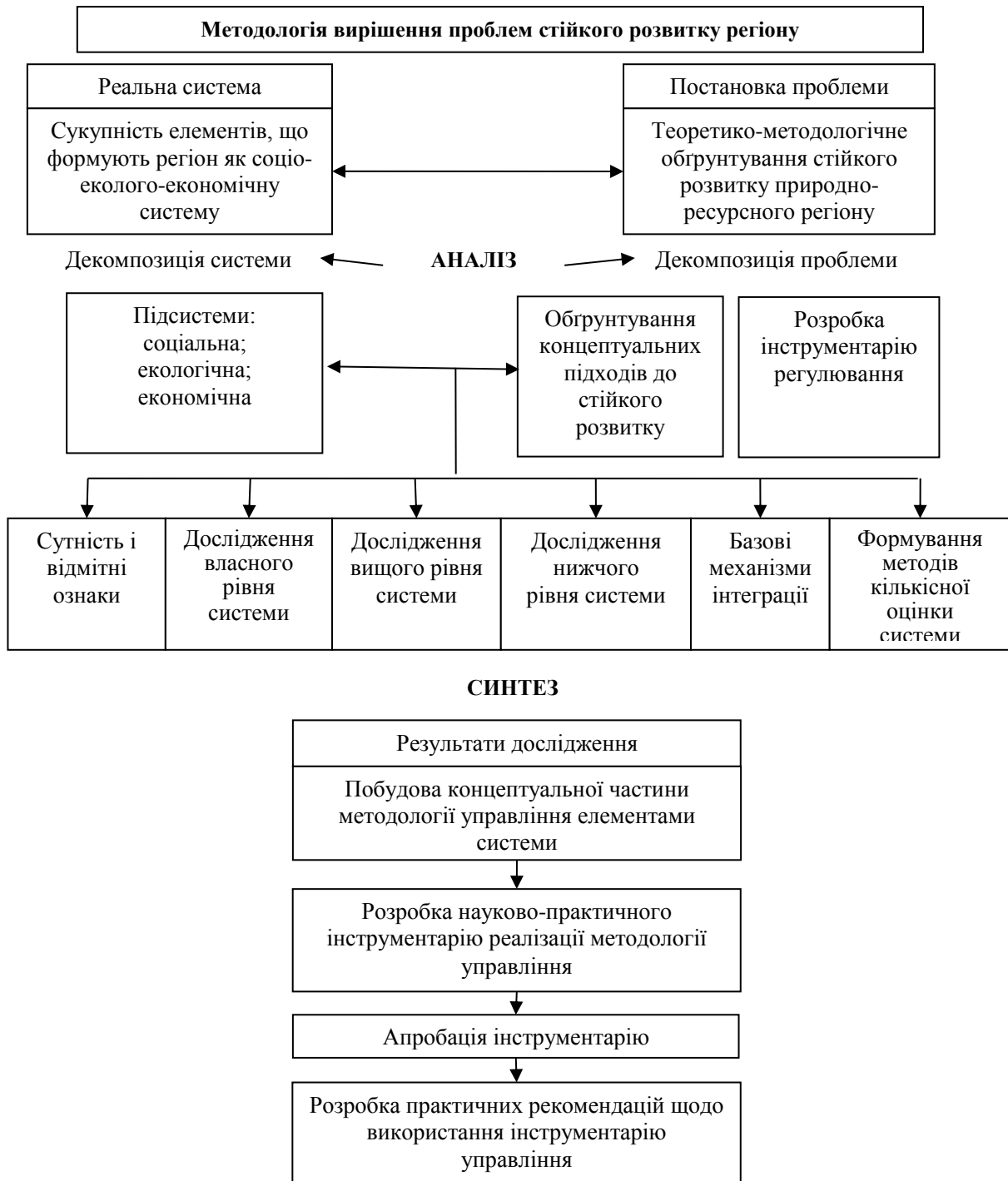


Рис. 3. Методологія системного підходу до забезпечення стійкого розвитку регіону.

Динаміка стійкого розвитку території у всьому його різноманітті передбачає врахування чинників, які сприяють або перешкоджають їх більш ефективному та раціональному використанню. Вплив сукупності цих факторів на стійкий розвиток регіону можна представити у вигляді функціональної залежності:

$$YR_t = f(ES; A_d; R_s) \quad (1)$$

де YR_t – стійкий розвиток території;
 ES – економічна безпека;
 A_d – адаптивність;
 R_s – ресурсне забезпечення. Перераховані у формулі фактори являють собою, по суті, сукупність ресурсів території, що забезпечують її стійкий розвиток, які споживаються в процесі життєдіяльності регіональної системи. Джерелами формування цих

ресурсів є результати сукупного відтворення територіальної екологічної, соціальної, економічної та інституціональної підсистем, а також ресурси, що надходять із зовнішнього середовища. Разом з тим, стійкий розвиток робить можливим самовідтворення соціально-демографічного, природного та організаційно-економічного потенціалу та ресурсів території на довготривалу перспективу.

Наше припущення ґрунтується на положеннях концепції стійкості та сталого розвитку. Стійкість є універсальною властивістю соціально-економічних систем, що полягає в їхній здатності виконувати свої функції в умовах негативного впливу – в певних межах сили впливу та часу – зовнішніх і внутрішніх факторів, а також активно адаптуватися до позитивних змін. Витоки цієї якості полягають в об'єктивному існуванні різноманітних пропорцій; це можна розглядати як специфічний ресурс, що має певний потенціал, що відповідним чином відтворений, проявляється та

використовується в певних формах.

Стійкий розвиток регіону взаємопов'язаний та взаємозалежний з такими характеристиками соціально-економічної системи, як адаптивність та безпека. Вони являють собою одночасно, з одного боку, сукупність умов і факторів, що забезпечують незалежність і стійкість розвитку системи, її здатність до постійного самовідновлення і самовдосконалення, з іншого – властивості системи, що виникають у результаті стійкого розвитку. Сукупність стійкості, безпеки та адаптивності, на наш погляд, утворюють специфічні ресурси життєдіяльності регіональної економічної системи. Проведене нами дослідження дозволяє визначити внутрішню структуру поняття «стійкий розвиток регіону» (рис. 4), виходячи з соціального, екологічного, економічного та інституційного підходів до розвитку регіональних систем і їхніх підсистем.

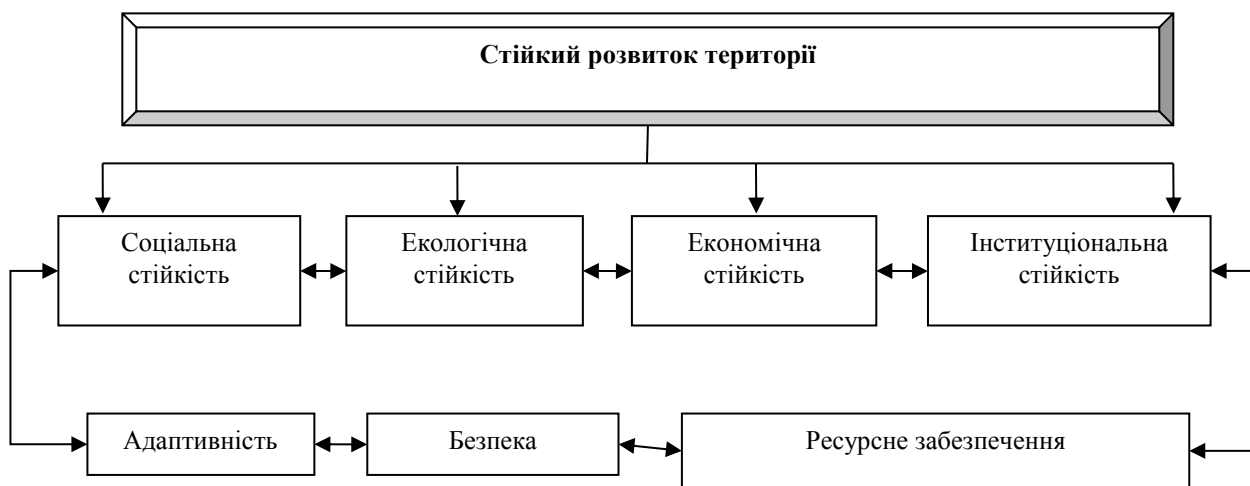


Рис. 4. Внутрішня структура поняття «стійкий розвиток» регіону.

Розгляд соціальних, економічних та екологічних параметрів в єдиному комплексі стало вже загальноновизнаним. Природно, що і критерії, і індикатори стійкого розвитку повинні відображати ці три найважливіші складові цивілізації. З іншого боку, розвиток можна розглядати як зміну станів, кожен з яких характеризується певною стійкістю і здатністю до змін. Саме в цих двох площинах і розвивається формування системи критеріїв стійкого розвитку [9].

До індикаторів стійкого розвитку, класифікованих за елементами (секторами), у відповідності зі структурою та методологією, прийнятою в США, відносять [18]

1. Група соціальних індикаторів: боротьба з бідністю; демографічна динаміка і стійкість; підвищення рівня освіти, інформованості і виховання суспільства; захист і поліпшення здоров'я людей; покращення умов проживання населення.

2. Група економічних індикаторів: міжнародна кооперація для прискорення стійкого розвитку і пов'язана з цим місцева політика; зміна характеристик споживання; фінансові ресурси та механізми; передача екологічно безпечних технологій.

3. Група екологічних індикаторів: збереження якості водних ресурсів і постачання ними; захист

океанів, морів і прибережних територій; комплексний підхід до планування та раціонального використання земельних ресурсів; раціональне управління вразливими екосистемами; сприяння ефективному веденню сільського господарства і розвитку сільських районів; боротьба за збереження лісів; збереження біологічного різноманіття; екологічно безпечне використання біотехнологій; захист атмосфери; екологічно безпечне управління твердими відходами і стічними водами; екологічно безпечне управління токсичними хімікатами; екологічно безпечну управління небезпечними відходами; екологічно безпечне управління радіоактивними відходами;

4. Група інституційних індикаторів: національні механізми і міжнародне співробітництво для формування потенціалу країн, що розвиваються; міжнародний інституційний порядок; міжнародні правові механізми; інформація для прийняття рішень; посилення ролі основних груп населення.

Стійкий розвиток – основоположний принцип, концепція переходу сучасної цивілізації до встановлення нового економічного порядку у світі, що забезпечує задоволення життєвих потреб людей нинішнього покоління без позбавлення такої можливості майбутніх поколінь [8, с. 65].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

У статті представлено ретроспективу поглядів на необхідність забезпечення сталого розвитку територій, а також сучасне бачення комплексності процесу економічної безпеки стійкого розвитку територій, який вимагає відповідного ресурсного забезпечення, що дозволяє не тільки підтримувати на певному рівні соціальну, екологічну та економічну

сфери, але і компенсувати вже наявну шкоду навколишньому середовищу, а також самовідтворювати достатні за обсягом та якістю ресурси. В умовах обмеженості ресурсів і зростаючих потреб це вкрай складне завдання, для вирішення якого на регіональному рівні необхідно сформувати ефективну систему ресурсного забезпечення економічної безпеки та стійкого розвитку територій, її адекватне управління і безперервне вдосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вернадский В.И. Несколько слов о ноосфере. – Успехи современной биологии. –1944. – №18, вып. 2. – с. 113–120.
2. Даванков А.Ю. Эколого–экономические основы устойчивого развития региона / А.Ю. Даванков // Дис. д–ра наук. – Екатеринбург, 1999. – 356 с.
3. Данилов–Данильян В.И. Устойчивое развитие – будущее Российской Федерации / В.И. Данилов–Данильян // Россия на пути к устойчивому развитию.–М., 1996.
4. Деневизюк Д.А. Циклическая модель устойчивого развития территорий / Д.А. Деневизюк // Проблемы современной экономики.– 2006. – № 3/4. – С. 292–296.
5. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузаряна. – М.: Инфра–М, 2005.–416 с.
6. Кондрашихін А.Б. Інноваційні засади соціально–економічного розвитку регіону: структурно–інституціональний аспект / А.Б.Кондрашихін // Наукові праці НДФІ. – 2012. – Вип. 3. – С. 177–182.
7. Коптюг В.А. Возможна ли разработка стратегии устойчивого развития России в настоящее время? / В.А. Коптюг. // «Наука на грани тысячелетий»: Материалы лектория ИГУ, Вып. 1, Новосибирск, 1997 г.
8. Макарова М.А. Мониторинг факторов, влияющих на экономическую устойчивость нефтяных предприятий / М.А. Макарова // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. – № 6.– 2004.– С. 58–74.
9. Островский Н.В. Критерии устойчивого развития: муниципальные аспекты. / Режим доступа: <http://n-t.ru/tp/ns/kur.htm>
10. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы конференции в Рио–де–Жанейро в популярном изложении. – Женева: центр "За наше общее будущее", 1993. – 70 с.
11. Проект Концепції переходу України до сталого розвитку [Текст] // Вісник НАН України. – 2007. – № 2. – С. 15–43.
12. Румак Е.Х., Румак В.Г., Моисеев К.В. Информационная и финансовая составляющие экономической безопасности и особенности их формирования на автомобильно–дорожных предприятиях: Монография / Е.Х. Румак, В.Г. Румак, К.В. Моисеев. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2003. – 119 с.
13. Серегина С.Ф. Государство и экономика: анализ взаимодействия в свете теории самоорганизации / С.Ф. Серегина. – М.: МГУ, ИВЦ «Маркетинг», 2001.–274 с.
14. Сталій розвиток: еколого–економічна оптимізація територіально–виробничих систем [Текст] / Н.В.Караєва, Р.В.Корпан, Т.А.Коцко та ін.; заг. ред. І.В.Недіна. – Суми : Унів. кн., 2008. – 383 с. – ISBN 978–966–680–390–3.
15. Указ Президента РФ «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию» от 1.4.1996 г. № 440 // Собрание законодательства Российской Федерации.–1996.–№ 15.
16. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М., 1982.
17. Юдкин А. Метод исследования системы производственных отношений в «Капитале» К.Маркса. – М.: Изд–во Моск. ун–та, 1985. – С.32–33.
18. Indicators of Sustainable Development: Framework and Methodology. N.Y.: United Nations, 1996. – 428 p.

Проскура Владимир Федорович

НАУЧНЫЙ ПОДХОД К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ С ПОЗИЦИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В статті проаналізована взаємозв'язок соціально–економічних систем різного рівня в забезпеченні сталого розвитку регіону, визначені основні проблеми його сталого розвитку, запропонована методологія системного підходу к забезпеченню сталого розвитку регіону.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, устойчивое развитие, системный подход, экономическая безопасность.

V. Proskura

SCIENTIFIC APPROACH TO ECONOMIC SECURITY FROM THE POINT OF VIEW OF

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

The relationship of social and economic systems of different levels for ensuring sustainable development of the region has been analyzed; the main problems of its sustainable development have been defined; the methodology of systematic approach for ensuring regional sustainable development has been suggested.

Key words: sustainable regional development, sustainable development, systematic approach, economic security.

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 352

Слюсаренко Вікторія Євгенівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту,
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

ЕКОНОМІЧНА САМООРГАНІЗАЦІЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

В статті досліджено питання створення територіальної громади. Вказано на можливість та важливість створення, а також досліджено нормативно правове регулювання їх функціонування та вплив на економічний розвиток.

Ключові слова: територіальна громада, місцеве самоуправління, самоорганізація населення.

ВСТУП

Постановка проблеми. Становлення громадянського суспільства супроводжується інтенсивним розвитком відносно нових інститутів – територіальні громади, громадські організації, асоціації за професійною ознакою. Функціонально вони покликані демонтувати структуру управління державою, яка замінює існуючу, що практично вичерпала себе. Мова йде про всі ієрархічні рівні управліннь – локальні, регіональні, державні. Існуючі структури управління виявилися неспроможними адекватно реагувати на динамічні зміни, що відбуваються, ними не вживаються превентивні методи по усуненню суперечностей зумовлених трансформацією суспільства до демократичних устоїв як фундаменту громадянського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Очевидним є твердження, що витлумачення сутності територіальної громади (ТГ) зумовлене концептуальним розумінням феномену місцевого самоврядування. Найбільш узагальненим є поділ дослідників на представників громадівської і державницької концепцій. Громадівська теорія представлена працями М.Баймуратова, О.Батанова, В.Григор'єва, І.Дробуша, В.Кампа, В.Кравченка, В. Погорілка та ін. Прихильниками державницької є В.Борденюк, О.Сушинський, М.Корнієнко, В.Шаповал, ряд інших. Похідним відносно їх поглядів щодо сутності місцевого самоврядування і, відповідно, його головного суб'єкта - ТГ, є бачення напрямів і механізмів їх розвитку. Але в науці до цього часу немає загально визнаної дефініції "територіальної громади" [1, с. 335].

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтованні понятійно-категоріального апарату територіальна громада та втілення узагальненого

поняття в загальнодержавні нормативно-правові акти, оскільки однозначність трактувань сприятиме економічному розвитку ТГ, а також вивчення досвіду індустріально розвинутих країн світу та можливість його впровадження на Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Демократична форма правління постає яскравим прикладом того, як діє механізм самоорганізації, що ззовні виглядає організацією. Яскравим поясненням останнього є твердження Ю. Хабермаса про те, як за демократичного режиму суспільство завдяки власному законодавству впливає саме на себе: "Народ програмує закони; закони, у свою чергу, програмують їх же (законів) розробку і застосування. І завдяки цьому члени суспільства (через колективно зобов'язуючі рішення органів управління і юстиції) отримують ті результати і регулятивні правила, які вони ж, у своїй ролі громадян держави, і запрограмували. Ця ідея програмуючого впливу на самих себе за посередництвом закону набуває виняткового змісту завдяки тому припущенню, згідно якого суспільство в цілому може бути представлене як одна велика асоціація, що визначає себе саму через посередництво права і політичної влади" [2].

Тому думки вчених та нормативно-правове регулювання щодо створення стабільних інститутів самоврядування, що функціонують на засадах самоорганізації населення, через які створюється та вирішується проблеми забезпечення, довіри та контролю за управлінням державою, набули особливої актуальності. Дослідження та напрацьований досвід Польщі, Японії та Швейцарії, Філіппін, США, Канади та Туреччини по створенню ефективних інституцій економічної самоорганізації населення, дає можливість зробити висновок, що така самоорганізація є

невід'ємним атрибутом громадянського суспільства. Накопичений досвід цих держав просторової самоорганізації населення демонструють успішні схеми управління наявними ресурсами, що дає можливість вирішувати одну з ключових проблем, а саме – яким чином організувати використання спільних ресурсів, щоб уникнути їх надмірного споживання та мінімізувати адміністративні витрати.

Розуміючи важливість даної проблеми, у відповідності з Конституцією України повинні бути створені територіальні громади, а все майно в межах адміністративно-територіальної одиниці повинно було бути передане конкретній територіальній громаді. У статті 140 Конституції України визначено, що місцеве самоврядування є правом територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Згідно зі статтею 143 Конституції України територіальні громади села, селища, міста безпосередньо або через утворені ними органи місцевого самоврядування управляють майном, що є в комунальній власності; встановлюють місцеві податки і збори відповідно до закону; забезпечують проведення місцевих референдумів та реалізацію їх результатів; утворюють, реорганізують та ліквідовують комунальні підприємства, організації і установи, а також здійснюють контроль за їх діяльністю; вирішують інші питання місцевого значення, віднесені законом до їхньої компетенції. Цивільний кодекс України, зокрема стаття 169, суттєво розширює можливості територіальних громад. На них покладаються функції створення комунальних підприємств, навчальних закладів, підприємницьких товариств, брати участь в їх діяльності на загальних підставах. У тому ж Цивільному кодексі зазначено: у комунальній власності є майно, у тому числі грошові кошти, яке належить територіальній громаді, а управління майном, що є у комунальній власності, здійснюють безпосередньо територіальна громада та утворені нею органи місцевого самоврядування.

Усвідомлюючи, що віртуальні утворення не можуть управляти, тим більше розвивати, і, саме головне, впливати на процеси життєдіяльності. Але Конституція України, стаття 142, говорить що усе рухоме та нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, земля, природні ресурси передане у власність територіальної громади. Це означає, що територіальна громада як власник мала набути статусу юридичної особи. Тим більше, що вона володіє усіма необхідними характеристиками: правоздатністю, дієздатністю. А держава повинна сприяти у формуванні доходів місцевого самоврядування, фінансово підтримувати місцеве самоврядування.

Згідно зі статтею 316 ЦК України, правом власності є право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону, стаття 317 цього ж кодексу говорить про те що власникові належать права володіння, користування та розпорядження своїм майном, а ст.2, частини 2 учасником цивільних правовідносин є територіальна громада, стаття 327 територіальна громада є власником комунального майна. Тому як власник вона може володіти цим своїм правом лише в якості юридичної особи. Ми вкотре

опинилися юридично на задвірках Європи, не виконавши навіть своєї Конституції. Як результат, територіальні громади, маючи під собою достатню нормативно-правову базу, не стали реальним суб'єктом економічних відносин.

Більше того, територіальну громаду позбавили можливості брати адекватну їй участь власника майна та землі у містобудівній діяльності, звівши її функції до консультативної участі у формальних громадських слуханнях.

Враховуючи те, що ми знаходимося лише на початковому етапі становлення інституту територіальних громад, виникає необхідність роз'яснення сутності становлення цього процесу та послідовності його реалізації. Якщо можливим є проведення загальних зборів жителів села/міста у кількості 50%+1, на цих загальних зборах має бути прийнято рішення: про створення громади, про прийняття статуту громади, обрання керівних органів громади. Статус та структура керівних органів регламентується „малою конституцією” громади – статутом, в основі якого лежить Конституція України, Хартія про місцеве самоврядування, інші нормативні документи, які регламентують місцеве самоврядування.

Якщо загальні збори жителів через значну кількість жителів чи з причин віддаленості околиць адміністративно-територіальної одиниці провести неможливо, слід скористатися правом зборів громадських представників. Кожен громадський представник повинен мати підписний лист – протокол з паспортними даними та підписами жителів, що делегували йому свій голос для вирішення питань, пов'язаних з: створенням громади, обранням її керівних органів та прийняттям статуту (це не виключає конкретного питання щодо делегування прав по вирішенню інших важливих проблем, зокрема, цільового призначення того чи іншого майна громади, тощо). На кожному наступні загальні збори цей підписний лист – протокол треба буде поновлювати. В положенні «Про збори громадян» від 1993 року учасниками зборів є жителі. Збори вважаються правомочні за участю більше половини жителів. До компетенції зборів відноситься розгляд будь-яких питань, що відносяться до місцевого самоврядування, зокрема обрання громадських комітетів і рад самоврядування, затвердження статутів (Постанова ВР України від 17 грудня 1993 року). Згідно зі статтею 8 Положення збори можуть скликатися громадським комітетом. У випадках, коли проведення зборів пов'язане з організаційними труднощами, можуть скликатися збори представників. Рішення зборів до відома громадян доводиться не пізніше, як за 7 днів.

Обраний громадою Комітет громадських представників, як виконавчий орган громади, може мати делеговані повноваження у відповідності зі статутом. Комітет громадських представників територіальної громади – це члени громади села, або інші особи, які добровільно і на безоплатній основі виявили бажання працювати на благо громади та обрані на загальних зборах громади більшістю голосів. Очолює комітет громадських представників

територіальної громади Голова територіальної громади або інша обрана особа, який обирається безстроково.

Територіальна громада та її повноваження є найефективнішим інструментом для мера (сільського голови), оскільки саме вона сприяє повноцінній реалізації покладених на них функцій. Якщо голова чи мер бажають за будь-що уникнути контролю за виконання своїх рішень, то цілком очевидно, вони будуть протидіяти створенню громади. В цьому контексті на особливу увагу заслуговує проблема власності, що перебуває у компетенції громади.

Відомо, що об'єкти права комунальної власності не можуть бути вилучені у територіальної громади і передані іншим суб'єктам права власності без згоди безпосередньо територіальної громади (ст. 21, ст. 60 п. 1, 2 – Закону про місцеве самоврядування).

Територіальна громада укладає угоди з підприємствами, фізичними та юридичними особами, котрим може здавати в оренду комунальне майно, що знаходиться у власності територіальної громади; отримувати благодійну допомогу та залучати її для реалізації різних проектів в інтересах територіальної громади.

При цьому необхідно наголосити, що для започаткування господарської діяльності, навіть сьогодні, в умовах серйозного спротиву, реєстрація статуту після затвердження сільською, селищною чи міською радою можлива на основі Постанови Кабінету Міністрів України „Про затвердження Положення про державну реєстрацію статутів територіальних громад” від 27 липня 1998 р. N 1150.

На окрему увагу заслуговує проблема формування бюджету територіальної громади. Згідно з бюджетним кодексом України (стаття 2) бюджет – це план формування та використання фінансових ресурсів органами державної влади та органами місцевого самоврядування. У цій же статті акцентується, що бюджети місцевого самоврядування – це бюджети територіальних громад та їх об'єднань. Будучи власником бюджету територіальна громада на його формування та використання не має безпосереднього впливу, а лише здійснює цей вплив через «свої» представницькі органи – органи місцевого самоврядування. У той же час у ст. 7, ч. 1, п. 9 Бюджетного кодексу визначається, що бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. Ні про які обласні, районні, міські, селищні та сільські бюджети тут не йдеться взагалі. Принаймні, це означає, що основною бюджетоформуючою інституцією є територіальна громада, яка формує самостійно статті бюджету, виходячи з нагальних потреб території, та витрачає на них отримані в бюджет від оподаткування кошти.

Територіальна громада має право самостійно визначати, які податки мають сплачуватись функціонуючими на її території господарюючими суб'єктами. Відтак створюється ефективно бізнес середовище, в якому кожний із суб'єктів впевнений в тому, що його інтереси будуть враховані та реалізовані.

Такий досвід накопичено в Чехії, Польщі, Франції, Італії де територіальна громада є юридичною особою, що робить їх важливим суб'єктом економічних відносин в умовах демократичного суспільства.

З вище викладеного можна зробити висновок, що існуюче сьогодні українське законодавство дозволяє органам місцевого самоврядування лише управляти майном, а не вчиняти юридичні дії, що суттєво звужує їх потенційні можливості впливати на процес життєдіяльності.

В цьому контексті заслуговує на увагу досвід Польщі, яка за декілька років перетворилась в розвинуту європейську державу, де немає олігархів, інших кланів, а міста і села мають привабливий європейський вигляд. Відповідь очевидна, тому, що там комунальну власність здають тільки в оренду. На перші п'ять років просто здають за один злотий на місяць, поки орендар не зробить ремонт використовуюваного об'єкту. І лише потім, коли орендар налагодить бізнес, він починає сплачувати встановлену й обговорену орендну плату. При цьому власник не змінюється, ним є територіальна громада.

Прикладом місцевих ініціатив є придбання власної сільськогосподарської техніки, проведення спільної толоки громадою, будівництво загорожі кладовища, повернення ставка, садів у власність громади (Чайківка), заборона екологічно небезпечного будівництва на своїй території (Сівка-Войнилівська, Чайківка, Борщів, Пилиповичі, Гуляйполе, Велика Чернігівка), випуск інформаційного бюлетеня, ініціювання постійних звітів сільського голови, припинення незаконної вирубки лісу, доведення до фінансування ремонту дренажних систем з різних джерел (село Руда), збереження у власності громади нерозпайованої землі (Воля-Бартатівська, Мирогоща), відновлення законності та створення комітету самозахисту громади (Врадіївка), захист історичної спадщини (Недайвода).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, становлення інституту територіальних громад є важливим не лише політичним, економічним, соціальним, але і ментальним. Це пояснюється тим, що через територіальні громади створюється соціальне підґрунтя для реалізації реформ. Вони є рушійною силою реалізації інтересів населення і важливим інструментом активізації населення, залучення його до вирішення проблем економічної самоорганізації. Становлення і розвиток територіальних громад є складний процес, який вимагає вирішення на державному рівні цілої низки проблем, найголовнішою з яких є формування ефективної нормативної бази – Закон України «Про місцеве самоврядування», скасування Закону України «Про адміністрації», в якому дублюються функції міністерств та рад, Закон України «Про місцеві референдуми», Закон України «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування». Цей Закон регулює правові, організаційні, економічні та соціальні умови

реалізації громадянами України права на службу в органах місцевого самоврядування, визначає загальні засади діяльності посадових осіб місцевого самоврядування, їх правовий статус, порядок та правові гарантії перебування на службі в органах місцевого самоврядування, Закону України «Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування» N-280/97-ВР від

21.05.97р. [6]

Дана тематика має перспективу подальших досліджень так, як децентралізація функцій та передача повноважень територіальним громадам стане важливою умовою становлення громадянського суспільства та підвищить їх роль в реалізації ключових завдань просторової самоорганізації населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні проблеми становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні : кол. монографія / В. О. Антоненко, М. О. Баймуратов, О. В. Батанов та ін. ; за ред. В. В. Кравченка, М. О. Баймуратова, О. В. Батанова. - К. : Атіка, 2007. -537 с.
2. Гураль П. Ф. Територіальна громада в Україні. Історико-правове дослідження: Монографія. / П.Ф. Гураль - Л.: ДУВС Край, 2008. - 468 с.
3. Лацимба М., Бондаренко В. Як територіальна громада може впливати на вирішення питань місцевого значення. /М. Лацимба, В. Бондаренко - К., 2007. - 108 с.
4. Утвенко В. В., Травянюк О. І. Навчальна програма дисципліни “Територіальна громада у системі місцевого самоврядування” (для спеціалістів, магістрів). - К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2010. - 18 с.
5. Постанови Кабінету Міністрів України „Про затвердження Положення про державну реєстрацію статутів територіальних громад” від від 27 липня 1998 р. N 1150.
6. Закону України „Про місцеві Ради народних депутатів та місцеве і регіональне самоврядування” N-280/97-ВР від 21.05.97 р.

Слюсаренко Вікторія Євгенівна

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН

В статье исследованы вопросы создания территориальной общины. Указано на возможность и важность создания, а также исследованы нормативно правовое регулирование их функционирования и влияние на экономическое развитие.

Ключевые слова: *территориальная община, местное самоуправление, самоорганизация населения.*

V. Slyusarenko

ECONOMIC SELF-ORGANIZATION OF COMMUNITIES

The article investigates the creation of the local community. The possibility and the importance of their creation has been defined; the normative and legal regulation of their operations and their impact on economic development has been studied.

Key words: *local community, local self-government, self-organization of population.*

Одержано: 06.05.2014 р.

РЕГІОНАЛЬНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЗАКАРПАТТЯ

В статті аналізується сучасний стан та регіональні проблеми інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств з обробки деревини та виробів з деревини в Закарпатті. Проведено порівняльну оцінку інноваційної активності досліджуваної сфери в Україні та на регіональному рівні, визначено основні проблеми її інвестиційного забезпечення та можливості для розвитку в сучасних умовах.

Ключові слова: інноваційна активність, інвестиційне середовище, інноваційні витрати, базові інституції, підсилювачі розвитку.

ВСТУП

Постановка проблеми. Фактори регіонального рівня визначають загальні умови для розвитку окремих видів економічної та промислової діяльності в окремих регіонах і відображають рівень доступності основних виробничих ресурсів, регіональні пріоритети розвитку окремих видів діяльності, загальні умови ведення бізнесу, обсяги споживчих ринків та їх сегментів, розвиток інфраструктури. Врахування регіональних чинників в процесі розробки стратегії є необхідною умовою формування конкурентних переваг підприємства, яка дає можливість використати переваги за пристосуватися до регіональних «недоліків» шляхом розробки окремих тактичних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню регіональних проблем формування інноваційного потенціалу та сприятливого інвестиційного клімату останнім часом присвячується багато наукових праць. Зокрема оцінка інноваційного потенціалу розвитку окремих регіонів проводиться у дослідженнях С.О. Іщук, Т.В. Кулініч, Ю. С. Шипуліної, В.І. Тарановського, О.А. Біловодської, О.Ф. Грищенко. Регіональні фактори формування інвестиційного клімату та їх вплив на інвестиційно-інноваційну активність суб'єктів господарювання розглянуто в працях О.Ю. Смельянова, І.З. Крета, О.М. Сегедія [2], І.В. Андела [1], О.В. Шевченко [5] та багатьох інших науковців.

Найбільшого поширення набули рейтингові підходи щодо оцінки інвестиційного та інноваційного потенціалу регіонів на основі різних груп показників та розрахунку індексів привабливості. Дослідження і узагальнення наявної інформації дає можливість зважити основні можливості та ризики щодо умов господарської діяльності в регіоні, що, на нашу думку, являється важливою передумовою розробки та обґрунтування інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства.

Постановка завдання. Метою написання статті є систематизація та оцінка регіональних чинників стратегічних можливостей інвестиційно-інноваційного

розвитку підприємств з обробки деревини та виробництва виробів з деревини на Закарпатті.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини є традиційним та одним з пріоритетних видів економічної діяльності на Закарпатті. В останні роки підвищується економічна роль та значення деревообробної промисловості у розвитку економіки регіону. Основними передумовами цього процесу є наявність значних лісосировинних ресурсів, виробничих площ для організації обробки деревини, зростання ціни на продукцію деревообробки на світовому ринку, митні обмеження на вивіз круглого лісу за кордон.

В динаміці за останні 8 років спостерігається підвищення інноваційної активності деревообробних підприємств регіону. Найвищих показників розвитку інноваційної діяльності досягнуто у 2010 році, підприємствами галузі було впроваджено 8 видів інновацій, більшість з яких дали позитивний результат у 2011 році у вигляді приросту обсягу інноваційної продукції. Обсяг реалізованої інноваційної продукції в 2012 році становив 3422,5 тис. грн., що на 4862,7 тис. грн. (59%) менше, ніж у 2011 році. З них 97,3 % продукції реалізовано за межі України. Позитивне експортне сальдо свідчить з одного боку про конкурентоспроможність інноваційної продукції галузі, а з іншого - про те, що більша частина інноваційно-активних підприємств - це спільні підприємства з іноземними інвестиціями, які використовують закордонний науково-технічний потенціал для виробництва продукції на території області. На здійснення інновацій у 2012р. підприємствами деревообробної промисловості витрачено 9,1 млн. грн., що складає 27,8% загального обсягу витрат у промисловості. Основним джерелом фінансування витрат на інновації були власні кошти підприємств. Весь обсяг інноваційних витрат спрямовано на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Структура та основні напрямки інноваційних витрат досліджуваної сфери промислової діяльності наведено на рисунку 1.

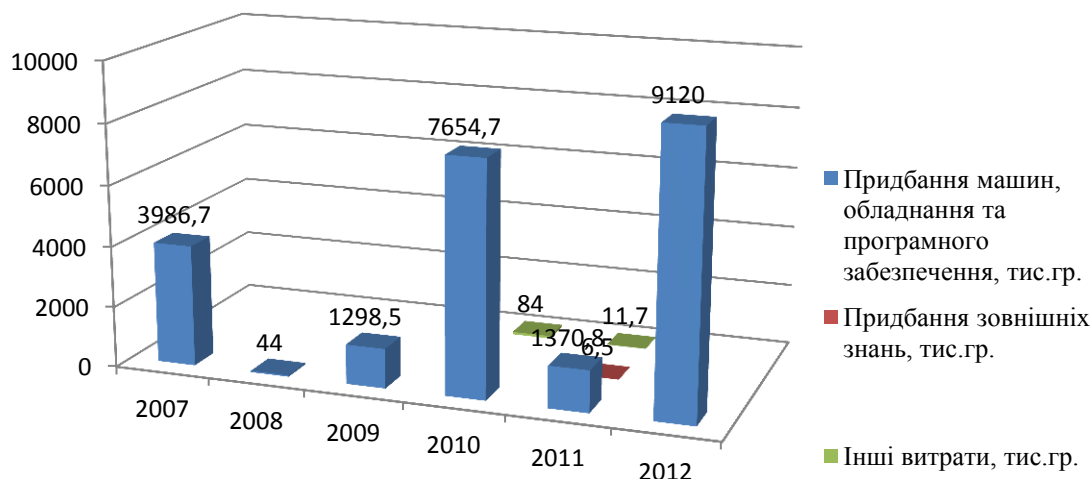


Рис 1. Обсяги та структура інноваційних витрат підприємств деревообробної галузі, тис.грн.

Джерело: [4].

За період 2007-2012 роки обсяги інноваційних витрат підприємств з обробки деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів Закарпаття зросли на 56%. Протягом досліджуваного періоду інноваційні витрати майже 100% були спрямовані на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, що позитивно впливає на рівень інноваційного потенціалу підприємств. Разом з тим, структура інноваційних витрат свідчить про відсутність на базі підприємств проектно-конструкторських та науково-дослідних робіт, не впроваджуються інші види інновацій. Починаючи з 2010 року з'явилися витрати на маркетингову діяльність та інші інноваційні витрати. У 2011 році підприємствами галузі було придбано також зовнішні знання, що є позитивним для розвитку галузі на інноваційній основі.

Дослідження регіональних проблем інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств деревообробної промисловості Закарпаття потребує порівняльного аналізу її динаміки в контексті розвитку галузі в цілому по Україні. Основні показники інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств деревообробної промисловості на макро- та мезорівні наведено в таблиці 1.

Порівнюючи розвиток інноваційної діяльності в Україні та в Закарпатській області, можна відмітити значні розходження в основних показниках інноваційної діяльності та їх динаміці. Зокрема, на теренах України обсяги реалізованої інноваційної продукції досліджуваного виду промисловості за період з 2005 по 2011 рік збільшилися майже в 6 разів (574%), в той час, як на рівні Закарпаття зменшилися на 30%. Це можна пояснити насамперед низьким рівнем наукового забезпечення галузі на Закарпатті та переважно сировинною орієнтацією місцевих виробників. Не зважаючи на те, що в області зосереджено більше 50% лісосировинних ресурсів, більшість місцевих підприємств орієнтовано

переважно на первинну обробку деревини. Крім того, після введення ринкових інструментів закупівлі деревини у 2005 році, а також в результаті виниклих проблем, пов'язаних з необхідністю модернізації виробництва, більшість підприємств виявилися нерентабельними і припинили господарську діяльність. Разом з тим, підприємства, яким вдалося втриматися і розвиватися в нових умовах, у 2012 році збільшили обсяги інноваційних витрат майже в 6 разів у порівнянні з попереднім роком. Водночас, на рівні держави обсяги інноваційних витрат досліджуваних підприємств знизилися у 2012 році на 94% у порівнянні з попереднім періодом.

Протягом 2005-2012 років інноваційна діяльність підприємств регіону фінансувалася виключно із внутрішніх джерел. На створення нових видів продукції та технічне оновлення виробництва з місцевого бюджету та з позабюджетних фондів кошти взагалі не виділялися. На розвиток інновацій кошти вітчизняних та іноземних інвесторів та кредити банку також не використовувались [8]. Основними причинами такого стану недостатній рівень маркетингового та інфраструктурного забезпечення галузі, недосконала регіональна інвестиційна політика. Що стосується деревообробної галузі в Україні, то можна сказати, що фінансування інноваційної діяльності здійснюється більш диверсифіковано. Зокрема, у 2011 році основним джерелом фінансування виступають власні кошти (96%), проте залучалися також кошти державного бюджету, кредити та кошти вітчизняних інвесторів. У 2011 році інноваційна діяльність на 94% фінансувалася за рахунок кредитів, що свідчить про підвищення інвестиційної активності банківської сфери в напрямку кредитування підприємств галузі.

Враховуючи наведені особливості, постає завдання аналізу регіональних факторів інвестиційно-інноваційного клімату з метою визначення можливостей та перешкод активізації інвестицій

інноваційного спрямування в економіку деревообробної галузі Закарпаття.

Дослідження особливостей функціонування регіонального інноваційного та інвестиційного середовища, а також його впливу на кінцеві результати суб'єктів господарювання проводяться багатьма вітчизняними науковцями, державними та міжнародними організаціями. Зокрема, у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України, який

формується фондом ефективного управління з 2005 року, Закарпатська область у 2012 році посіла 17 місце, індекс конкурентоспроможності 3,95 у порівнянні з кращим регіоном – 4,37 [11], а за фактором «інноваційний потенціал» Закарпаття посідає 21 місце. Суперечливим показником є також рівень технологічної готовності до інновацій. Зокрема за даним показником Закарпаття посіло 16 місце.

Таблиця 1.

Показники інноваційної діяльності підприємств з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини

Показники	Показники інноваційної активності			Джерела фінансування інноваційної діяльності, тис. грн.				
	Обсяги реалізованої інноваційної продукції, тис. грн.	Кількість інноваційно-активних підприємств, одиниць.	Обсяги інноваційних витрат, тис. грн.	Власні кошти	Бюджетні кошти	Вітчизняні інвестори	Іноземні інвестиції	Кредити
Україна								
2005	71514,4	373	19061,9	10986,6	-	-	255,0	7820,3
2011	482289,8	498	761727,4	44638,3	-	-	-	717067
2012	590903,9	484	39345,3	37659,2	44,0	912,9	-	729,2
2011/2005, %	574	34	389	306	-	-	-100	906
2012/2011, %	22,5	-3	-94	-15	100	100	-	-100
Закарпаття								
2005	27051	2	26133	26133	-	-	-	-
2011	8285,2	4	1389	1389,0	-	-	-	-
2012	3422,5	4	9120	9120	-	-	-	-
2011/2005, %	-30	100	-94	-94	-	-	-	-
2012/2011, %	-59	-	+556	+556	-	-	-	-

Джерело: систематизовано на основі [4], [7], [8]

На основі експертного опитування, проведеного аналітиками інституту економічних досліджень та політичних консультацій, було визначено найбільш вагомi групи регіональних чинників, які приймаються до уваги інвесторами в процесі обґрунтування інвестиційних рішень та доцільності інноваційної діяльності:

1. Базові інституції, до яких включено:

- ефективність інституційного забезпечення розвитку (захист прав власності, вплив державних установ на розвиток бізнесу, ефективність уряду, безпека);

- рівень розвитку інфраструктури ;

- рівень початкової освіти та охорони здоров'я;

2. Підсилювачі розвитку:

- рівень вищої освіти та професійної підготовки населення;

- ефективність функціонування ринку праці;

- розвиток товарного ринку;

- рівень технологічної готовності до впровадження інновацій;

- розвиток фінансового ринку.

3. Фактори розвитку та інноваційного

потенціалу:

- рівень розвитку бізнесу;

- інноваційна діяльність.

За результатами оброблення статистичної звітності та опитування керівників приватних підприємств, розроблено рейтинг конкурентоспроможності регіонів України за кожною групою факторів. За базовими вимогами Закарпатська область, як і у 2011 році, отримала вищу оцінку (9-е місце), за посилювачами ефективності (18-е місце) і факторами розвитку й інноваційного потенціалу (25-е місце).

Найкращі оцінки область отримала з охорони здоров'я і початкової освіти, з ефективності ринку товарів та інституціями. За всіма цими складовими регіон посів 3-е місце по країні. Найгірші оцінки Закарпаття отримало за рівень розвитку бізнесу (26-е місце), вищу освіту і професійну підготовку (24-е місце), ефективність ринку праці й інфраструктуру (обидва - 22-е місце), а також за інновації (22-е місце) [6, с.67-69].

Згідно з рейтингом інвестиційної привабливості, розробленим інститутом економічних досліджень та

політичних консультацій [10], Закарпатська область посіла 10 місце серед регіонів України. Досліджуючи умови інвестиційного клімату окремих регіонів, автори виділяють 2 групи факторів, які є інтегральними оцінками обраних групових та одиничних синтетичних показників, а саме:

1. М'які фактори – група факторів, які можуть бути зміненими на протязі досить короткого періоду і стосуються сприйняття інвестиційного середовища потенційними інвесторами. Сюди належать: діловий клімат, відкритість влади, успішний досвід реалізації інвестиційних проектів, діловий оптимізм, рівень корупції та злочинності. Оцінка наведених факторів здійснюється експертним шляхом на основі опитування керівників підприємств регіону. Доречно зазначити, що за групою «м'яких факторів» Закарпаття посідає 4 місце серед регіонів України.

2. Жорсткі фактори – чинники, вплив яких неможливо, або дуже важко змінити в короткостроковій перспективі. Вони складають потенціал області і повинні використовуватися як база для прогнозування та стратегічного планування інвестиційно-інноваційної діяльності та стадії визначення можливостей та загроз. До групи «жорстких факторів» аналітики відносять: географічне розташування та природні ресурси, кількісні та якісні

характеристики робочої сили, рівень розвитку інфраструктури, споживчий сегмент, розвиток бізнес-сектору. За сукупністю жорстких факторів Закарпаття посідає 24 місце.

Позитивними є фактори: «Трудові ресурси» за якими регіон посідає 4-те місце. Основними чинниками високої оцінки виступають доступність трудових ресурсів (низька оплата праці, за якою Закарпаття посідає 23 місце серед регіонів, за рівнем безробіття - 3) та рівень здоров'я населення (3 місце). Разом з тим регіон посідає 26 місце за якістю структурою робочої сили, а саме рівнем вищої освіти та професійної підготовки, міграцією професійних кадрів в інші регіони та за кордон.

За фактором ринкового потенціалу Закарпаття посідає 18 місце. При цьому, спостерігається висока ефективність ринку товарів (3 місце), що зумовлене найвищою в країні часткою імпорту по відношенню до ВВП, та високою часткою іноземної власності. Разом з тим, невисока загальна чисельність жителів регіону та рівень доходів негативно вплинули на показник споживчого сектору. На рис. 2. узагальнено позиції Закарпаття за основними факторами, які впливають на рівень інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва.

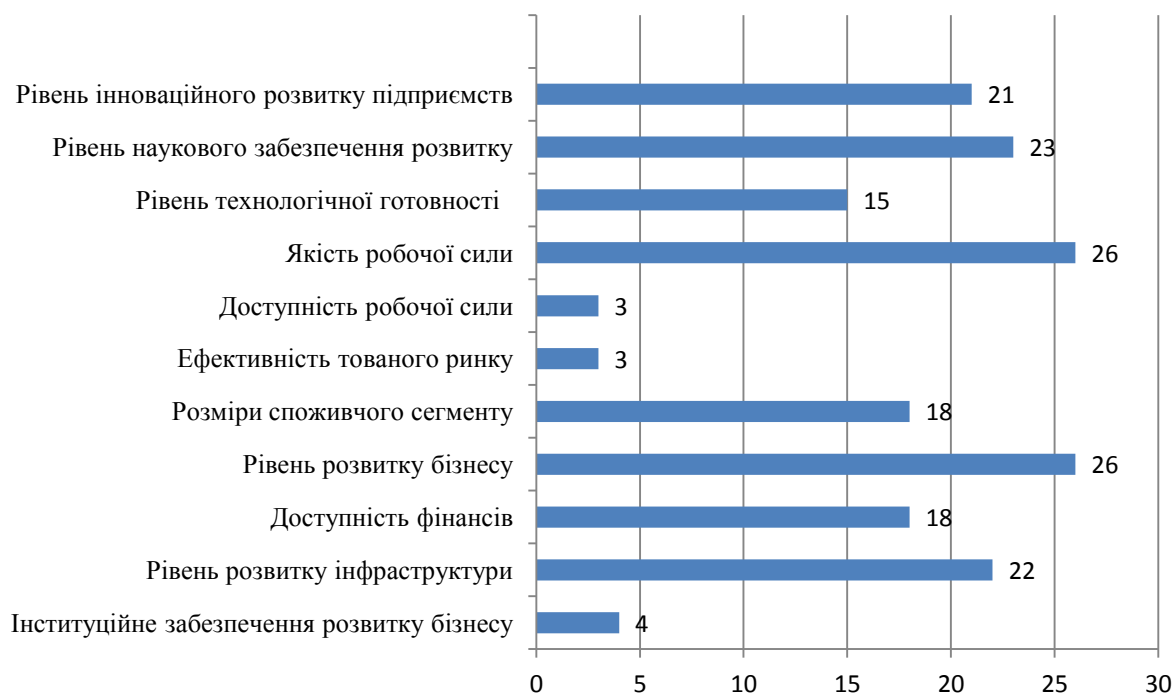


Рис. 2. Місце Закарпатської області у рейтингу умов інвестиційно-інноваційного клімату регіонів України у 2012 році.

Джерело: узагальнено автором на основі [6], [10], [12]

Результати проведеного дослідження показали, що наявна ситуація не сприяє розвитку інноваційної діяльності, зокрема активізації інвестицій інноваційного спрямування. Неєфективна інноваційна та фінансова інфраструктура, низький рівень освіти населення та його висока доступність сприяє екстенсивним капіталовкладенням у трудові технології та процеси.

Відсутність ефективних взаємозв'язків між бізнесом та вищими навчальними закладами сприяє активізації вкладень в морально застаріле в країнах ЄС обладнання та його впровадження на вітчизняних підприємствах. Технології та нематеріальні активи також імпортуються із-за кордону.

Виправлення ситуації, на нашу думку, потребує в першу чергу формування стратегічного мислення

керівників та впровадження передових технологій бізнесу як на рівні підприємств так і на рівні місцевих органів влади.

Концепція управління більшості підприємств області базується передусім на стратегії адаптації до негативних умов, нехтуючи при цьому можливостями, які потрібно вивчати та використовувати для власного розвитку. Незважаючи на багато слабких сторін, Закарпаття має ряд конкурентних переваг, які при виваженому стратегічному підході можна використати для посилення слабких сторін. Наприклад, сприятливе інституційне забезпечення розвитку бізнесу хоча і не є запорукою доступності фінансових ресурсів, проте є основою для розвитку стабільних відносин між контрагентами. Доступність робочої сили є основою для інвестування у розвиток трудомістких процесів. Важливою перевагою області є її вигідне місце розташування. Територіальна близькість з країнами ЄС, дає можливість для утворення міжрегіональних кластерів, необхідною умовою функціонування яких повинна стати саме науково-технічна співпраця.

Крім того, формуючи інвестиційну стратегію підприємства повинні враховувати той факт, що подолання кожного з бар'єрів регіонального розвитку є вагомим чинником підвищення конкурентного статусу підприємства в регіоні. Тому, результатом оцінки регіональних факторів повинно бути не проста констатація умов розвитку, а пошук конкурентних переваг та можливостей їх формування саме інноваційними методами. Зокрема проблеми, пов'язані

із рівнем та якістю кадрового забезпечення інноваційної діяльності можна усунути шляхом формування та реалізації ефективної кадрової стратегії. Тобто укладення договорів із вищими навчальними закладами щодо підготовки фахівців саме того спрямування, яке необхідне підприємству, формування системи постійного навчання працівників, проведення бенчмаркінгових заходів.

Значно підвищує можливості підприємств щодо залучення фінансових ресурсів розвитку з будь-яких джерел створення переконливих бізнес-планів, вдале презентування підприємства, ідеї, проекту перед потенційними інвесторами. Якісна презентація, розуміння стратегічних переваг та зовнішніх умов реалізації інноваційної ідеї підвищує шанси підприємств у боротьбі за обмежені ресурси фінансування.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, аналіз регіональних особливостей та умов розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності є важливим етапом обґрунтування стратегії підприємств деревообробної промисловості і створює передумови для прийняття ефективних стратегічних рішень шляхом зіставлення можливостей та загроз на шляху реалізації стратегії, формування превентивних заходів та оптимізації функціональних підсистем адаптації до сформованих умов.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андел І.В. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів з урахуванням фінансових показників функціонування підприємств/ І.В. Андел//Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - Випуск 20.10, С. 172-178.
2. Ємельянов О.Ю. Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу галузей економіки / О.Ю. Ємельянов, І.З.Крет, О.М.Сегедій // Проблеми економіки та управління : [збірник наукових праць] - Львів : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2003. - 418 с. – 66-71.
3. Інновації у промисловості: Статистичний збірник/Головне управління статистики у Закарпатській області – Ужгород, 2009.
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств. Статистичний збірник/Головне управління статистики у Закарпатській області, - Ужгород, 2012.
5. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання [Електронний ресурс] / О.В. Шевченко. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/book/StrPnyor/10/22.pdf>.
6. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України./Фонд ефективне управління [електронний ресурс]-режим доступу - http://www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2012_body_ua_20.11.2012.pdf.
7. Інноваційна діяльність промислових підприємств. Статистичний збірник/Головне управління статистики у Закарпатській області, - Ужгород, 2012.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник //Державна служба статистики України, - Київ, 2013., с- 286.
9. Потенціал регіону/ О.А.Біловодська, О.Ф. Грищенко// Механізм регулювання економіки, 2009, No4, с. 256-256.
10. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. //Підготовлено Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України,-Київ, 2013. 333 с.
11. Робота підприємств оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів. Статистичний бюлетень. // Головне управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2011.
12. Стратегічний моніторинг розвитку регіонів. Аналітична записка/Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1241/>.

Хаустова Ксения Михайловна
РЕГИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЗАКАРПАТЬЯ

В статье анализируется современное состояние и региональные проблемы инвестиционно-инновационного развития предприятий по обработке древесины и изделий из древесины в Закарпатье. Проведена сравнительная оценка инновационной активности исследуемой сферы в Украине и на региональном уровне, определены основные проблемы ее инвестиционного обеспечения и возможности для развития в современных условиях.

Ключевые слова: инновационная активность, инвестиционная среда, инновационные расходы, базовые институты, усилители развития.

К. Khaustova
REGIONAL FACTORS OF THE STRATEGY FORMATION OF INVESTMENT AND INNOVATION OF THE DEVELOPMENT OF TRANSCARPATHIAN WOODWORKING INDUSTRY

The article deals with the current state and regional issues of investment and innovative development of woodworking companies and wood products in Transcarpathia. A comparative assessment of the innovative activity of the studied areas in Ukraine and on the regional level has been carried out; the main problems of the investment and development opportunities in current conditions have been defined.

Key words: innovation activity, investment environment, innovation spending, the basic institutions of amplifiers.

Одержано: 16.06.2014 р.

РОЗДІЛ 3

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

УДК 631.1:331.1

Баланюк Іван Федорович,
доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника»
Сас Людмила Степанівна,
кандидат економічних наук, викладач кафедри обліку і аудиту,
ДВНЗ «Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника»

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРАЦІВНИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ

У статті наведено зовнішні та внутрішні чинники впливу на забезпечення персоналом суб'єктів господарювання аграрної сфери. Проведено аналіз природного та міграційного приросту (скорочення) чисельності населення у сільській місцевості. Визначено кількісний та віковий склад працівників сільського господарства. Проаналізовано розмір заробітної плати у сільському господарстві. Висвітлено стан підготовки і підвищення кваліфікації кадрів у сільському господарстві, попит та пропозицію робочої сили для працівників сільського господарства на зареєстрованому ринку праці.

Ключові слова: працівники, сільське господарство, чисельність населення, кількісний склад працівників, віковий склад працівників, мотивація праці, підвищення кваліфікації, попит і пропозиція робочої сили.

ВСТУП

Постановка проблеми. Успішне функціонування суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки зумовлюється своєчасним забезпеченням необхідними ресурсами (трудовими, матеріальними, фінансовими) та їх ефективним використанням. Пріоритетне місце у цьому переліку належить людському чиннику, який, як відомо, «вирішує все».

Належне забезпечення сільськогосподарських підприємств працівниками зумовлюється низкою чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, врахування впливу яких дозволить укомплектувати персонал відповідної кількості та якості. Серед зовнішніх чинників виокремлюють: природно-кліматичні умови регіону, демографічну ситуацію, систему підготовки фахівців для сільського господарства, попит і пропозицію на аграрному ринку праці, рівень впровадження науково-технічних розробок у виробництво, розвиток соціальної інфраструктури села, політику держави щодо аграрного сектору економіки, законодавчо-нормативну базу регулювання управління персоналом, рівень конкуренції між сільськогосподарськими підприємствами [1, с. 56].

До внутрішніх чинників зараховують: кваліфікацію менеджера з персоналу та працівників служб (відділів) персоналу, кількісно-якісний склад персоналу, технічне оснащення виробництва, обсяг та структуру виробництва, трудомісткість виконуваних робіт, цілі діяльності підприємства, його фінансовий стан, співробітництво з іншими підприємствами [1, с. 34–35].

З метою ефективної діяльності суб'єктів господарювання аграрної сфери необхідне належне їх комплектування працівниками відповідної кількості та якості. Вивчення сучасного стану та тенденції забезпечення працівниками агроформувань дозволить учасникам ринку правильно розуміти й організувати даний процес на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню питання забезпечення персоналом агроформувань та чинників, які на нього впливають присвячені праці вітчизняних науковців: Бородіної О.М., Василенки Н.І., Мікловди В.П., Россохи В.В., Сахацького М.П., Ходаківського Є.І., Черевка Г.В. та ін.

Методологія дослідження. Для вирішення завдань дослідження (порівняння показників чисельності населення, аналізу кількісного та вікового складу працівників, розміру їх зарплати, підготовки та

підвищення кваліфікації кадрів, попиту та пропозиції робочої сили за ряд років) використано метод економіко-статистичного зіставлення.

Постановка завдання. Дослідити стан та тенденції забезпечення працівниками суб'єктів господарювання аграрної сфери як важливого чинника їхнього функціонування.

Зважаючи на зміни ринкового середовища функціонування аграрних підприємств, постійного аналізу потребує природний та міграційний приріст (скорочення) чисельності населення у сільській місцевості, кількісний та віковий склад працівників сільського господарства, мотивація їхньої праці, підготовка та підвищення кваліфікації кадрів у сільському господарстві, попит і пропозиція робочої сили для працівників сільського господарства на зареєстрованому ринку праці.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Важлива роль у процесі формування персоналу аграрних підприємств належить демографічним та соціально-економічним чинникам. Сільське населення вважається природною основою формування персоналу сільськогосподарських підприємств. Його

стативно-віковий склад, рівень освіти, морально-психологічний стан, можливість та бажання постійно проживати й працювати у сільській місцевості, розвиток соціальної сфери сіл, зокрема освіти та охорони здоров'я, благоустрій сільського житлового фонду зумовлює кількісно-якісне забезпечення працівниками агроформувань. Зважаючи на те, що 94 % території Івано-Франківської області займає сільська місцевість, до складу області належать 765 сільських населених пунктів, 56,6 % усього населення області (на початок 2013 р.) проживало у сільській місцевості [3, с. 16], зазначене питання актуальне для нашого регіону.

Кількість жителів у сільській місцевості, починаючи з 1996 р., постійно зменшується і впродовж останніх сімнадцяти років скоротилась на 48 тис. осіб. Основним фактором депопуляції є природне скорочення населення.

Зменшення чисельності населення у 2012 р. у сільській місцевості (табл. 1) склало 203 особи, у тому числі природне скорочення 588 осіб і міграційний приріст 385 осіб. У міських поселеннях спостерігається природний (888 осіб) та міграційний (975 осіб) приріст населення.

Таблиця 1.

Приріст (скорочення) чисельності населення у 2012 р. у сільській місцевості Івано-Франківської області, осіб

Показники	Одиниця виміру	Сільська місцевість	Міські поселення	Разом сільська місцевість та міські поселення
Загальний приріст (скорочення)	осіб	- 203	1863	1660
у тому числі природний приріст (скорочення)	осіб	- 588	888	300
міграційний приріст (скорочення)	осіб	385	975	1360

Джерело: [3, с. 64].

З даних, наведених у табл. 2 бачимо, що середньооблікова чисельність штатних працівників сільського господарства Івано-Франківської області і кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій щороку скорочується.

Зменшення середньооблікової чисельності

штатних працівників у 2012 р. в порівнянні з 2010 р. склало 195 осіб (4,8 %), а найманих працівників – 2,1 тис. осіб (19,1 %). Таку ситуацію можна пов'язати зі згортанням підприємствами обсягів діяльності та впровадженням різноманітної техніки, що зменшує ручну працю.

Таблиця 2.

Кількісний склад працівників сільського господарства Івано-Франківської області у 2010-2012 рр.

Показники	Одиниця виміру	Роки			2012 р. в порівнянні з 2010 р., %
		2010	2011	2012	
Середньооблікова чисельність штатних працівників	осіб	4081	3878	3886	95,2
Кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій	тис. осіб	11,0	10,1	8,9	80,9

* – у тому числі мисливство та пов'язані з ними послуги (тут і далі по тексту).

Джерело: [3, с. 74].

Дані табл. 3 свідчать, що у віковому відношенні найбільшу питому вагу серед облікової кількості штатних працівників сільського господарства займають особи у віці 35–49 років (приблизно 49 %),

частка працівників у віці 15–35 р. складає 33,8 %, пенсійного віку (жінки 51–55 р., чоловіки 55–59 р.) – 17 %.

Таблиця 3.

Віковий склад працівників сільського господарства Івано-Франківської області на кінець 2012 р.

Показники	Всього, осіб	% до облікової кількості штатних працівників
Облікова кількість працівників у віці 15-35 р.	1161	33,8
Кількість працівників перед пенсійного віку (жінки 51-55 р., чоловіки 55-59 р.)	585	17,0

Джерело: [3, с. 83].

Основною складовою мотивації праці, у тому числі в сільському господарстві, є її оплата. Як свідчать дані табл. 4, заробітна плата працівників сільського господарства у 2012 р. в порівнянні з 2010 р. зросла на 572 грн. (1,3 раза).

Таблиця 4.

Середньомісячна заробітна плата працівників різних видів економічної діяльності Івано-Франківської області у 2010-2012 рр.

Показники	Одиниця виміру	Роки			2012 р. в порівнянні з 2010 р., разів
		2010	2011	2012	
Сільське господарство*	грн.	1586	1958	2158	1,3
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	грн.	1473	2075	2434	1,7
Промисловість	грн.	2221	2649	2985	1,3
Мінімальна заробітна плата (середня)	грн.	894	972,5	1104,2	1,2
Прожитковий мінімум (середній)	грн.	848,6	923	1050,6	1,2

Джерело: [2, 3, с. 83]

Для порівняння, протягом аналізованого періоду розмір заробітної плати у лісовому господарстві та пов'язаних із ним послугах зріс на 961 грн. (1,7 раза), у промисловості на 764 грн. (1,3 раза). Заробітна плата у сільському господарстві у 2011-2012 рр. була нижчою середньомісячного її розміру у лісовому господарстві та пов'язаних із ним послугах в 1,1 раза, а у промисловості – в 1,3 та 1.4 раза відповідно.

Розмір заробітної плати у сільському господарстві у 2010-2012 рр. перевищував мінімальний її рівень та прожитковий мінімум, встановлені законодавчо. У 2010 р. перевищення розміру заробітної плати над її мінімальним розміром склало 1,8 раза, у 2011-2012 рр. – 2 рази. Тоді як розмір

заробітної плати у промисловості був вищим мінімального її розміру у 2010 р. у 2,5 раза, у 2011-2012 рр. – 2,7 раза. Таким чином, спостерігається тенденція до зростання заробітної плати працівників сільського господарства, однак, її розмір і надалі нижчий в порівнянні з іншими галузями економіки.

Про ситуацію щодо підготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сільському господарстві свідчать дані табл. 5. У 2012 р. навчено новим професіям тільки 3 особи, що склало 0,1 % облікової кількості штатних працівників сільського господарства, підвищення кваліфікації не пройшов жоден працівник сільського господарства.

Таблиця 5.

Підготовка та підвищення кваліфікації кадрів за видами економічної діяльності в Івано-Франківській області у 2012 р.

Показники	Навчено новим професіям		Підвищили кваліфікацію	
	всього, осіб	% до облікової кількості штатних працівників	всього, осіб	% до облікової кількості штатних працівників
Сільське господарство*	3	0,1	-	-
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	17	0,5	147	4,4
Промисловість	2266	4,6	5417	11,0

Джерело: [3, с. 85].

За відповідний період у лісовому господарстві та пов'язаних із ним послугах навчено новим професіям 17 осіб (0,5 облікової кількості штатних працівників),

підвищили кваліфікацію 147 осіб (4,4 % облікової кількості штатних працівників); у промисловості – навчено новим професіям 2266 осіб (4,6 % облікової

кількості штатних працівників), підвищили кваліфікацію 5417 осіб (11,0 % облікової кількості штатних працівників).

З даних табл. 6 бачимо, що навантаження на одне вільне робоче місце (вакансію) для працівників сільського господарства на зареєстрованому ринку праці у 2010 р. та 2012 р. було достатньо високим – 223 та 229 осіб відповідно; у 2011 р. – 57 осіб.

Кількість незайнятих громадян з числа працівників сільського господарства, які перебували на

обліку в державній службі зайнятості у 2012 р. в порівнянні з 2010 р. скоротилась на 400 осіб (20 %). Потреба сільськогосподарських підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць була порівняно невисокою у 2010 р. та 2012 р. – 7–9 осіб і дещо вищою у 2011 р. – 25 осіб. Рівень працевлаштування зареєстрованих безробітних, що проживають у сільській місцевості становив 27,7 %, 26,3 %, 30,7 % відповідно у 2010 р., 2011 р. та 2012 р. [3, с. 81-82].

Таблиця 6.

Попит та пропозиція робочої сили для працівників сільського господарства на зареєстрованому ринку праці в Івано-Франківській області у 2010-2012 рр.

Показники	Одиниця виміру	Роки			2012 р. в порівнянні з 2010 р., %
		2010	2011	2012	
Кількість незайнятих громадян з числа працівників сільського господарства, які перебували на обліку в державній службі зайнятості	осіб	2005	1420	1605	80,0
Потреба сільськогосподарських підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць	осіб	9	25	7	77,7
Навантаження на одне вільне робоче місце (вакансію)	осіб	223	57	229	102,7

Джерело: [3, с. 79].

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

З наведеного вище бачимо, що :

- відбувається природне скорочення чисельності сільського населення, яке є основою забезпечення персоналом агроформувань;
- чисельність працівників у сільському господарстві скорочується;
- основну частку облікової чисельності штатних працівників сільського господарства становлять особи

середнього віку;

- потреба сільськогосподарських підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць є невисокою;
- оплата праці працівників сільського господарства нижча у порівнянні з іншими галузями економіки;
- навчання та підвищення кваліфікації працівників сільського господарства практично не здійснюється.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Баланюк І.Ф. Персонал сільськогосподарських підприємств: управлінський аспект / І.Ф. Баланюк, Л.С. Федорняк. – Івано-Франківськ: ЛІК, 2011. – 236 с.
2. Мінімальна заробітна плата (Україна). Прожитковий мінімум (Україна). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/wage/>.
3. Розвиток села Івано-Франківщини. Статистичний збірник. За ред. Л.О. Зброй. Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Івано-Франківській області. Івано-Франківськ. – 2013. – 347 с.

Баланюк Иван Федорович, Сас Людмила Степановна СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАБОТНИКАМИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

В статье приведены внешние и внутренние факторы влияния на обеспечение персоналом субъектов ведения хозяйства аграрной сферы. Проведен анализ естественного и миграционного прироста (сокращение) численности населения в сельской местности. Определен количественный и вековой состав работников сельского хозяйства. Проанализирован размер заработной платы в сельском хозяйстве. Отражено состояние подготовки и повышения квалификации кадров в сельском хозяйстве, спрос и предложение рабочей силы для работников сельского хозяйства на зарегистрированном рынке труда.

Ключевые слова: работники, сельское хозяйство, численность населения, количественный состав работников, возрастной состав работников, мотивация труда, повышения квалификации, спрос и предложение рабочей силы.

I. Balanjuk, L. Sas

The state and tendencies of providing of subjects of management of agrarian sphere by workers. The external and internal factors of influence on personnel's providing the subjects of management of agrarian sphere are introduced. The analysis of natural and migratory increasing (reduction) of the quantity of population in rural locality is conducted. Quantitative and age-old of agriculture workers' staff is determined. A wage rate in agriculture is analyzed. The state of preparation and improvement of professional skills of the personnel in agriculture, demand and supply of labour force for the agricultural workers of at the registered market of labour is enlightened.

Keywords: workers, agriculture, quantity of population, quantitative workers', age- old workers staff", motivation of labour, improvement of professional skills, demand and supply of labour force.

Одержано: 18.06.2014 р.

УДК 331.556.4

Пітюлич Михайло Іванович,

*доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу,
Мукачівський державний університет*

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ТА ЇХ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті розкрито сучасні тенденції міжнародної трудової міграції, а саме напрямки зовнішньої трудової міграції, масштаби виїзду трудових мігрантів в різні країни, окреслено причини таких тенденцій. Запропоновано конкретні заходи з боку органів державної влади, які слід провести в процесі здійснення трудовіміграційної політики. Розкрито наслідки впливу зовнішньої трудової міграції на соціально-економічний розвиток України.

Ключові слова: трудова міграція, демографія, міграційна політика, тенденції, причини.

ВСТУП

Постановка проблеми. Активізація досліджень, що закладають теоретичні засади для обґрунтування та реалізації трудовіміграційної політики в умовах економічної трансформації, підносить на новий рівень науку про народонаселення, проектуючи вектор її розвитку в прикладну площину. Демографічна наука в нинішніх умовах економічного поступу покликана реально впливати на соціально-економічний розвиток суспільства відповідно до інституційних змін в економічному базисі та об'єктивних закономірностей функціонування ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останній період часу в розвитку вітчизняної демографічної науки завдяки зусиллям Е.Лібанової, С.Пирожкова, В.Онїкієнка, В.Новікова, Т.Заєць, Л.Семів, У.Садової та багатьох інших вчених-демографів досягнуто певних позитивних результатів, наслідком яких стала розробка Стратегії демографічного розвитку на 2006-2015 роки, в якій задекларовані концептуальні ідеї та стратегічні пріоритети демографічної політики в Україні.

Постановка завдання. Демографічна політика сьогодні має під собою серйозну теоретико-методологічну базу дослідження, то така її важлива компонента, як трудова міграція, достатнього наукового забезпечення під собою не має.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження трудовіміграційних процесів, за незначним винятком, знаходяться на початковій стадії, багато методичних та організаційних аспектів їх регулювання належним чином не розкриті, а наукові доробки, напрацьовані в процесі реформи, не доведені до рівня практичного використання і не враховують всієї мінливості ситуацій та глибини трансформаційних процесів.

Як наслідок, сьогодні в Україні не має продуманої міграційної політики. Дії уряду з регулювання трудової міграції є несистемними, їм бракує чіткої цільової постановки, окреслення кола завдань, що вирішуються в різних часових лагах, щодо локалізації масштабів трудової міграції та визначення важелів впливу на зовнішню трудову міграцію.

Органи державної влади на місцях та органи місцевого самоврядування не впливають на формування міграційних потоків, що відповідають інтересам розвитку національної економіки та реалізації регіональних факторів економічного зростання.

А між тим сьогодні трудова міграція – один з визначальних чинників, що характеризує розвиток соціально-трудова відносин, формує ситуацію на регіональних ринках праці, сферу зайнятості, рівень добробуту, структуру споживання і заощадження,

I. Balanjuk, L. Sas

The state and tendencies of providing of subjects of management of agrarian sphere by workers. The external and internal factors of influence on personnel's providing the subjects of management of agrarian sphere are introduced. The analysis of natural and migratory increasing (reduction) of the quantity of population in rural locality is conducted. Quantitative and age-old of agriculture workers' staff is determined. A wage rate in agriculture is analyzed. The state of preparation and improvement of professional skills of the personnel in agriculture, demand and supply of labour force for the agricultural workers of at the registered market of labour is enlightened.

Keywords: workers, agriculture, quantity of population, quantitative workers', age- old workers staff", motivation of labour, improvement of professional skills, demand and supply of labour force.

Одержано: 18.06.2014 р.

УДК 331.556.4

Пітюлич Михайло Іванович,

доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу,
Мукачівський державний університет

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ ТА ЇХ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті розкрито сучасні тенденції міжнародної трудової міграції, а саме напрямки зовнішньої трудової міграції, масштаби виїзду трудових мігрантів в різні країни, окреслено причини таких тенденцій. Запропоновано конкретні заходи з боку органів державної влади, які слід провести в процесі здійснення трудовіміграційної політики. Розкрито наслідки впливу зовнішньої трудової міграції на соціально-економічний розвиток України.

Ключові слова: трудова міграція, демографія, міграційна політика, тенденції, причини.

ВСТУП

Постановка проблеми. Активізація досліджень, що закладають теоретичні засади для обґрунтування та реалізації трудовіміграційної політики в умовах економічної трансформації, підносить на новий рівень науку про народонаселення, проектуючи вектор її розвитку в прикладну площину. Демографічна наука в нинішніх умовах економічного поступу покликана реально впливати на соціально-економічний розвиток суспільства відповідно до інституційних змін в економічному базисі та об'єктивних закономірностей функціонування ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останній період часу в розвитку вітчизняної демографічної науки завдяки зусиллям Е.Лібанової, С.Пирожкова, В.Онїкієнка, В.Новікова, Т.Заєць, Л.Семів, У.Садової та багатьох інших вчених-демографів досягнуто певних позитивних результатів, наслідком яких стала розробка Стратегії демографічного розвитку на 2006-2015 роки, в якій задекларовані концептуальні ідеї та стратегічні пріоритети демографічної політики в Україні.

Постановка завдання. Демографічна політика сьогодні має під собою серйозну теоретико-методологічну базу дослідження, то така її важлива компонента, як трудова міграція, достатнього наукового забезпечення під собою не має.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження трудовіміграційних процесів, за незначним винятком, знаходяться на початковій стадії, багато методичних та організаційних аспектів їх регулювання належним чином не розкриті, а наукові доробки, напрацьовані в процесі реформи, не доведені до рівня практичного використання і не враховують всієї мінливості ситуацій та глибини трансформаційних процесів.

Як наслідок, сьогодні в Україні не має продуманої міграційної політики. Дії уряду з регулювання трудової міграції є несистемними, їм бракує чіткої цільової постановки, окреслення кола завдань, що вирішуються в різних часових лагах, щодо локалізації масштабів трудової міграції та визначення важелів впливу на зовнішню трудову міграцію.

Органи державної влади на місцях та органи місцевого самоврядування не впливають на формування міграційних потоків, що відповідають інтересам розвитку національної економіки та реалізації регіональних факторів економічного зростання.

А між тим сьогодні трудова міграція – один з визначальних чинників, що характеризує розвиток соціально-трудова відносин, формує ситуацію на регіональних ринках праці, сферу зайнятості, рівень добробуту, структуру споживання і заощадження,

режими відтворення населення.

Міграція як форма руху економічно активної частини населення може відбуватися в трьох основних формах – мятникова міграція працездатного населення, що має на меті регулярні поїздки до місця роботи за межі свого населеного пункту; внутрішня або міжрегіональна міграція, зв'язана з трудовими переміщеннями в межах країни та міжнародна міграція, обумовлена переміщенням робочої сили з однієї країни в іншу.

В структурі міграційних потоків особливе місце в умовах відкритості та інтернаціоналізації економічних відносин посідає міждержавна міграція робочої сили, яка набула масштабного характеру і поглинула значний контингент економічно активного населення світу.

Все це актуалізує дослідження міжнародної міграції робочої сили як однієї з форм світових господарських зв'язків в умовах глобалізації світової економіки. При цьому слід мати на увазі, що якщо міграція населення - це переміщення людей (сімей) у міжнародному територіальному просторі з метою пошуку місця постійного проживання, то міграція трудових ресурсів – це переміщення людей у міжнародному територіальному просторі з метою пошуку місця роботи без зміни місця постійного проживання. Міжнародну трудову міграцію робочої сили можна розглядати як «переміщення працездатного населення з однієї країни в іншу в пошуках роботи, вищої заробітної плати, кращих умов життя, у процесі якої відбувається формування її інтернаціональної вартості [2, с. 387]. Міждержавна міграція робочої сили виникає і розвивається зі становленням та еволюцією міжнародної міграції капіталу та міжнародної торгівлі.

Сучасна міжнародна міграція робочої сили являє собою складний феномен, який впливає на всі сторони розвитку суспільства – економіку, політику, демографічну ситуацію, національні відносини, ідеологію, релігію тощо. Принаймні це означає, що міждержавна трудова міграція охоплює все більш значну частину населення, зростає її роль в житті суспільства. Для того щоб ефективно управляти міграційними процесами на макро-, мезо- та мікроекономічному рівні вкрай важливим є науковий аналіз основних її закономірностей розвитку в умовах глобалізації світової економіки.

Перша закономірність міжнародної міграції полягає в тому, що її фундамент формує трудова міграція. Звідси цілком очевидним є висновок про те, що яка б мотиваційна складова не лежала в основі трудових переміщень, визначальною є її економічна компонента, зв'язана з пошуком нового місця прикладання праці за межами країни, що відповідає потребам і інтересам людини.

Виділяючи пріоритет економічного характеру, слід обов'язково мати на увазі демографічний аспект міжнародної трудової міграції, який суттєво впливає на динаміку загальної чисельності населення, її статево-вікову структуру, як країн-донорів робочої сили так і країн реципієнтів трудових мігрантів. Підтвердженням цього є несприятлива демографічна ситуація в

більшості Європейських країн та країнах СНД, де намітилася чітка тенденція до депопуляції населення, що негативно відображається на процесах відтворення населення, функціонування національного ринку парці, а відтак задоволенні потреб виробництва у найманих працівниках. Так, наприклад, якщо в 1990 році кожна четверта особа у світі була жителем Європи, то сьогодні європейці становлять лише 10 відсотків населення. Згідно з прогнозами експертів ООН, до 2050 року частка європейців зменшиться до 7,2%, тоді як відсоток населення Африканського континенту збільшиться з 14 % до 21,3%. Зростання населення спостерігається переважно в країнах, що розвиваються. До 2050 року відсоток населення, яке проживає в менш розвинених країнах, зросте майже вдвічі. Водночас збільшиться відставання цих держав від більш розвинених за рівнем життя [3, с. 13]. Наведене, з одного боку вказує, що міграція з економічних причин буде зростати, а з другого стає цілком очевидним, що потреба в робочій силі розвинутих країн світу за рахунок власного національного трудового потенціалу не буде задоволена. За оцінками експертів, для збереження чисельності населення на необхідному рівні до 2050 року Європейським країнам знадобиться 47,9 млн. мігрантів, а Росії – 24,9 млн. Щоб зберегти чисельність працездатного населення необхідна ще більша кількість мігрантів – 79 млн. для ЄС та 35,8 млн. для Росії [9, с. 219].

За таких умов трудова міграція з України і особливо її західних областей буде зростати, що створює певні загрози, оскільки за прогнозними оцінками до 2030 року чисельність населення України очікується на рівні 30 млн. осіб. Тому можна погодитися з думкою «якщо оминати увагою структуру (вікову, регіональну, освітньо-кваліфікаційну, фізично-психологічну, людського потенціалу, то реальна безпека і, відповідно, суверенітет української держави є уявною (віртуальною), як і стабільність динаміки розвитку соціально-економічної мегасистеми. Зрештою, фізична відсутність громадян країни ставить під питання досягнення будь-яких генеральних цілей такого розвитку» [5, с. 13]. Таким чином недооцінка демографічного чинника тягне за собою відповідні негативні соціально-економічні, політичні наслідки, що особливо небезпечно в умовах посилення депопуляційних процесів в демографічному розвитку населення країни і об'єктивно вимагає посилення уваги з боку держави до якісного складу населення – продовження тривалості життя, поліпшення стану здоров'я, підвищення соціальних стандартів тощо.

Друга закономірність міжнародної трудової міграції полягає в постійному збільшенні контингенту населення, включеного в орбіту міжнародної трудової міграції.

Точні масштаби трудової міграції визначити в умовах відсутності об'єктивних статистичних даних не можливо, хоча тенденції її розвитку зрозумілі. Як зазначає У. Садова, сучасна офіційна статистика фіксує досить скромні масштаби міграційних переміщень населення. Проте, за неофіційними даними

міграційна ситуація досить складна. Розходження неофіційних даних про масштаби стаціонарної міграції громадян України сягають більше п'ятикратних меж від 1,5 до 7 млн. осіб. Це відповідно дає не лише хибну уяву про спосіб життя значної частини українського населення, але й заважає критичному осмисленню міграційних ризиків, які мають стратегічне значення для розбудови української держави [8, с. 4-5]. Зокрема, за експертними оцінками, на території Російської Федерації перебуває більше 2 млн. українських працівників-мігрантів, в Італії – 500 тис., Польщі – 450 тис., Іспанії – 250 тис., Чехії – 150 тис., Португалії та Греції по 7,5 тис., Великій Британії – 70 тис., Нідерландах – 40 тис., США – 500 тис. осіб. Наведене є свідченням того, що міжнародна трудова міграція набула масштабного характеру. До неї залучено населення практично всіх регіонів країни, особливо Західних областей України. Основним контингентом трудової міграції є населення малих міст (33%) і сільської місцевості (58%). Як свідчать соціологічні обстеження, найчисленнішу групу становлять безробітні (до 45%). Така ситуація створює відповідні ризики, тим більше, що за прогнозами експертів у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються індустріально розвинутими країнами світу зберігатиметься на високому рівні (близько 2 млн. осіб щороку), що складає приблизно 3% світового населення.

Враховуючи існуючі тенденції, державна політика регулювання трудовіміграційними процесами в Україні повинна бути спрямована на уповільнення динаміки міграції населення, утримання чисельності та структури населення на рівні, що забезпечує підтримку господарської освоєності територій, як невід'ємної умови їх сталого соціально-економічного зростання. Відповідно арсенал державної трудовіміграційної політики повинен включати дослідження прояву зворотної міграції; удосконалення інституціонального базису зміцнення економічної безпеки країни та її регіонів, особливо тих, де масштаби трудової міграції набули загрозливого характеру; оцінку ефективності та втрат від трудової міграції; дослідження мотиваційних її складових; аналіз внутрішньої мобільності економічно активного населення в умовах реструктуризації економіки, вивчення причин, які створюють нерівні умови при працевлаштуванні сільського і міського населення.

Третьою закономірністю міжнародної трудової міграції є зміна вектору трудовіміграційних потоків в напрямку європейських країн. В основі цього лежить декілька важливих причин, основними з яких є:

а) геополітичні зміни, пов'язані з розпадом соціалістичної системи та отримання колишніми соціалістичними країнами та республіками СРСР статусу незалежних держав;

б) орієнтація країн, які отримали незалежність на побудову соціально орієнтованої ринкової економіки, що об'єктивно робить їх економічно відкритими і, відповідно, інтенсифікує трудові переміщення внаслідок глибокої диференціації в умовах праці, її оплаті, культурі виробництва, можливостях кар'єрного та професійного зростання;

в) активізація участі колишніх країн соціалістичного табору у діяльності міжнародної організації праці та підписання значної частини конвенцій МОП, які встановлюють мінімальні стандарти праці для трудових мігрантів та їх сімей. Ці конвенції містять положення про квоти допуску мігрантів, встановлюють максимальний період часу їх працевлаштування за кордоном, визначають правове становище та соціальні гарантії;

г) поступова лібералізація візового режиму з країнами Європейського Союзу, що зумовила відкритість їх національних ринків праці та можливість легального і безпечного працевлаштування громадян іноземних країн.

Можна навести також інші важливі аргументи, які генерують умови для інтенсифікації трудовіміграційних потоків у країни Європейського Союзу, однак достатньо і цих, щоб зрозуміти, що європейський вектор трудової міграції є визначальним не лише сьогодні, а збережеться і у віддаленій перспективі. За таких умов державна трудовіміграційна політика повинна переслідувати дві ключові цілі: перша – це захист соціально-економічних інтересів і прав українських працівників-мігрантів всіма доступними у цивілізаційному світі засобами. Це обумовлено тим, що зменшити масштаби трудової міграції в найближчій перспективі є дуже проблематично. Соціологічний моніторинг працездатного населення країни, особливо серед молоді, показує, що більше 40% відсотків працездатного населення свою подальшу трудову кар'єру пов'язує з виїздом за кордон. Звідси виникає проблема системного характеру, пов'язана із захистом прав і свобод українських трудових мігрантів. Друга – збереження трудового та інтелектуального потенціалу держави. Йдеться про уповільнення темпів і масштабів трудової міграції, оскільки трудова міграція становить певну загрозу цьому потенціалу. А новітньою її формою є перетворення значного сегменту тимчасової трудової міграції на стаціонарну або безповоротну. Соціологічні дослідження трудових мігрантів показують, що виїжджаючи вперше, працівники-мігранти, як правило, налаштовані в стислі строки заробити найбільше грошей і повернутися додому. Однак із збільшенням емігрантського стажу їх світогляд суттєво змінюється в площину орієнтації на постійне місце проживання в країні, де вони працюють. Особливу увагу слід звернути на те, що масштаби трудової міграції з України збільшує її «ланцюговий» характер, який проявляється у тому, що вдаль працевлаштування одного мігранта нерідко тягне за собою міграцію всіх його родичів і знайомих. У сільській місцевості дію цього чинника підсилюють розгалужені по населених пунктах сільського типу родинні зв'язки і груповий («бригадний») характер працевлаштування чоловіків, які серед трудових мігрантів кількісно переважають [7].

Цілком вірогідно, що більшість українців, які працюють в країнах із значно вищим, ніж в Україні, заробітками легально та можуть розраховувати на професійне та соціальне просування набуття статусу постійних жителів, навряд чи повернуться на

батьківщину. Наприклад, посольством України в Італії відмічено, що випадки возз'єднання сімей України в цій країні почастишали [6, с. 78]. Наростання безповоротного характеру трудової міграції підтверджують експерти міжнародного благодійного фонду «Карітас Україна», які констатують через фінансову кризу українські трудові мігранти переїжджають із однієї країни в іншу, проте не збираються повертатися на батьківщину[1]. Ситуація ускладнюється ще й тим, що зміна середовища і життя за час еміграції призводять до переоцінки особистісних цінностей. Це підтверджується дослідженнями польських вчених, які показали, що в людини, яка перебуває за кордоном, ціннісні орієнтації пов'язані з родиною, поступово нівелюються, тобто втрачають свою важливість, що можна частково пояснити тривалою розлукою із родиною. Аналогічно втрачають свою важливість такі цінності, як безтурботне життя та пошана, внаслідок статусу емігранта за кордоном. Формою матеріалізації безповоротної трудової міграції є поява в Італії, Іспанії, Португалії – тобто країнах високої концентрації трудових мігрантів – українських поселень, де функціонують школи з українською мовою навчання, церкви, освітньо-культурні заклади. Це є переконливим свідченням того, що цей сегмент трудової міграції зорієнтований на постійне місце проживання в цих країнах.

Безповоротна трудова міграція створює найбільші загрози – неминучі демографічні втрати та зниження кількісних та якісних параметрів трудового потенціалу внаслідок того, що в орбіту трудові міграційних процесів включені особи найбільш продуктивного віку. Саме на вирішення цих двох ключових проблем повинна націлюватися державна міграційна політика. Арсенал застосовуваних державою інструментів повинен передбачати здійснення цілого комплексу заходів, найважливішими з яких є:

- захист прав трудових мігрантів, забезпечення сприятливих умов для легалізації їх працевлаштування;

- ініціювати переговори з країнами-реципієнтами, особливо тими, де сконцентровані основні потоки міграції, про підписання міждержавних угод про взаємне визнання стажу, що дасть можливість трудовим мігрантам здійснювати відповідні платежі до пенсійних фондів країн по місцю їх працевлаштування і в разі повернення на батьківщину, отримувати зароблену пенсію за кордоном;

- активне сприяння з боку органів державної влади та місцевого самоврядування самозайнятості трудових мігрантів, відкриття власної справи, малого підприємництва, організації фермерських господарств;

- надання дозволу на безмитне ввезення з-за кордону основних засобів для організації власної справи та створення пільгових умов оподаткування протягом стартового періоду;

Четвертою закономірністю міжнародної трудової міграції населення є міграція висококваліфікованих працівників або так звана інтелектуальна трудова міграція. За даними Світового банку, Україна втрачає не тільки різноробочих, але й

дипломованих фахівців, оскільки сьогодні за кордоном працює 3,5% трудових мігрантів від загальної кількості українців, які мають вищу освіту.

Безумовно, що основним чинником формування інтелектуальних трудові міграційних потоків є процеси глобалізації, дія яких збережеться і у віддаленій перспективі. Підставою для такого висновку є курс індустріально розвинених країн світу на інноваційний шлях розвитку, який формує попит на інтелектуальну працю в різних сферах економічної діяльності. Важливу роль в інтенсифікації інтелектуальної міграції відіграють багатосторонні угоди, такі як ЄС і НАФТА (Північноамериканська угода про вільну торгівлю), міжнародні угоди та організації, такі як ГАТС (Генеральна угода про торгівлю послугами) і ВТО (Всесвітня торгова угода організація), а також міжнародні професійні асоціації тощо. Інтернаціоналізація господарських зв'язків значно модифікувала форми міграції висококваліфікованих кадрів, це «обмін мізками», «циркуляція мізків», «зворотній відтік мізків», що в цілому може розцінюватися як позитивне явище, оскільки особи інтелектуальної праці мають можливість реалізувати свої здібності. Нажаль, для України на сучасному етапі характерною формою міграції висококваліфікованих фахівців є їх втрата для держави [4, с. 408]. Це спричиняє значну шкоду економічному, соціальному та культурному розвитку країни, руйнується національна еліта, стримується розвиток середнього класу – фундаменту стабільності і процвітання суспільства.

Таким чином, сформована модель економіки в країні деформує систему цінностей висококваліфікованих фахівців, знижує і нівелює цінність інтелектуальної праці, підриває соціальну базу ринкових перетворень в країні. За таких умов можна прогнозувати, що інтелектуальний міграційний потенціал накопичуватиметься, генеруючи умови для посилення міграційних ризиків.

В цих умовах вкрай важливим є внесення серйозних коректив в державну міграційну політику, особливо ту її складову, яка регулює інтелектуальну міграцію. Йдеться про те, що ця політика поряд із заходами короткострокового характеру повинна бути зорієнтована на довготривалу перспективу, метою якої є формування інноваційної моделі розвитку економіки України, яка створює умови для розширення сфери докладання інтелектуальної праці.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

1. Міжнародна трудова міграція виступає однією із важливих форм міжнародних економічних відносин, суть якої полягає у перерозподілі економічно активного населення із однієї країни в інші. Вона носить глобальний характер, що проявляється у переміщенні працездатного населення між державами усього світу. Її розв'язання можливе за умови об'єднання зусиль усієї міжнародної спільноти.

2. В основі сучасної міжнародної трудової міграції лежить ряд важливих закономірностей,

основною із яких є постійне збільшення контингенту населення, включеного в орбіту зовнішніх трудових переміщень. За своїм характером трудова міграція носить економічний характер. Посилення нерівномірності економічного розвитку між індустріально розвиненими країнами та країнами, що розвиваються є однією з основних причин, що генерують умови збільшення масштабів трудової міграції, що вимагає внесення серйозних коректив у регулювання трудові міграційної політики.

3. Особливістю трудової міграції працездатного населення України в сучасних умовах є зміна вектору

трудомиграційних процесів на користь європейських країн, зумовлена геополітичними змінами, відкритістю національної економіки, лібералізацією візового контролю, посиленням євроінтеграційних процесів. Це вимагає посилення взаємодії з країнами-членами Європейського Союзу у створенні сприятливих умов для легалізації українських трудових мігрантів, активізація співробітництва у сфері прикордонного контролю, управління процесами законної міграції, сприяння зворотній міграції, захист прав трудових мігрантів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гришко Л. Заробітчани: куди завгодно, тільки не на батьківщину / Л.Гришко. – [Електронний ресурс]: - Режим доступу: www.dw.de/заробітчани-куди-завгодно-тільки-не-на-батьківщину/a-4319163-1.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах.-Том 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ: Видавничий центр "Академія", 2001. – 848 с.
3. За справедливий підхід к трудящимся-мигрантам в глобальной экономике. Доклад VI. Международное бюро труда. – Женева, 2004. – 214 с.
4. Мир в зеркале международной миграции: сб. статей / Гл. ред. В.А.Ионцев. – М.: МАКС Пресс, 2002. – 408 с.
5. Мокій А. Міжнародна міграція людського капіталу в системі економічної безпеки України / А.Мокій, В.Пронюк, Р.Енверов // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Міграційні процеси в умовах політичного середовища регіону: [Зб. наук. праць] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; відп.ред. С.І.Бойко. – Львів, 2009. – Вип.6 (80) – С. 12-29.
6. Музика В. Українці в Італії / В.Музика // Політика і час. 2006. №2. – С. 74-80.
7. Рюль В.О. Транскордонна трудова міграція як соціальне явище та її специфіка в Закарпатській області [Електронний ресурс]: Режим доступу: kiev.convdocs.org/docs/92/index-22425.html?page=6
8. Садова У. Міграційні ризики в контексті соціально-економічних трансформацій / У.Садова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Міграційні процеси в умовах політичного середовища регіону. – С. 3-11.
9. Migration and Remittances: Eastern Europe and the Former Soviet Union / Ed by A.Mansoor and B.Quillin/ - The World Bank, 2006. – 232 p.

Питюлич Михайл Іванович

НОВЕЙШИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ

В статье раскрыты современные тенденции международной трудовой миграции, а именно направления внешней трудовой миграции, масштабы выезда трудовых мигрантов в разные страны, обозначены причины таких тенденций. Предложены конкретные меры со стороны органов государственной власти, которые следует провести в процессе осуществления трудовой миграционной политики. Раскрыты последствия влияния внешней трудовой миграции на социально-экономическое развитие Украины.

Ключевые слова: трудовая миграция, демография, миграционная политика, тенденции, причины.

M. Pytyulych

LATEST TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION AND THEIR IMPLICATIONS FOR UKRAINE

The article deals with the modern trends of international labor migration, namely the direction of labor migration, the scale of departure of labor migrants into different countries, and the reasons for these trends. The specific action by the public authorities, which should be carried out in the course of labour migration policy have been suggested. The effects of labor migration on the socio-economic development of Ukraine have been outlined.

Key words: migration, demography, migration policy, trends, causes.

Одержано 12.05.2014р.

РОЗДІЛ 4

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 658:65.011.4

Мусаткіна Вікторія Петрівна,

старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

ВПЛИВ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено сутність маркетингової політики торговельного підприємства; проаналізовано вплив маркетингового середовища на діяльність підприємства; досліджено проблему впливу маркетингової політики на продуктивність торговельного підприємства.

Ключові слова: маркетингова політика, маркетингове середовище, продуктивність підприємства, цінова політика, товарна політика, збутова політика, політика просування.

ВСТУП

Постановка проблеми. Через значну конкуренцію у галузі торгівлі в умовах розвинутої ринкової економіки продуктивність багатьох торговельних підприємств є низькою. Однією з основних умов розробки більш ефективних механізмів господарювання і підвищення продуктивності торгівлі є вкладення підприємством коштів у розвиток маркетингу.

Маркетинг, як одна із підсистем управління, здійснює активний вплив на діяльність підприємства з метою поліпшення його показників, сприяє підвищенню продуктивності торговельної діяльності, забезпечуючи високий кінцевий результат, а за умови правильного вибору змісту й високої якості маркетингової політики, може, певною мірою, послабити негативний або, навпаки, посилити позитивний вплив навколишнього середовища на підприємство. Тому забезпечення високої ефективності управління маркетинговою політикою є складовою частиною підвищення продуктивності діяльності роздрібного торговельного підприємства.

Торговельним підприємствам необхідно постійно здійснювати оцінку результативності використання маркетингової політики та чинників, що впливають на її ефективність. Тому, важливим завданням для торговельного підприємства є визначення міри впливу маркетингової політики на продуктивність діяльності, тобто на рівень і якість кінцевих результатів, у тому числі фінансово-економічних.

В цих умовах набуває актуальності питання дослідження результативності маркетингової політики

та її впливу на продуктивність діяльності торговельного підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню підходів та методів визначення результативності та ефективності маркетингової політики у вітчизняній та іноземній літературі присвячено роботи таких вчених як Т. Амблер, Е. Будаева, В.Л. Білоусов, П. Дойль, Г. Ассель, Е.П. Голубков, В.Н. Похабов, И.В. Пономаренко, В. Савчук та ін.

Постановка завдання. Зазначені науковці розглядають різні підходи до оцінки результативності та ефективності маркетингової діяльності: з позиції визначення критеріїв якості маркетингової діяльності, підвищення вартості бізнесу, дослідження ефективності витрат на маркетинг, через оцінку капіталу бренду, за визначеними функціями та напрямками маркетингу, підхід заснований на розрахунку рейтингу ефективності маркетингу тощо.

Разом з тим, проблема оцінки впливу маркетингової політики на продуктивність торговельного підприємства поки не знайшла вирішення.

Як зазначають деякі вчені, оцінити маркетингову результативність і ефективність досить складно, а у багатьох випадках неможливо. По-перше, це пов'язано із складністю оцінки всіх довгострокових ефектів маркетингової діяльності. По-друге, зі складністю виділення результатів власне маркетингової діяльності. Частково ці результати опосередковано втілюються в інших функціях і процесах, включаючи дослідження, розробку, виробництво і ін. Ще одна особливість, на яку звертають увагу більшість авторів, полягає в тому, що багато маркетингових показників не мають

фінансового вираження. Тому актуальним є визначення ролі маркетингової політики у підвищенні продуктивності діяльності торговельного підприємства, що і визначає мету даної статті.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним з найважливіших параметрів оцінювання успішності діяльності торговельного підприємства є

продуктивність діяльності. Вона розглядається як баланс між усіма чинниками виробництва (матеріальними, фінансовими, людськими, інформаційними тощо), що забезпечує найбільші обсяги виробництва за найменших витрат [2]. Тобто це узагальнююча категорія, що взаємозалежна з рядом показників діяльності підприємства (рис. 1):

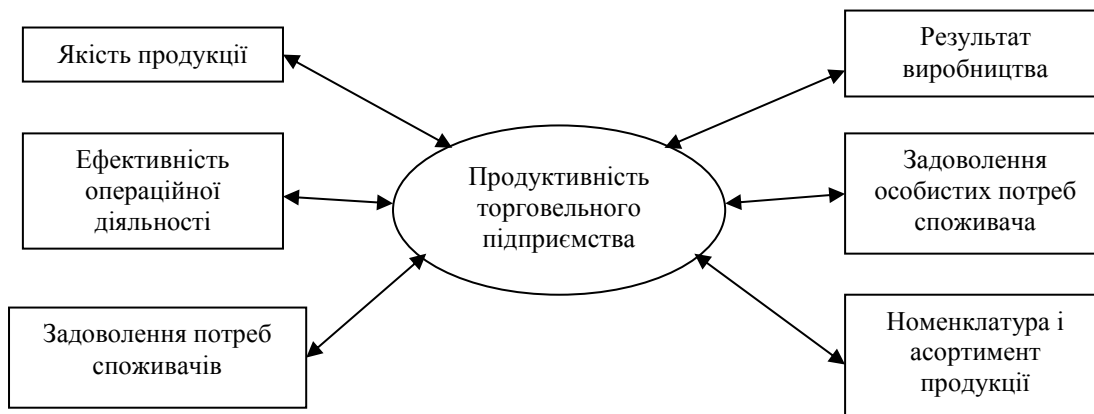


Рис. 1. Взаємозв'язок продуктивності підприємства з показниками діяльності.

Продуктивність може оцінюватися по різному. З огляду на системний підхід до менеджменту продуктивність розглядають як співвідношення виходів соціально-економічної системи до її входів:

$$\text{Продуктивність} = \frac{\text{Ринкова вартість виходів}}{\text{Ринкова вартість входів}} \quad (1)$$

Виходи – це результати, входи – ресурси, використані з метою отримання цих результатів. Ринкова вартість виходів торговельного підприємства визначається такими чинниками: кількість реалізованої продукції, відповідність асортименту продукції до попиту на неї, якість продукції, врахування характеру попиту та зобов'язань з її доставкою споживачам, гнучкість операційної системи у процесі задоволення різних вимог окремих споживачів тощо.

Загальна вартість входів теж визначається багатьма чинниками. Наприклад, під час аналізу матеріальних витрат потрібно враховувати: кількість спожитих матеріалів, ціну закупівлі, затрати на зберігання матеріалів, вартість замовлення матеріалів, обсяг видатків, що виникають у зв'язку з недопоставкою матеріалів, обсяг видатків, пов'язаних із низькою якістю матеріалів.

Специфікою торговельної сфери є високий ступінь залежності роботи підприємства від споживчого попиту і коливань потоків покупців. Водночас значний вплив на продуктивність торговельних підприємств справляє сезонність споживання деяких товарів, скорочений операційний цикл руху ресурсів. Саме дослідженням таких особливостей та усуненням недоліків займається маркетингова політика підприємства (рис. 1).

Маркетинг у цілому постає досить складним економічним явищем, тому, на нашу думку, його слід

розглядати як систему, тобто не як перелік окремих елементів, а з позицій дослідження зв'язків між ними.

Підприємства в умовах ринку знаходяться у певному маркетинговому середовищі, тобто сукупності об'єктів та сил, що діють за межами фірми та впливають на її поведінку. Маркетингове середовище складається з мікро- та макросередовища, яке ще носить назву навколишнього середовища маркетингу.

Підприємство, яке працює на ринку, відчуває на собі вплив, з одного боку, економічних, демографічних, політико-правових, науково-технічних, природно-кліматичних чинників та чинників культурного середовища, а з іншого – продуктивність його діяльності багато в чому залежить від постачальників, посередників, поведінки споживачів, дій конкурентів, діяння контактних аудиторій. Всі ці чинники і елементи є складовими маркетингового середовища підприємства (рис. 2).

Перша група (внутрішнє середовище) відбиває вплив внутрішніх умов функціонування підприємства (його технічний рівень, технологію, організацію управління, якість продукції, вміння пристосуватися до зміни навколишнього середовища), тобто охоплює всі фактори, що безпосередньо впливають на можливості обслуговування постачальників, маркетингових посередників, клієнтів і перемоги конкурентів. Внутрішнє середовище фірми в цілому контролюється керівництвом підприємства, яке розробляє загальну стратегію його діяльності. Підпорядковані керівництву підрозділи, в тому числі служба маркетингу, забезпечують втілення цієї стратегії в життя.

Друга група поєднує фактори макросередовища (зовнішнє середовище), на які підприємство не може впливати суттєво, але має пристосовуватися до них, якщо бажає досягти певних результатів. Тобто це є зовнішнє середовище, яке представлене силами

ширшого соціального плану. Це споживачі, економічні, природні, науково-технічні, політичні, соціально-культурні та інші фактори.

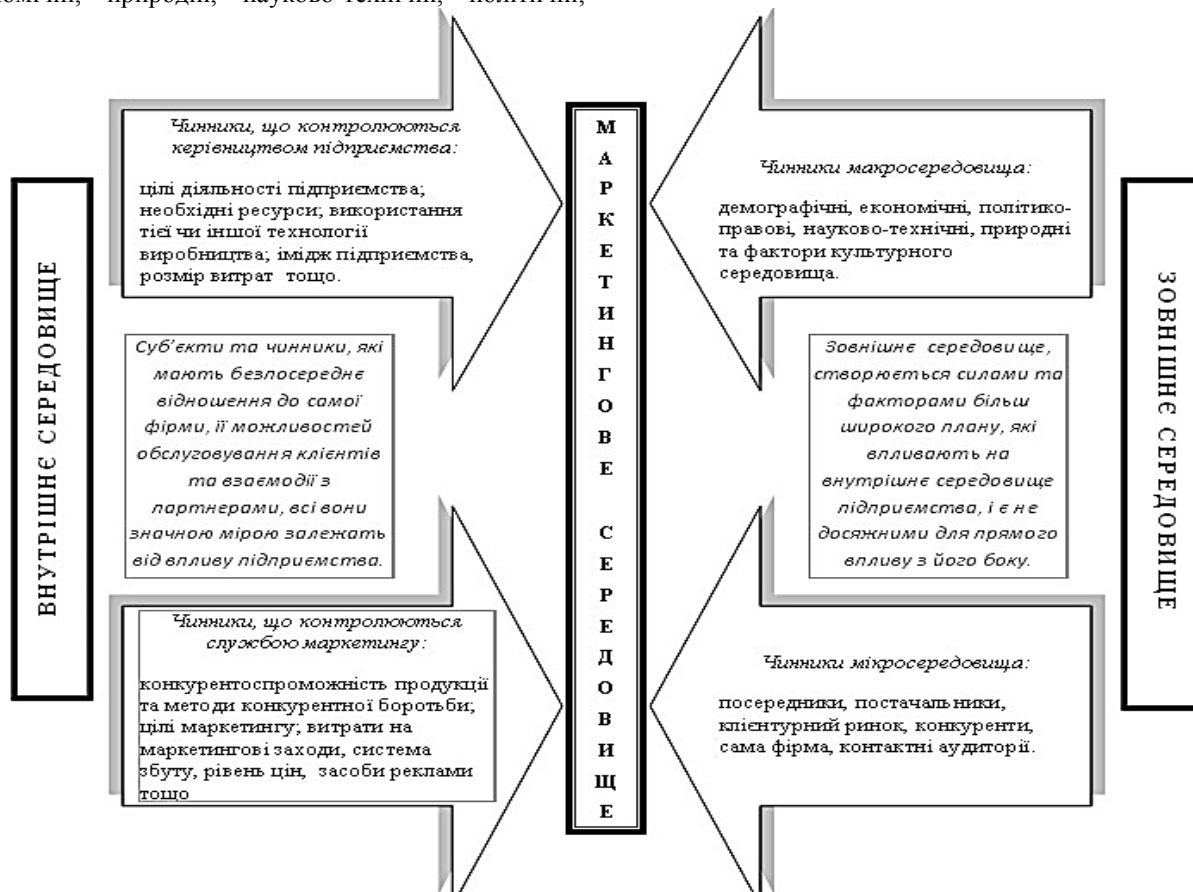


Рис. 2. Маркетингове середовище підприємства.

Маркетингова політика є складовою загальної внутрішньої економічної політики торговельного підприємства, формування якої є найважливішим завданням функціонування підприємства на перспективу.

Часто маркетингову політику визначають як систему принципів, пріоритетів, цільових установок і механізму взаємодії з економічними агентами зовнішнього і внутрішнього середовища, які характеризують і визначають зміст діяльності з дослідження ринку та формуванню певної позиції торговельного підприємства на ринку [3].

Маркетингова політика у торгівлі повинна починатися з вивчення потреб покупців, їх вимог до асортименту і конкурентоспроможності товарів, а закінчуватися їх реалізацією, і зокрема післяпродажним сервісом.

Маркетингова політика торговельного підприємства має ряд особливостей:

- у торгівлі оновлення товарів динамічніше, особливо модних товарів;
- формування асортименту пов'язано із спеціалізацією фірми з метою виключення випадковості у підборі товарів (вузькоспеціалізовані, спеціалізовані та універсальні фірми);
- планується оптимальне співвідношення постійної частини асортименту з додатковою (сувеніри);

– торгівля безпосередньо вивчає поведінку та попит покупців і передає інформацію виробникам.

Враховуючи особливості, на нашу думку, маркетингова політика торговельного підприємства повинна охоплювати такі складові:

- 1) товарну політику - комплекс маркетингових заходів і дій по впливу на ринок, спрямованих на підвищення конкурентних позицій фірми, основними завданнями якої є задоволення запитів споживачів, завдання нових покупців, оптимізація фінансових результатів підприємства. На торговельних підприємствах товарна політика включає два блоки. Перший блок – розробка нової послуги, який передбачає створення принципово нової, або удосконалення існуючої. Другий блок – обслуговування, пов'язаний із організацією та управлінням процесами товароруку щодо збереження якості послуг і контроль цієї якості;
- 2) цінову політику - комбінацію різних видів цінової поведінки на ринку, визначення цінової стратегії та цінової тактики, основними цілями якої є зростання обсягів збуту і частки ринку; забезпечення стабільного економічного стану підприємства; задоволення споживчого попиту; досягнення переваг над конкурентами; збереження частки ринку;
- 3) збутову політику - планування і формування каналів збуту товарів, тобто на торговельних підприємствах дана політика направлена на підвищення результативності у сфері продажу

продукції. Основною метою її є швидка реалізація товарів, аби уникнути їх старіння та списання;

4) політику просування - планування та здійснення комплексу заходів, спрямованих на просування товару на ринок. В основному на торговельних підприємствах використовуються наступні види просування: прості знижки, наявність куточка інформації, зниження ціни на певний товар, накопичувальні знижки, реклама по телебаченню, участь у виставках-ярмарках, реклама в пресі, роздача пробних зразків, реклама по радіо, в залі працює консультант, інформування лікарів про наявність ЛЗ, розіграш лотереї за чеками з певною сумою.

Отже, маркетингова політика є системою управління діяльністю підприємства, заснована на комплексному аналізі ринку. Включає вивчення і прогнозування попиту, цін, організацію по створенню нових видів продукції, рекламу, координацію внутрішньофірмового планування та фінансування та ін. [1].

З урахуванням економічної, політичної, демографічної ситуації у країні та тенденцій кон'юнктури споживчого ринку, в цілому та по окремим товарним групам, маркетингове середовище є невизначеним, динамічним, в окремих напрямках –

непередбачуваним. Отже, торговельне підприємство повинно уважно стежити за всіма змінами середовища, використовуючи для цього і маркетингові дослідження, і наявні в її розпорядженні можливості збору зовнішньої поточної маркетингової інформації.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Трансформаційні процеси, які відбуваються сьогодні в Україні, вимагають нових підходів до управління підприємствами, з метою забезпечення їх високої продуктивності та конкурентоздатності. Один із таких підходів полягає у формуванні та реалізації ефективної маркетингової політики, яка під впливом змін оточуючого середовища змінюється та перетворюється на необхідну та обов'язкову складову економічної політики. Таким чином, рівень успіху чи невдачі організації в досягненні своїх цілей залежить від того, наскільки добре вона враховує вплив факторів навколишнього середовища та управляє факторами внутрішніми. Саме цей двосдиний процес втілюється на етапі планування маркетингової політики торговельного підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойков В. Маркетинговая политика [Текст] // Управление корпоративными финансами. - 2004. - №3. - с. 45-49.
2. Ласкавий А.О. Менеджмент продуктивности [Текст]: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / Ласкавий А.О. – К.: КНЕУ – 2008. – 288с.
3. Нотченко В.В., Бабко А.Т. Научное обоснование политики предприятия как инструмент адаптации к изменениям внешней среды [Текст] // Проблемы современной экономики. - 2007. - № 2(26) - с. 111-118.

Мусаткина Виктория Петровна

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье определена сущность маркетинговой политики торгового предприятия; проанализировано влияние маркетинговой среды на деятельность предприятия; исследована проблема влияния маркетинговой политики на производительность предприятия.

Ключевые слова: маркетинговая политика, маркетинговая среда, производительность предприятия, ценовая политика, товарная политика, сбытовая политика, политика продвижения.

V. Musatkina

INFLUENCE OF MARKETING POLICIES ON PRODUCTIVITY OF TRADING COMPANIES

The article deals with the essence of the marketing policy of commercial enterprise; the influence of environment on marketing activities of the company has been analyzed; the problem of the impact of marketing policy on the performance of commercial enterprise has been investigated.

Key words: marketing strategy, marketing environment, performance, pricing, product policy, sales policy, policy promotion.

Одержано: 06.06.2014 р.

УДК 658.8: 339.138

Пилипчук Володимир Петрович

кандидат економічних наук, професор, заступник завідувача кафедри маркетингу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Данніков Олег Володимирович,

кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри маркетингу, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ ХОЛІСТИЧНОГО (ЦІЛІСНОГО) МАРКЕТИНГУ

Авторами пропонується розробка практичних рекомендацій щодо адаптації концепції холістичного маркетингу до реалій вітчизняного ринку товарів виробничо-технічного призначення. Яка полягає у використанні маркетингових інструментів в діяльності вітчизняних промислових підприємств та ефективних маркетингових рішень в подоланні протиріч у взаємодії суб'єктів економічної діяльності й оптимального розміщення ресурсів.

Ключові слова: *концепція холістичного маркетингу, інструментарій маркетингу, комплекс маркетингу, бізнес-тенденції.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Віддзеркаленням ризиків і слабкості української економічної політики є з року в рік зниження рейтинговими міжнародними агенціями оцінок соціально-економічного розвитку України, погіршуються рейтингові місця в Індексах економічної свободи, конкурентоспроможності тощо [1,2,3,4,5,6]. Головним чинником економічних негараздів залишається плинність реформ та зорієнтованість економіки на експортні сировинні та низькопродуктивні ринки. Як результат в структурі економіки країни переважають менш технологічні й більш трудомісткі галузі: у структурі виробництва товарів з низькою доданою вартістю, енерго- і ресурсовитратних; практична відсутність конкуренції на внутрішньому ринку; його незначна ємність, монополізованість і зарегульованість не дозволяють створити належні умови для зростання конкурентоспроможності; загалом (якщо низькою є конкуренція на внутрішньому ринку, то не можна очікувати конкурентоспроможності на міжнародних ринках).

Українська економіка, на думку академіка НАНУ Ю.М. Пахомова, з одного боку, із-за нерозвиненості фондового ринку і слабкої інтеграції в світову банківську систему країна повинна уникнути занадто хворобливих ударів кризи. З іншого боку, вона позбавлена тієї «подушки безпеки», яку, наприклад, має Росія (стабілізаційний фонд, масивні золотовалютні резерви). Оскільки в ході кризи гинуть слабкі і підносяться життєздатні, перед Україною у сфері виробництва накопичуються проблеми. Успішно конкурувати з постіндустріальними країнами можуть лише економіки, що генерують високі технології на базі власного науково-технологічного комплексу, що охоплює всі ланки ланцюга, - від фундаментальних ідей, прикладних наукових і технологічних розробок до дослідних зразків і готових виробів [15, с. 32].

Ці зміни вимагають пошуку адекватних засобів і

методів організації підприємницької діяльності, зорієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акцентів на задоволенні кінцевого споживача, врахування зростаючої конкуренції та демонополізації і диверсифікації всіх сфер економіки.

В умовах реформування економіки спостерігається зниження платоспроможності населення, невідповідність виробничого асортименту структурі споживчого попиту, у вітчизняних підприємств виникає жорстка необхідність з високою мірою ефективності вирішувати проблеми збутової діяльності, що постають перед ними. Утримання низьких доходів населення не дозволяє покращити структуру виробництва за рахунок розширення споживчих ринків. Попри те, що сповільнення економічного зростання не лише для України, а і для інших країни світу передбачали фахові науковці, темпи «сповзання» регіональних економік стали більшими, ніж передбачалося [9,12,15,17].

Ці обставини викликають зміни у сфері взаємодії всіх суб'єктів маркетингової системи, передбачають вивчення запитів і поведінки потенційних споживачів задовго до розгортання виробництва певного товару. Основою успішного підприємництва стає наявність постійної, надійної і ефективної співпраці зі споживачами. Адже, для виживання на ринку, розвитку бізнесу й досягнення стратегічних цілей в умовах швидкоплинного ринкового середовища, на тлі рецесійних явищ в економіці країни, компаніям необхідно системно передбачати наслідки своїх рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій у сфері маркетингу та збуту дозволив зробити висновок про неоднозначність тлумачення маркетингової концепції та розуміння поняття «комплекс маркетингу» [7,8,10,11,14,16,18]. Маркетинг минулого реагував, перш за все, на зміни ринкової кон'юнктури. Сучасний - на глибокі зміни у відносинах між людьми, продуктах їх діяльності і споживанні, враховуючи соціальні, економічні, політичні, демографічні та інші

тенденції.

Економічне зростання необхідно забезпечувати за рахунок використання інформаційних ресурсів і джерел, головним носієм яких виступає людина з високим рівнем загальноосвітньої, наукової та спеціальної підготовки. За цих умов традиційне «ядро» системи економічних відносин — відносини власності на засоби виробництва (фізичний капітал) — поступається своїм місцем і значущістю соціально-трудовим відносинам з приводу використання знань, навичок, компетентностей працівників, тобто інтелектуального капіталу [9, с. 28]. Відтак ефективне функціонування економіки дедалі більше залежить від інноваційної активності носіїв інтелектуального капіталу, від того, наскільки працівники зацікавлені (матеріально й морально) в досягненні високих результатів.

Узагальнення останніх науково-прикладних розробок щодо організації та здійснення маркетингової діяльності промислових підприємств засвідчує, що багато існуючих теоретичних і практичних підходів недосконалі та неоднозначні в трактуванні, що визивають дискусії науковців та експертів у цій галузі [1,3,5,7,8,9]. За таких умов посилюється необхідність розробки методичних і прикладних підходів до удосконалення маркетингової діяльності промислових підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток теоретичних положень щодо формування системи управління промисловими підприємствами на засадах концепції холістичного маркетингу.

З огляду на вищевикладене існує потреба в узагальненні та структуризації накопичених теоретичних досліджень і практичного досвіду щодо розвитку промислового маркетингу в Україні з позицій системного підходу.

Авторами пропонується розробка рекомендацій щодо використання інструментів холістичного маркетингу у діяльності вітчизняних промислових підприємств та ефективних маркетингових рішень в подоланні протиріч і пошуку компромісу у взаємодії суб'єктів економічної діяльності та оптимального розміщення ресурсів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Цілком зрозуміло, що для більшості вітчизняних промислових підприємств за сучасних умов об'єктивно основним орієнтиром діяльності залишаються їх власні виробничі можливості. Відчуваючи постійний дефіцит обігових та інвестиційних коштів, значні проблеми з виробництвом та збутом виробленої продукції як на внутрішньому малоактивному так і на зовнішньому ринку, все більший в силу відкритості внутрішнього ринку, тиск конкурентів, вони в основному стоять перед проблемою виживання сьогодні, а не вирішення задач задоволення зростаючих потреб споживачів. Це пояснюється також тим, що освоєння необхідної конкурентоспроможної продукції потребує, як правило, технологічного оновлення виробництва, що пов'язано зі значними складнощами організаційно-технічного та економічного характеру. Крім того,

керівники підприємств ще просто не готові до роботи, пов'язаної з прийняттям самостійних рішень, особистої відповідальності та ризику, який звичайно притаманний при запровадженні будь-яких новацій. Тому вітчизняні підприємства вимушені продовжувати випуск тієї продукції, яка відповідає існуючим можливостям підприємства. До певного часу така політика є не тільки можливою, але й оправданою. Вона до того ж дозволяє певною мірою згладжувати дію майбутніх тяжких проблем соціально-економічного характеру, які неминуче виникнуть внаслідок вкрай необхідної реструктуризації вітчизняного виробництва. В умовах не насичення ринку, особливо якщо продукція підприємства є певною мірою дефіцитною, що не дивно, враховуючи високу ступінь монополізації виробництва в країні, вказані підприємства можуть певний час протриматись на плаву. Однак перехід до нових економічних відносин, розширення імпорту високоякісних товарів, виникнення елементів конкуренції на внутрішньому та її посилення на зовнішніх ринках, роблять неможливим тривале продовження інерційного руху в обраному напрямку. Підвищення уваги до споживача, його реальних запитів спонукає до систематичного оновлення продукції, диверсифікації виробництва — стає об'єктивною необхідністю.

Для виживання на ринку, розвитку бізнесу й досягнення стратегічних цілей в умовах швидкоплинного ринкового середовища, на тлі рецесійних явищ в економіці країни, компаніям необхідно системно передбачати наслідки своїх рішень. Таким чином, цілком очевидно є необхідність прийняття вітчизняними виробниками маркетингового підходу до управління процесом виробництва та реалізації продукції. Деякі вітчизняні компанії, адаптуючись до бурхливого розвитку сучасної економіки, законодавчих змін та політичної нестабільності намагаються вийти з критичної ситуації, і багато хто з них знаходиться в процесі змін.

Аналіз еволюції розвитку маркетингової концепції управління дозволяє стверджувати, що відбувається активна інтеграція маркетингових знань у всі сфери життєдіяльності людини [8,10,13,14]. Маркетингове стратегічне управління як управління знаннями та організаційними змінами інтенсивно розвивається. Сучасне підприємницьке мислення виходить з того, що ринок збуту є вихідним пунктом усієї ділової активності підприємства. Кожне підприємство, фірма чи організація живуть завдяки ринку і задля ринку. У зв'язку з цим маркетинг інтегрує і координує всі управлінські функції на підприємстві та націлює їх на об'єкт маркетингу — ринок збуту. Тому, не можна не погодитись з С. Хартлі, Р. Керін і В. Руделіусом, які вважають, що підставою результативного маркетингу є доставка споживачам єдиної, унікальної вартості, через що фірма отримує прихильних клієнтів. На думку цих авторів, споживча вартість — це така комбінація користей, отримуваних цільовими клієнтами, яка вбачає якість, ціну, зручність, пунктуальну поставку, а також необхідні послуги впродовж перед- і післяпродажних періодів [10, с. 31].

Отже, необхідним є впровадження низки заходів щодо гармонізації відносин всіх учасників процесу взаємодії суб'єктів господарювання у сфері товарно-грошового обміну, які реалізують свої комерційні інтереси для найбільш ефективного задоволення запитів споживачів та створення значущих для них цінностей при врахуванні вимог ринку.

Аналіз інших різновидів маркетингу, таких, як макромаркетинг, мікромаркетинг, егомаркетинг, маркетинг ідей, маркетинг організацій, промисловий маркетинг, маркетинг послуг можна знайти в роботах таких вітчизняних вчених як Л.В. Балабанова, А.М. Германчук, В.Г. Герасимчук, В.М. Мальченко, А.Ф. Павленко, В.П. Пилипчук, І.Л. Решетнікова, А.В. Федорченко, О.К. Шафалюк та інших авторів.

Разом з розглянутою класифікацією маркетингу окремі школи маркетингу (американська, скандинавська, західноєвропейська та ін.) використовують і інші різновиди маркетингу. Новим в

цій класифікації є виділення таких видів маркетингу, як інформаційний маркетинг, маркетинг інтелектуальних продуктів і послуг та холистичний маркетинг [14, 16, 18].

На нашу думку, активна роль маркетингу полягає в зниженні асиметрії інформації про параметри зовнішнього ринкового середовища, що спонукає агентів ринку ретельно вивчати величину і структуру поточного і майбутнього ринкового попиту, можливі об'єми виробництва конкурентів, кон'юнктуру ринку, тенденції розвитку галузі і НТП, політичну і економічну ситуації, умови конкуренції, а також формувати нові потреби на нові товари. Маркетинг забезпечує зниження асиметрії інформації, сповіщаючи споживачів через маркетингові канали про якість товарів та послуг їх відповідність до ціни, умови придбання і гарантії, репутацію виробника і т.ін.

Таблиця 1.

Типологія конкурентних стратегій*

Типологія Портера	Дії (контактного) персоналу зі збуту
<p>Постачальник з низькими витратами</p> <p>Посилене створення нових виробничих потужностей (ефективність використання яких збільшується разом із збільшенням обсягів збуту), активні спроби досягти скорочення витрат на основі досвіду, жорсткого контролю над витратами і накладними витратами, що зазвичай пов'язано із великою відносною часткою ринку.</p>	<p>Обслуговування великих вже існуючих клієнтів, пошук потенційних клієнтів, мінімізація витрат, збут на засадах базового ціноутворення, і, як правило, прийняття на себе значних обов'язків, які стосуються отримання та обробки замовлень.</p>
<p>Диференціація</p> <p>Продуктування продукції, яка вважається унікальною для даної галузі. Забезпечує визначену ступінь переваг перед конкурентами, пов'язану із лояльністю споживачів до відповідної марки і більш низькою чутливістю до ціни.</p>	<p>Збут товарів на основі нецінових вигод, забезпечення нових замовлень і високої якості обслуговування клієнтів, оперативне реагування на їх потреби. Можлива значна увага до пошуку потенційних клієнтів (якщо мова йде про галузі з високими темпами зростання), відбору клієнтів за критерієм низької цінової чутливості. Зазвичай у таких випадках вимагається висококваліфікований персонал.</p>
<p>Зайняття ніші або фокусування</p> <p>Обслуговування конкретного (кваліфікованого) цільового ринку. Не дивлячись на те, що частка ринку може скорочуватись та бути досить низькою, фірма забезпечує собі домінування у визначеному сегменті даної галузі.</p>	<p>Необхідність стати експертом з операційної діяльності і розвитком маркетингових можливостей, пов'язаних із відповідним цільовим ринком. Фокусування уваги клієнтів на нецінових вигодах.</p>
Типологія Майсла та Сноу	Дії (контактного) персоналу зі збуту
<p>Першопроходець</p> <p>Намагатись бути першопрохідцем в розробці товарів та послуг. Пропонувати постійно зміни в товарному асортименті. Проявляти готовність пожертвувати отриманням прибутку в короткостроковій перспективі на користь забезпечення міцних позицій на ринку в більш віддалений період.</p>	<p>Головна увага приділяється зростанню обсягів збуту за рахунок збільшення частки ринку. Акцент в управлінні продажем за територіями здійснюється в розширенні частки ринку та поглибленні продажу вже існуючим клієнтам (отриманні доступу до все більшої кількості клієнтів і пошуку потенційних клієнтів).</p>
<p>Захисник</p> <p>Ринки, як правило, знаходяться на останніх стадіях росту або на стадіях ранньої зрілості життєвого циклу товару. Акцент робиться на спробі стати найдешевшим виробником за рахунок забезпечення високих обсягів виробництва та збуту (ефект масштабу).</p>	<p>Підтримувати уже існуючу базу клієнтів. Пошуку нових потенційних клієнтів приділяється менше уваги. Акцент на обслуговуванні клієнтів, разом із більшим «заглибленням в клієнта» (збільшення продажу вже існуючим клієнтам).</p>
<p>Аналізатор</p> <p>Вибирати ринки, які характеризуються високими темпами зростання, разом з тим намагаючись утриматись на досить зрілих ринках. Аналізатори являють собою проміжний тип підприємства. Вони не так часто й швидко, як першопрохідці, змінюють свої товарні лінії, як і захисники, прагнуть до стабільності та ефективності.</p>	<p>Повинен збалансувати декілька процесів: обслуговування вже існуючих клієнтів, пошук нових потенційних клієнтів, виявлення нових можливостей для модернізації товару, не залишати без уваги заходи щодо просування й розподілення та збуту «зрілої» продукції. Підтримка рекламних кампаній, пов'язаних із просуванням нових товарів.</p>

*Адаптовано авторами

Кризово-рецесійні явища в економіці країни на фоні ефекту інформаційної асиметрії обумовлюють необхідність ефективних маркетингових рішень в подоланні протиріч (пошуку компромісу) у взаємодії суб'єктів економічної діяльності та оптимального розміщення ресурсів, вимагають зміни у сутності маркетингової діяльності вітчизняних промислових підприємств і орієнтації бізнесу на нову сучасну концепцію, засновану класиками маркетингу Ф. Котлером та К. Л. Келлером – «холістичний маркетинг».

Холістичний (цілісний) маркетинг включає такі основні компоненти:

- маркетинг ринкової орієнтації,

- соціально-відповідальний маркетинг,
- інтегрований маркетинг (товари, ціни, збут, комунікації),
- внутрішній маркетинг.

Перед фахівцями, які займаються стратегічним плануванням, завжди стоїть завдання вибору типу стратегії відповідно до класифікації, запропонованої різними вченими, наприклад, М. Портером, Майлсом і Сноу (табл.1.). Вчені розробили систему класифікації, яка дозволяє виявити ряд типових (загальних) (generic strategies) стратегій, якими користуються стратегічні бізнес-одиниці (СБУ), що здійснюють свою діяльність в багатьох галузях.

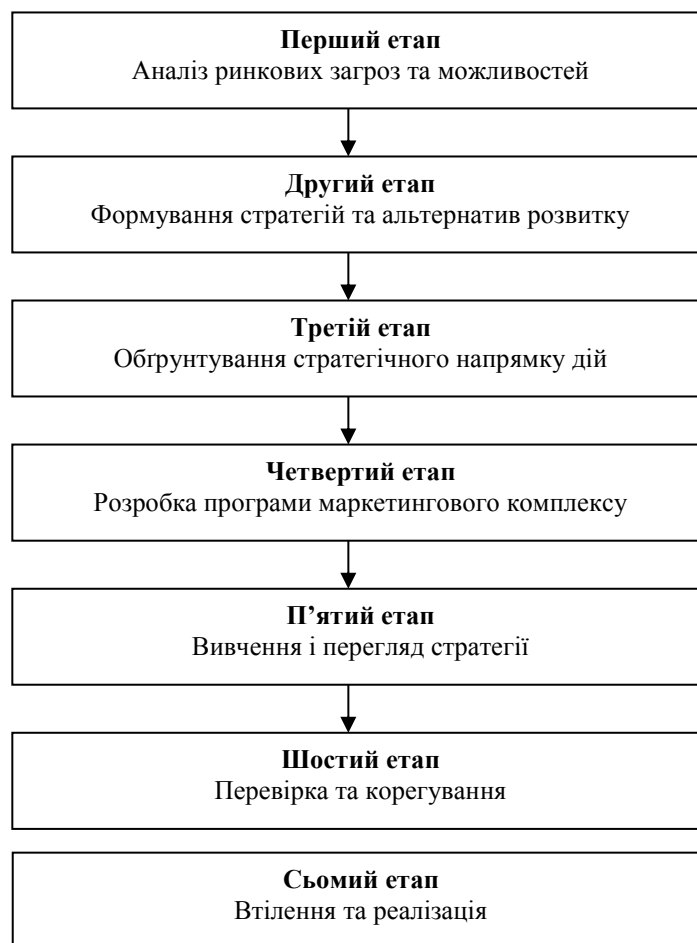


Рис. 1. Етапи розробки і практичної реалізації маркетингової стратегії розвитку промислового підприємства*

**Авторська розробка*

Проте, належить зробити ще один вибір, який стосується типу бажаних взаємовідносин з відповідним ринком або його сегментами (клієнтами). На рисунку 1 запропоновано 7 етапів розробки і практичної реалізації маркетингової стратегії промислового підприємства.

Основним інструментом процесу вивчення діяльності промислових підприємств є SWOT-аналіз, який дає можливість отримати оглядову оцінку стратегічного становища підприємства. Типовий процес SWOT-аналізу може бути представлений у наступному вигляді (рис. 2).

Тому, при виборі стратегічного напрямку розвитку потрібно виходити з оцінки потенційних

можливостей фірми та забезпеченості її відповідними ресурсами. Адже оптимальна стратегія промислового підприємства має: забезпечувати стійку конкурентну перевагу; забезпечувати досягнення маркетингових та загально-фірмових цілей; ґрунтуватися на використанні ринкових можливостей та знешкодженні ринкових загроз; бути гнучкою до ринкових змін; характеризуватися невисоким ризиком; відповідати можливостям фірми; бути сумісною з іншими стратегіями фірми; бути сумісною з організаційною структурою фірми; забезпечувати синергізм стратегічної діяльності фірми; бути сумісною з стратегіями партнерів по каналу

розподілу; орієнтуватися на ринок; відобразити передовий інноваційний досвід та ін.

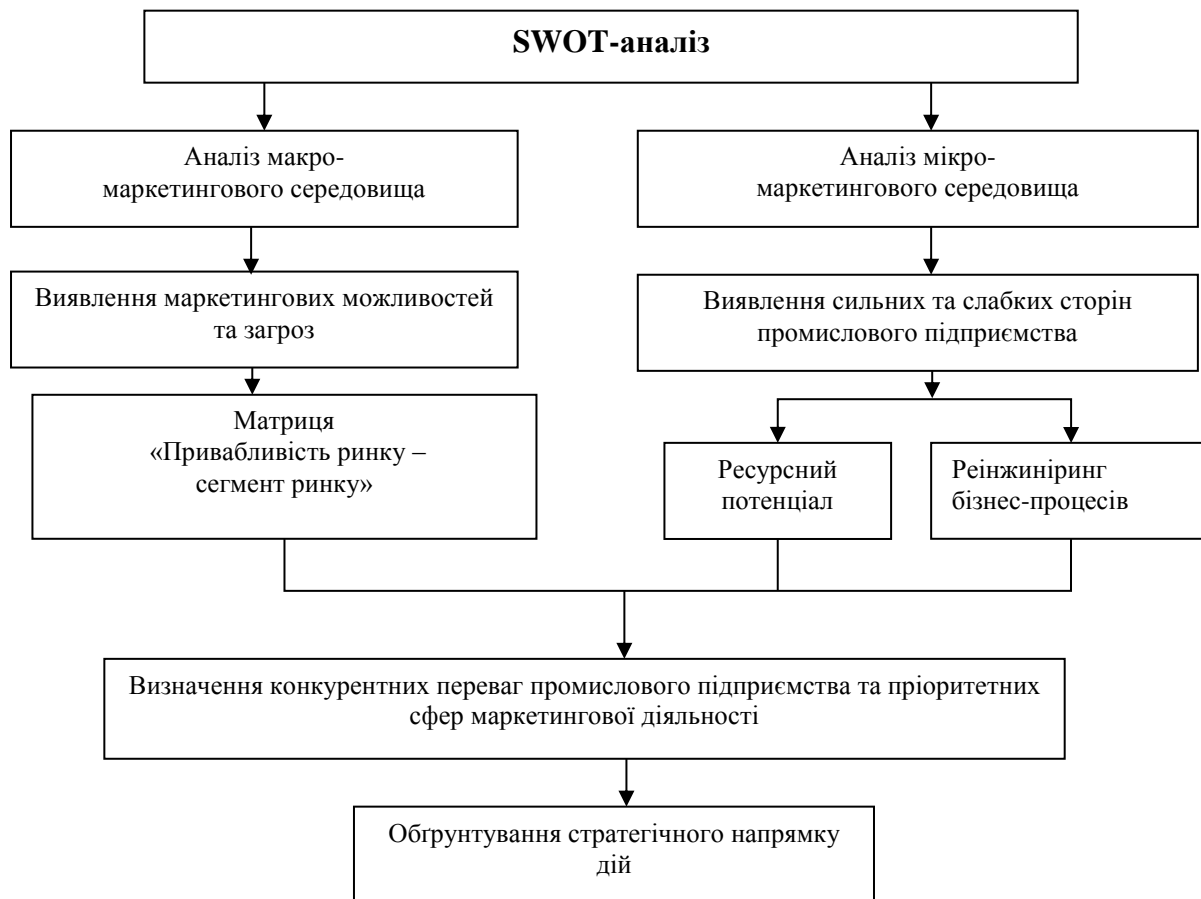


Рис. 2. Процес SWOT-аналізу *

* Авторська розробка

При формуванні маркетингових стратегічних рішень, необхідно врахувати такі умови, як: на якій стадії життєвого циклу перебуває галузь; структуру галузі; сутність і потужність п'яти конкурентних сил (постачальники найбільш важливих ресурсів, покупці, конкуренція між продавцями всередині галузі, товари-субститути, потенційні продавці даного товару), масштаби діяльності конкурентів. Перш за все, виявляються конкурентні переваги фірми. Для оцінки можливостей успішного виходу компанії на ринок зіставляються дані аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища і на їх основі проводиться порівняння характеристик даної фірми з характеристиками конкурентів, а також з очікуваннями споживачів та партнерів. Фірма визначає сильні та слабкі сторони, що допомагає їй виділити ті напрямки, в яких вона зможе досягти успіху. Порівняння потенційно успішних напрямків та важливих для успіху факторів дає фірмі уявлення про власні конкурентні переваги та робить можливим розробку стратегій.

На засадах концепції цілісного (холістичного) маркетингу необхідним є впровадження низки заходів щодо гармонізації відносин всіх учасників процесу взаємодії суб'єктів господарювання у сфері товарно-грошового обміну, які реалізують свої комерційні інтереси для найбільш ефективного задоволення

запитів споживачів та створення значущих для них цінностей при врахуванні вимог ринку. Узагальнюючим критерієм маркетингового управління є успіх промислового підприємства на ринку. Таке розуміння критерію відповідає його визначенню як ознаки, на основі якої проводиться оцінка результату управлінського впливу.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Орієнтація бізнесу на концепцію холістичного маркетингу дозволяє адекватно розкрити розуміння закономірних змін у попиті та пропозиції, що відбуваються у процесі взаємодії кількісних і якісних перетворень, та необхідності взаємного пристосування попиту та пропозиції через свідомі, цілеспрямовані дії суб'єктів господарювання з виявлення, формування і задоволення споживчих потреб та сприяє зниженню асиметрії інформації споживачів. Розвиток кінцевого споживчого попиту, який у подальшому визначає особливості всього ринкового попиту, відбувається у напрямку зростання купівельних можливостей споживачів, підвищення їхньої поінформованості й вибагливості та на цій підставі - суттєвої диференціації й індивідуалізації споживчих потреб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс]. Режим доступу до статті: http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf.
2. Index of Economic Freedom – 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.heritage.org/index/ranking>.
3. Easy of Doing Business Index 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
4. Index of Globalization – 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті: http://globalization.kof.ethz.ch/media/filer_public/2013/03/25/rankings_2013.pdf.
5. Human Development Index – 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : <http://hdr.undp.org/en/statistics/>.
6. Corruption Perceptions Index – 2012 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу до статті : <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>.
7. Войчак А.В. Маркетинг і збут. Формування ринкової економіки., - К.: КНЕУ, 2009. - Спец. вип. Маркетинг: теорія і практика. – С. 245-250.
8. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2004. – 800с.
9. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір [Текст]: Монографія / Ред.: Е. М. Лібанова; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. — 383 с.
10. Маркетинг [Текст]: Підручник / Руделиус Уильям; Керин Роджер А.; Хартли Стивен У. и др. Издательство: М.: ДеНово Переплет: твердый; 706 страниц; 2001 г.
11. Маркетинг [Текст]: Підручник / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак, Н.В. Куденко та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А.Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф., І.Л. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
12. Новый курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця [та ін.]. — К.: НВЦ НБУВ, 2010. — 232 с.
13. Кардаш В.Я. Маркетинг – у системі підвищення якості життя суспільства. Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетинг – теорія і практика. – Ч.І. – К.: КНЕУ, 2007.– С. 96-103.
14. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. – СПб.: Питер, 2006., - С.816.
15. Пахомов Ю.М. Финансовая криза як криза американської цивілізації (II): [ElectronicResource] // Fondsk-Research – Mode of access: <http://fondsk.ru/articlelist.php=%F4%E8%ED%E0%ED%F1%EE%E2%FB%> – Last access: 20.10.2008 – Title from the screen.
16. Пилипчук В.П., Данніков О.В. Сучасні бізнес-тенденції та розвиток маркетингу вітчизняних компаній. Журнал «Маркетинг в Україні». Видання УАМ.,- К.: КНЕУ., № 2 (48), 2008.,-С. 61-68.
17. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку [Текст]: Монографія: у 2 т. — Т. 1 / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.]; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006. — 816 с. — С. 163 — 167.
18. Управління продажем [Текст]: навч. посіб. / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. економічний ун-т імені Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2011. - 627 с.

Пилипчук Владимир Петрович, Данников Олег Владимирович

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ПРИНЦИПАХ КОНЦЕПЦИИ ХОЛИСТИЧЕСКОГО (ЦЕЛОСТНОГО) МАРКЕТИНГА

Авторами предлагается разработка практических рекомендаций относительно адаптации концепции холистического маркетинга к реалиям отечественного рынка товаров производственно-технического назначения. Использование маркетинговых инструментов в деятельности отечественных промышленных предприятий и эффективных маркетинговых решений в преодолении противоречий во взаимодействии субъектов экономической деятельности и оптимального размещения ресурсов.

Ключевые слова: концепция холистического маркетинга, инструментарий маркетинга, комплекс маркетинга, бизнес-тенденции.

V. Pylypczuk, O. Dannikov

FORMATION OF MANAGEMENT INDUSTRIAL ENTERPRISES ON THE BASIS CONCEPT HOLISTIC (WHOLE) MARKETING

The authors propose to develop the practical recommendations for the adaptation of the holistic concept of marketing to the realities of the domestic market of goods for industrial purposes. Use of marketing tools in the activities of Russian industrial enterprises and effective marketing solutions in overcoming the contradictions in the interaction of subjects of the economic activity and optimal allocation of resources.

Key words: concept of holistic marketing, marketing tools, the marketing mix, business trends.

Одержано: 18.06.2014 р.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

У статті висвітлюються питання щодо управління маркетинговою діяльністю ГРБ, досліджується роль маркетингу на підприємстві.

Розглядаються питання щодо успішного функціонування підприємств ГРБ, а також організації маркетингової служби та ситуації на ринку. Також йдеться про конкуренцію, смаки і вподобання споживачів та ефективність управління підприємством.

Ключові слова: маркетинг, управління маркетинговою діяльністю, готельний продукт.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні є велика кількість підприємств готельно-ресторанного бізнесу. Найбільш важливим питанням для них є маркетингова діяльність підприємства. Управління маркетинговою діяльністю підприємства прямо впливає на його репутацію, а це впливає на прибуток підприємства.

Проблема успішного функціонування і забезпечення безперервності розвитку підприємств готельно-ресторанної індустрії є першочерговою в умовах ринкової економіки, в умовах динамічно невизначеного й нестійкого середовища. Для успішного функціонування підприємств в таких умовах система управління повинна мати в своєму арсеналі не меншу кількість різноманітних реакцій, ніж можлива кількість негативних змін, які можуть виникнути у середовищі, яке його оточує[6].

Підприємства готельно-ресторанного сервісу, які функціонують на визначеному ринку (середовищі), надають різноманітні послуги й пропонують широкий асортимент продукції харчування, здійснюючи при цьому певні витрати, розмір яких залежить від потенціалу підприємства, організації управлінської, фінансової, правової діяльності, факторів зовнішнього й безпосереднього середовища. Значна роль у скороченні витрат належить організації управління маркетингової діяльності підприємства ГРБ.

Характер діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу відповідатиме вимогам середовища лише тоді, якщо підприємства виготовлятимуть і реалізовуватимуть продукцію та послуги такої якості й у такому асортименті, які відповідатимуть потребам і вимогам даного ринку за екологічними, економічними й фізіологічними показниками. В разі порушення такої відповідності й структура громадського харчування готельних комплексів, і сфера обслуговування в номерному фонді зазнаватимуть втрат як матеріальних, так і моральних (втрата довіри до підприємства з боку споживачів).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями маркетингової діяльності займалися багато відомих зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких: Ф. Котлер, Л.С. Зігель, Т.К. Литвиненко, В. Касенін, Т. Ткаченко, З.І. Тимошенко, Ю.Н.Борисова, Н.И. Гаранин, Ю.В. Забурев, А.И. Сеселкин та інші.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку індустрії гостинності, в тому числі готельно-туристичного сервісу, свідчить про значне посилення конкуренції в глобальному масштабі. Постійно збільшується попит на специфічні готельні послуги.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення ролі маркетингу в розробці і впровадженні ринково орієнтованих маркетингових програм (стратегій) в діяльності готельно-ресторанних комплексів.

Термін «маркетинг» з'явився в економічній літературі США на межі XIX-XX століть, в його основі – англійське слово «маркет» (ринок), а «маркетинг» буквально означає «торгова робота на ринку».

Досить просте, але містке визначення дає Д. К. Ісмаєв: «Маркетинг – це система торговельно-виробничої діяльності, спрямована на задоволення індивідуальних потреб кожного споживача на основі виявлення і вивчення споживчого попиту і з метою отримання максимального прибутку» [1].

Німецькі фахівці В. Рігер, П. Рот, А. Шранд визначають маркетинг як ринково-орієнтоване управління, спрямоване на досягнення цілей підприємства шляхом більш ефективного, ніж у конкурентів, задоволення потреб споживачів[2].

За визначенням американського маркетолога Ф. Котлера: «Маркетинг – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб за допомогою обміну». Початковою ідеєю, яка лежить в основі готельного маркетингу, є ідея людських потреб у рекреації, де під терміном «рекреаційна потреба» розуміється відчуття людиною необхідності відновлювати свої сили, розважатися, подорожувати й відпочивати[5].

Основне завдання аналізу маркетингового середовища в тому, щоб взаємоузгодити вплив середовища, потреби цільового ринку, мету та можливості підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Управління маркетинговою діяльністю на підприємстві – це широкий комплекс заходів стратегічного й тактичного характеру, спрямованих на ефективне здійснення ринкової діяльності підприємства та досягнення його основної мети – задоволення потреб споживачів товарів і послуг і отримання на цій основі максимального прибутку.

Роль маркетингу полягає в тому, щоб привести діяльність готельного-ресторанного бізнесу у відповідність із попитом, а зусилля маркетингового відділу спрямовані на створення такого готельного продукту, що відповідає сучасному попиту[4]. Спеціалісти готельного маркетингу повинні мати серйозні фундаментальні знання в галузі сучасного готельного маркетингу. Вони мають знати складну і багатофункціональну структуру готельного бізнесу, основні цілі і види діяльності в цій сфері.

Готельний продукт — це те, що може задовольнити рекреаційну потребу й пропонується готельною індустрією з метою залучення уваги, придбання, використання або споживання. Виробник готельного продукту повинен знаходити споживачів, яким він хоче продавати свій продукт, з'ясувати їхні потреби, а потім створювати продукт, що якомога повніше задовольняє ці потреби. Маркетинг тільки тоді доцільний, коли люди вирішують задовольнити свої потреби і запити за допомогою обміну.

Управління маркетинговою діяльністю ГРБ включає в себе планування, виконання й контроль маркетингової програми та індивідуальних обов'язків кожного працівника, оцінку ризику й прибутків, ефективність маркетингових рішень[10].

Управляти маркетингом — це означає так побудувати систему збирання інформації, дослідження ринку, реклами, маркетингову стратегію операцій, просування готельного продукту й обслуговування, щоб забезпечити максимальний ефект при раціональному мінімумі витрат на маркетинг.

Готельний-ресторанний бізнес функціонує в умовах динамічно-мінливого зовнішнього середовища та постійної трансформації його зовнішніх факторів.

Головне завдання управління — виявити, проаналізувати зміни та вміти пристосувати діяльність фірми до нових умов. Управління маркетингом як процес складається з аналізу, планування, виконання, координації, а також програми контролю всіх елементів маркетингового комплексу. Основою сучасного управління маркетингом є концепція маркетингу. Це філософія, спрямована на клієнта, яка втілюється в житті готелів, які намагаються обслуговувати клієнтів краще, ніж їхні конкуренти.

Процес управління передбачає наступні фактори:

- аналіз ринкових можливостей;
- пошук цільових сегментів ринку;
- формування стратегічних маркетингових програм;
- виконання й контроль стратегічних програм маркетингу.

Проблема маркетингової діяльності підприємств ГРБ постає у недостатності або відсутності реклами, інформації та дослідженні ринкового середовища.

Тому маркетингова діяльність ЗРГ повинна забезпечити:

1. Надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку конкретного попиту, смаках і перевагах покупців, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування закладу ресторанного господарства;

Адже відомо, хто володіє інформацією, той володіє світом.

2. Створення такого товару, набору товарів (асортименту), що більш повно задовольняє вимоги ринку, ніж товари конкурентів;

3. Необхідний вплив на споживача, на попит, на ринок, що забезпечує максимально можливий контроль сфери реалізації [7].

Створення маркетингових служб у ГРБ — складне як в організаційному, так і в технічному плані завдання. Воно вимагає як від фахівців, такі від всіх співробітників орієнтуватися на ринок і споживачів.

На нашу думку, є правильним саме орієнтація на ринок, попит, а також на смаки і вподобання споживачів.

В Україні використовують наступний підхід до організації маркетингової служби.

На першій стадії в управлінні маркетинговою стратегією просування готельних продуктів, виробництвом і фінансами створюють підрозділи: продажі, відділ кон'юнктури й цін, відділ реклами.

На другій стадії в систему управлінських служб, безпосередньо підпорядкованих вищому керівництву, виділяється окрема ланка з маркетингу, а займається питаннями реклами, виконує комплексні ринкові послідня, прогнозує кон'юнктури ринків і цін, розробляє інтегровану маркетингову політику та ін.

На третій стадії апарат управління маркетинговою діяльністю фірми розширюється і ускладнюється. Відділ з маркетингу здобуває статус управління, що включає відділ безпосереднього маркетингу й відділ продажу. Маркетингова діяльність у сучасному ГРБ організується по-різному; однак, простежуються єдині прийоми й методи в організації й функціонуванні служб і підрозділів маркетингу та продажу, поширенішою формою є функціональна організація, в якій на чолі інших напрямків маркетингу стоять фахівці з конкретних видів діяльності — фахівці з продажу, реклами, маркетингових досліджень та ін. У готельних мережах, що працюють у регіональному масштабі й на різних типах ринків, частіше використовується організація служб маркетингу за географічною ознакою; при цьому співробітники служб маркетингу ведуть певні географічні одиниці (країни, регіони, області)[8].

Невеликі готелі та ресторани, як правило, не створюють повноцінних відділів маркетингу, частину маркетингових функцій виконує керуючий маркетинговою стратегією просування готельних продуктів, його головною функцією є продажу й збільшення завантаження номерного фонду. Для проведення маркетингових досліджень і рекламних кампаній залучаються фахівці рекламних агентств.

У середніх за розміром готелях та ресторанах створюються відділи продажу, що виконують функції маркетингу. У цих відділах працюють фахівці з маркетингових досліджень, реклами, зв'язків з громадськістю.

Великі готельно-ресторанні підприємства створюють повноцінні маркетингові структури, забезпечені необхідними ресурсами й кадровим потенціалом, формується маркетинговий бюджет.

Великий ГРБ проводить маркетингові дослідження, розробку нових продуктів, розробляє заходи щодо стимулювання просування готельного-ресторанного продукту. Флагмани готельного бізнесу створюють власні концептуальні підходи до формування маркетингових служб.

В усьому світі готельно-ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, при цьому, досягаючи в "туристичних" зонах відмітки 100% [3]. Щодо України, то на думку спеціалістів, до 2010 року оператори ринку працювали на досить непоганих умовах: наявність не дуже вимогливих до рівня сервісу платоспроможних клієнтів дозволяла досягати рентабельності 50%. Саме у цей період у країні з'явилося чимало нових приватних готелів та ресторанів. Сьогоднішня ситуація докорінно відрізняється. Вибагливість клієнтів щодо рівня сервісу, конкуренція між гравцями та несприятлива економічна ситуація змінили правила гри у готельно-ресторанному бізнесі на суворіший. У маркетингу одним з важливих принципів є досягнення оптимального поєднання в управлінні закладом ресторанного господарства централізованих і децентралізованих початків, постійний пошук нових форм та інструментів для підвищення ефективності виробництва, творчої ініціативи працівників, направленої на створення необхідних умов для широкого впровадження нововведень, підвищення якості продукції, скорочення витрат виробництва[9].

Готельно-ресторанний бізнес в Україні залишається одним з найбільш цікавих і прибуткових для українських підприємств. Щорічно в Україні відкриваються елітні готелі, ресторани, нові кафе, кав'ярні, закусочні.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, процес управління маркетинговою діяльністю на підприємстві дуже важливий.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борисова Ю.Н., Н.И. Гаранин, Ю.В. Забуєв, А.И.Сеселкин. Маркетинг в туризме. /Ю.Н. Борисова, Н.И. Гаранин, Ю.В. Забуєв, А.И.Сеселкин - М.: РМАТ, 2006. – 312 с.
2. Дурович А. П., Копанев А. С. Маркетинг в туризмі: Учеб. посібник / Під загальною ред. З. М. Горбилевой.-Мн.: «Економпресс», 1998.-400 с.
3. Зігель Л.С. Ресторанный сервис. Основы международной практики обслуживания. – К.: 2010. – 288с.
4. Исмаев Д. К. Маркетинг і керування якістю готельних послуг /Д.К. Исмаев. - К: Аспект Пресс, 2006. – 631 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг, гостинність, туризм / Ф.Котлер. - Х: ИНФРА, 2005.- 712 с.
6. Касенін В., Ткаченко Т. Проблеми розвитку ресторанного господарства в Україні. /В. Касенін, Т. Ткаченко – К.: Економіка України, 2011. – С. 41-46.
7. Литвиненко Т.К. Новітні технології обслуговування у сфері ресторанного бізнесу. – К.: 2011. – 215с.
8. Маркетинг підприємства - Балабанова Л.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/15840720/marketing/marketing_pidpriyemstva_-_balabanova_lv.
9. Прейгер Д., Малярчук І. Розвиток іноземного туризму в Україні в контексті розбудови міжнародних транспортних коридорів. – К.: Економіка України, 2011. – С. 20-28.

Вибагливість клієнтів щодо сервісу, смаків, вподобань змінюється і підприємство повинно постійно вдосконалюватись, щоб бути у вигаши у будь-якій ситуації.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності готельно-ресторанні підприємства повинні постійно вводити інновації, щоб залишатись провідними у своєму сегменті та бути на два кроки попереду від конкурентів. Як вже зазначалося, однією з найбільших проблем ГРБ є відсутність реклами. Отже, потрібно запровадити рекламу на туристичних сайтах, в туристичних агенціях, що певною мірою знизити зовнішню конкуренцію. Було б добре отримати державну підтримку готельно-ресторанного бізнесу, наприклад, на кордоні видавати іноземцям проспекти з усіма готелями України, налагодити співпрацю з Держкомтуризму.

Український ресторатор повинен придумувати щось нове буквально кожен день. Тому власник повинен або постійно знижувати ціну, або пропонувати за ту ж ціну більше послуг. Корпоративні клієнти дуже цінні, тому підприємства ГРБ йдуть на ряд поступок: можуть готувати з продуктів клієнта, не існує фіксованих знижок для корпоративних клієнтів, працює правило: чим більше запрошених, тим більшу знижку отримує замовник.

Підсумовуючи вище зазначене, необхідно сказати, що лише розвиток маркетингової діяльності, туризму, рекреації, освіти в галузі готельно-ресторанного бізнесу, мінімальне втручання держави, налагодження системи постачання, транспорту та сфери послуг матиме гарний поштовх до результату розвитку готельно-ресторанної галузі, а постійне запровадження інновацій, вкладання інвестиції, маркетингова діяльність та жорстка конкуренція – збільшать рівень глобальної та регіональної конкурентоспроможності.

**Регга Марина Георгиевна
УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА**

В статье освещаются вопросы управления маркетинговой деятельностью ГРБ, исследуется роль маркетинга. Рассматриваются вопросы успешного функционирования предприятий ГРБ, а также организации маркетинговой службы и ситуации на рынке. Также говорится о конкуренции, о вкусах и предпочтениях потребителей и эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: маркетинг, управление маркетинговой деятельностью, гостиничный продукт.

M. Rega

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES HOTELS AND RESTAURANTS

The article highlights the issue of management of marketing activities HRB, examines the role of marketing in business. The questions regarding the successful operation of enterprises HRB and marketing service organization and market conditions. Also refers to the competition, tastes and preferences of consumers and the effectiveness of management.

Keywords: marketing, managing marketing activities, hotel product.

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 339.138:330.341.1:32

Росоха Володимир Васильович,

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач кафедри маркетингу та управління бізнесом,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»,*

Толмачов Ілля Володимирович,

*бакалавр з маркетингу,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ

Висвітлено передумови проникнення ринкових відносин в некомерційну діяльність, виникнення некомерційного маркетингу, застосування маркетингових технологій у політичному просторі. Доведена доцільність дослідження особливостей функціонування ринку влади у суспільстві. Обґрунтовано процес становлення політичного маркетингу, використання маркетингового інструментарію, етапи проведення маркетингових дій у сфері політики.

Ключові слова: маркетинг, технологія, конкуренція, економіка, політика, політичний маркетинг.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується епохальними проявами глобалізму. Процес маркетингізації також набуває глобального масштабу. Це пов'язано з розвитком ринкових відносин, проникненням їх у всі сфери суспільного життя. У результаті сформувався особливий тип масового мислення, що базується на маркетингових підходах і ціннісних орієнтаціях. У житті суспільства, як і на товарному ринку, набули поширення маркетингові технології. Пронизують вони й політику, яка в Україні набула ознак бізнесу. Нині вже важко встановити, якої компоненти в політиці більше – політики як такої, чи бізнесу. У політиці, особливо під час виборів, застосовують технології маркетингу, компонування та взаємозв'язок яких зумовлені впливом людського фактора і специфікою політичного ринку. Владу здобуває не той, хто розуміється на

суспільних проблемах і може запропонувати ефективніші шляхи їх розв'язання, а той, хто вміє себе “продати” найбільшій кількості виборців. Маркетингова парадигма стає однією з основних компонент формування стратегії державного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальність проблеми використання технологій маркетингу в політиці підтверджується популярністю її опрацювання в науковому дискурсі Д. Фаррелла [1], Ф. Котлера [2], Ж. Ландреві, Ж. Леві, Д. Ліндона [3]; держави й управління у науковому доробку Ф. Тейлора [4], А. Файоля [5], Дж. Гринберга, Р. Бейрона [6]; методологічними орієнтирами ідей у сфері соціології та політології (Бурдьє П., Вебер М., Дж. Б'юкенен та ін.) [7–9]. Проте дослідження щодо використання маркетингових технологій у сфері політики мають фрагментарно-поверхневий характер, тому варто, очевидно, розглянути їх за допомогою методів

**Регга Марина Георгиевна
УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА**

В статье освещаются вопросы управления маркетинговой деятельностью ГРБ, исследуется роль маркетинга. Рассматриваются вопросы успешного функционирования предприятий ГРБ, а также организации маркетинговой службы и ситуации на рынке. Также говорится о конкуренции, о вкусах и предпочтениях потребителей и эффективность управления предприятием.

Ключевые слова: маркетинг, управление маркетинговой деятельностью, гостиничный продукт.

M. Rega

MANAGEMENT OF MARKETING ACTIVITIES OF ENTERPRISES HOTELS AND RESTAURANTS

The article highlights the issue of management of marketing activities HRB, examines the role of marketing in business. The questions regarding the successful operation of enterprises HRB and marketing service organization and market conditions. Also refers to the competition, tastes and preferences of consumers and the effectiveness of management.

Keywords: marketing, managing marketing activities, hotel product.

Одержано: 10.06.2014 р.

УДК 339.138:330.341.1:32

Росоха Володимир Васильович,

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач кафедри маркетингу та управління бізнесом,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»,*

Толмачов Ілля Володимирович,

*бакалавр з маркетингу,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»*

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПОЛІТИЧНІЙ СФЕРІ

Висвітлено передумови проникнення ринкових відносин в некомерційну діяльність, виникнення некомерційного маркетингу, застосування маркетингових технологій у політичному просторі. Доведена доцільність дослідження особливостей функціонування ринку влади у суспільстві. Обґрунтовано процес становлення політичного маркетингу, використання маркетингового інструментарію, етапи проведення маркетингових дій у сфері політики.

Ключові слова: маркетинг, технологія, конкуренція, економіка, політика, політичний маркетинг.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасний світ характеризується епохальними проявами глобалізму. Процес маркетингізації також набуває глобального масштабу. Це пов'язано з розвитком ринкових відносин, проникненням їх у всі сфери суспільного життя. У результаті сформувався особливий тип масового мислення, що базується на маркетингових підходах і ціннісних орієнтаціях. У житті суспільства, як і на товарному ринку, набули поширення маркетингові технології. Пронизують вони й політику, яка в Україні набула ознак бізнесу. Нині вже важко встановити, якої компоненти в політиці більше – політики як такої, чи бізнесу. У політиці, особливо під час виборів, застосовують технології маркетингу, компонування та взаємозв'язок яких зумовлені впливом людського фактора і специфікою політичного ринку. Владу здобуває не той, хто розуміється на

суспільних проблемах і може запропонувати ефективніші шляхи їх розв'язання, а той, хто вміє себе “продати” найбільшій кількості виборців. Маркетингова парадигма стає однією з основних компонент формування стратегії державного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Актуальність проблеми використання технологій маркетингу в політиці підтверджується популярністю її опрацювання в науковому дискурсі Д. Фаррелла [1], Ф. Котлера [2], Ж. Ландреві, Ж. Леві, Д. Ліндона [3]; держави й управління у науковому доробку Ф. Тейлора [4], А. Файоля [5], Дж. Гринберга, Р. Бейрона [6]; методологічними орієнтирами ідей у сфері соціології та політології (Бурдьє П., Вебер М., Дж. Б'юкенен та ін.) [7–9]. Проте дослідження щодо використання маркетингових технологій у сфері політики мають фрагментарно-поверхневий характер, тому варто, очевидно, розглянути їх за допомогою методів

порівнянь і аналогій.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнюючий аналіз маркетингового підходу до політики, досвіду маркетингових дій у політичній сфері та державному управлінні як основи для теоретичного осмислення предмета дослідження.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виникнення маркетингових технологій (грец. techno – майстерність, вміння і logos – вчення, наука) зумовлено складністю вивчення ринку, необхідністю адаптації до ринку і впливу на нього. Одні з цих технологій спрямовані на дослідження ринку, за іншими – здійснюють підготовку і прийняття рішень, треті – виконують роль засобів комунікації і впливу на ринок (табл. 1).

Таблиця 1.

Маркетингові технології комерційної діяльності	
Технологія	Змістовне наповнення технології
Дослідження ринку	Соціологічні опитування, вивчення мотивації, визначення груп споживачів, вибірки, аналіз соціокультурних течій, моніторинг конкурентів, дослідження аудиторії ЗМІ, створення і використання баз даних, аналіз діяльності, методи комерційного прогнозування
Проведення стратегічних заходів	Організація системи поширення товарів і послуг, формування торгової мережі, позиціонування, комунікації (креатив, медіапланування, контрольні ринки, імітаційні моделі, підготовка і прийняття певних рішень
Проведення тактичних заходів	Реклама, PR, мерчандайзинг, управління торговими агентами (навчання, мотивація тощо), персоналізований маркетинг

Слід зауважити, що з появою технологій маркетингу професійні маркетологи не відразу визнали універсальність свого інструментарію. На рівень масштабних соціальних досліджень маркетингові концепції і технології вивів Ф. Котлер. Він аргументовано довів їх значущість для функціонування некомерційних (у т.ч. політичних і державних) структур і проведення масових кампаній. Наприкінці 1960-х років Ф. Котлер і С. Леві задекларували можливість застосування маркетингу до некомерційних сфер діяльності для задоволення потреб клієнтів суспільно-політичних і релігійних організацій, державних установ і підприємств.

До передумов виникнення некомерційного маркетингу відносять: 1) об'єктивне існування некомерційної сфери і некомерційної діяльності; 2) вільний обмін результатами цієї діяльності; 3) наявність конкуренції у некомерційній сфері [10, с. 5]. Таким чином, маркетинг політичних кандидатів, за Ф. Котлером, перетворився на сферу діяльності, а його технології стали невід'ємною складовою політичного процесу [2, с. 609]. У науковому обігу з'явилося поняття “політичний маркетинг”, концепція якого базується на спорідненості демократії і ринку (можливості вибору), а також поведінки людини в політичній і економічній сферах.

Дослідження і практичне використання політичного маркетингу почалося з середини ХХ ст., хоча виник він набагато раніше, водночас з політикою, політичним процесом, політичними відносинами. Проте одні дослідники відносять політичний маркетинг до різновиду політичних технологій – сукупності методів і систем дій, спрямованих на досягнення певного політичного результату, які неминуче застосовують у виборчих кампаніях і досить часто їм притаманна навіть агресивна форма впливу; інші – вважають їх технологіями впливу на масову свідомість, треті – визнають маркетинг однією з технологій менеджменту [11–13, с. 5].

Ринкова система – це соціальний організм, здатний забезпечити співпрацю й розв'язання широкомасштабних національних і світових проблем. Головна ознака ринку – конкуренція. Політичний ринок являє собою систему взаємодії конкуруючих політичних сил (суб'єктів політичних відносин). Вони змагаються за право розпорядження часткою політичної влади, яка їм довіряється громадянином під час виборів. Виникає процес купівлі-продажу влади або обміну її кожним із виборців на імідж партій, блоків, кандидатів. Процес виборів – це конкуренція уявлень-образів різних політичних сил у свідомості кожного окремого виборця, а також усвідомлення власних політичних інтересів і потенційних переваг від результатів голосування.

На політичному ринку конкурують за владу (зазвичай пропозиція перевищує попит). Товаром на політичному ринку виступають політичні лідери, партії, рухи, програми, іміджі, команди, форми діяльності, які за своєю сутністю подібні до товару на економічному ринку. Споживчі властивості політичного товару, що включають політичну партію, довірених осіб, репутацію, попередню діяльність, характеризують політичного лідера. Водночас з партіями і лідерами, які претендують на владу, дійовими особами політичного процесу стають організації фахівців з продажу політичного товару. Політичний ринок створює конкурентне середовище, в якому формуються концепції державотворення і державного управління, урядові програми дій, політичні партії й рухи. Функцією політичного маркетингу в державному управлінні є корекція моделей девіантної поведінки певних соціальних груп; впровадження в соціальне життя ідей, цінностей, правил поведінки, які визнаються суспільством як позитивні; надання методологічної допомоги у реформуванні державного управління [14].

Одна з найважливіших компонент політичного маркетингу базується на вивченні особливостей

функціонування ринку влади у суспільстві, що передбачає аналіз політичної культури суспільства, рівня розвитку партійно-політичних структур, банку політичних лідерів (політичної і правлячої еліти), настанов громадянської свідомості [15]. Перші три чинники досліджують традиційними методами політичного аналізу, а стереотипи суспільної свідомості – шляхом аналізу громадської думки. Вивчають її через опосередковані засоби масової інформації, прямі (особисті контакти працівників органів управління із населенням на зборах, мітингах, страйках, прийом громадян, листування) і спеціалізовані канали надходження інформації. Безумовно, що надійнішими є спеціалізовані канали з'ясування громадської думки. Соціологічні й соціопсихологічні методи дають змогу одержувати репрезентативну інформацію з широкого кола питань. Для висловлювання респондентів проводять інтерв'ю і анкетування. Проте за незначних витрат і можливості масштабного охоплення опитуваних кількість повернутих анкет становить близько 5%. Оскільки відповіді на запитання в анкетах дають лише бажані, виникає проблема репрезентативності вибірки [16].

Процес використання маркетингових технологій у політичному просторі включає в себе створення іміджу політичного лідера або партії як своєрідного свідомого і цілеспрямованого образу, який має відповідати сподіванням його прихильників. Ознакою політичного іміджу є специфічне відображення суспільного уявлення про ідеальне втілення тієї чи іншої соціальної ролі партії чи політика. Імідж-політика включає різноманітні характеристики. До них належать особистісні риси (рішучість, харизма), організаторські й управлінські здібності (компетентність, уміння полемізувати і приймати рішення), ознаки, які зближують лідера з виборцями. Імідж політика формується на підставі властивих йому характеристик побіжно «препарованих» фахівцями (іміджмейкерами), що найбільшою мірою впливатимуть як на виборців у цілому, так і на конкретні соціальні групи. Образ політика відтак свідомо збагачується тими ознаками (більшою мірою потенційними, ніж реальними), які потрібні для посилення значущості особи. Формування політичного іміджу спирається також на характерні риси політика: спосіб життя (хобі, улюблений відпочинок тощо) і минуле (благородні або героїчні вчинки, сімейні традиції), осіб, які постійно супроводжують його (сім'я, діти, найближчі друзі) [17].

Важливим етапом політичного маркетингу є сегментування політичного ринку, тобто детальний аналіз і поділ його на сегменти політичних симпатій прихильників лідера. Оскільки реакція кожного виборця на програмні заяви може бути діаметрально протилежною, процедуру сегментування спрямовують на структурування неоднорідного політичного ринку за допомогою географічного, демографічного, соціально-психологічного і соціально-поведінкового параметрів.

Сегментування електорального ринку являє собою виділення груп виборців, яким подобається певна сукупність характеристик політичного лідера

(партії). В аспекті маркетингової технології сегментування ринку – це поділ його на групи споживачів, яким потрібні товари певних властивостей. До початку виборчої кампанії так здійснюється й поділ сукупності виборців за їх попередніми переконаннями, уподобаннями тощо. Найчастіше сегментування проводять за поведінковим принципом, який базується на можливому стані попиту з відповідними йому електоральними стратегіями: рішучі прибічники – «повний попит»; хиткі прибічники – «нерегулярний попит»; байдуже налаштовані – «відсутній попит»; хиткі противники, рішучі противники – «негативний попит». Боротьба за споживача під час виборчої кампанії, яка триває декілька місяців, здійснюється за допомогою інструментів просування: стимулювання збуту з використанням різних (законних і протизаконних) методів, особистого продажу, реклами, PR [18].

Після сегментування політичного ринку здійснюють позиціонування, пошук своєї «політичної ніші», що включає виявлення групи, на яку варто орієнтуватися під час виборчої кампанії та якій слід першочергово приділити увагу, щоб зайняти позицію в конкретному сегменті ринку, аналіз потенційних конкурентів, які можуть орієнтуватися на ці самі сегменти ринку, оцінювання власної конкурентоспроможності.

Вплив на цільову групу забезпечують за допомогою ЗМІ, груп підтримки, безпосередніх контактів політичного лідера з його потенційними прихильниками. Структуризація інструментарію комунікаційного впливу дає змогу оцінити ефективність того чи іншого їх різновиду для окремої партії, програми, особистості лідерів і передбачити важливість застосування того чи іншого інструменту комунікації або розподілу в подальшому.

Особливе значення в політичній діяльності надається рекламі. Вона виконує інформаційну (пробудження інтересу до рекламного політичного об'єкту), переконуючу (формування виборчого попиту), порівняльну (засвідчує переваги одного кандидата над іншим), нагадувальну (змушує згадати про кандидата або партію) і підкріплювальну (закреплення в правильності зробленого вибору) функції [19].

Головною схожістю між комерційною і політичною рекламою є принципова подібність у рекламному продукті. У політичній рекламі таким продуктом є людина (імідж кандидата). При просуванні «товару» на ринок комерційна реклама покликана наблизити його до ідеалу; рекламований же кандидат (політик або партія) має залишатися «людиною з його слабкостями і проблемами». Це зближує його з виборцями, що є неодмінною умовою успішної передвиборної кампанії. Спорідненість спостерігається також у завданнях, які ставить перед собою реклама. У політичній рекламі метою є популярність (виборність) кандидата, комерційна реклама запроваджує загальну визначність «товару». Перша зацікавлена в перемозі на виборах, друга – в майбутньому прибутку. У реалізації комерційної реклами беруть участь професіонали управлінського персоналу, а політичної реклами – фахівці психології,

журналістики, політології, зв'язків із громадськістю, соціології, агітатори тощо. Створення реклами, спроможної інформувати нових людей, нагадати про себе вже наявним прибічникам, засвідчити перевагу над іншими кандидатами і підкріпити прийняте рішення, стає нагальною політичною необхідністю.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Маркетинг як орієнтована на споживача діяльність не лише формує науково-практичні засади ринкової економіки. Своїм універсально-технологічним інструментарієм маркетинг проникає у некомерційні сфери, насамперед політичний простір, де багато процесів, як виявилось, будуються на використанні ринкових підходів і механізмів. Сплетіння економіки і політики, що є свідченням подій останніх років, здійснюється на засадах маркетингової методології, методів проведення маркетингових досліджень, використання принципів сегментування ринку, просування товару тощо. Маркетингові технології дають змогу виявити зорієнтованість громадської думки, конкретні прагнення, уявлення людей, рівень конкурентоспроможності політичних груп. За аналогією з класичним маркетингом у

політичному маркетингу здійснюють соціальний, економічний, політичний, психологічний аналіз місця дії; визначення цілей, розроблення стратегій для різних груп виборців, тематичний вибір проведення кампанії, тактики використання ЗМІ, зв'язків із громадськістю; просування кандидатів. Запозичення політичним маркетингом концепцій класичного і вдале їх трансформування в політичну сферу дало поштовх для поширення технологій збирання й аналізу політичної інформації, прийняття політичного рішення та його підтримки населенням, сприяло вивченню ринку влади у суспільстві, аналізу політичної культури суспільства, партійно-політичних структур, банку політичних лідерів (політичної і правлячої еліти), настанов громадськості.

До перспективних напрямів подальших досліджень належить розроблення й апробація критеріїв ефективності та технологічних обмежень політичного маркетингу, використання категорій маркетингу для пояснення, розуміння і прогнозування ситуацій, що склалися в сучасному суспільстві та є перспективними для дослідження явищ і процесів, функціонування економічних і соціальних систем, підтвердження спільних закономірностей їхнього розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Farrell D. Electoral systems: a comparative introduction / D. M. Farrell. – Palgrave, 2001. – 241 p.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Котлер Ф. ; пер. с англ. – М. : “Бизнес-книга”, “ИМА-Кросс. Плюс”, 1995. – 702 с.
3. Ландреви Ж. Меркатор. Теория и практика маркетинга / Ландреви Ж., Леви Ж, Линдон Д. ; пер. с франц. : В 2-х т. – М. : МЦФЭР, 2006, т. 1. – 664 с.
4. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Тейлор Ф. У. ; пер. с англ. А.И. Зака ; под ред. и с предисл. Е.А. Кочергина. – М. : Контроллинг, 1991. – 104 с. (Классики менеджмента; вып. 1).
5. Файоль А. Учение об управлении / Файоль А. – М. : Экономика, 1965. – 496 с.
6. Гринберг Дж. Организационное поведение: от теории к практике / Дж. Гринберг, Р. Бейрон. – М. : Вершина, 2004. – 207 с.
7. Бурдые П. Рынок символической продукции / П. Бурдые // Вопросы социологии. – 1993. – № 1/2; 1994. – № 5.
8. Вебер М. Политика как призвание и профессия / Вебер М. // Избранные произведения. – М. : Прогресс, 1990. – С. 644–706.
9. Бьюкенен Дж. Сочинения / Бьюкенен Дж. ; пер. с англ. // Нобелевские лауреаты по экономике / Фонд экономической инициативы ; гл. ред. кол. Р.М. Нуреев и др. – М. : Таурус Альфа, 1997. – С. 445–482.
10. Андреев С.Н. Основы некоммерческого маркетинга / С. Н. Андреев, Л. Н. Мельниченко. – М. : Прогресс-Традиция, 2000. – 256 с.
11. Анохин М.Г. Политические технологии / М. Г. Анохин // Вестник Российского университета дружбы народов. – 2000. – № 2. – С. 101–104. – (Серия: Политология).
12. Соловьев А.И. Политология: политическая теория, политические технологии. – М. : Аспект Пресс, 2003 – 559 с.
13. Mauser G. Political Marketing / Mauser G. – New York, 1983. – 247 p.
14. Золотухін Е. Політичний маркетинг: багатозначність поняття [Електронний ресурс] / Едуард Золотухін. – Режим доступу : <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=77&c=1799>.
15. Про вибори народних депутатів України : Закон України від 25.03.2004 р. № 1665-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/1665-15>.
16. Про вибори президента : Закон України в редакції від 18.03.2004 р. № 1630-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/1630-15>.
17. Участь громадськості в суспільному діалозі щодо партійних програм : проект. Партійні програми: розробка, аналіз, оцінка та моніторинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.icps.com.ua/doc/UCAN_partypolicy_finalconference.ppt.

18. Про політичні партії в Україні : Закон України від 5.04.2001 р. № 2365-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2365-14>.

19. Политическая реклама на мировом рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://adv-energy.com.ua/infos/v/288>.

Росоха Владимир Васильевич, Толмачев Илья Владимирович
МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОЛИТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Отражены предпосылки проникновения рыночных отношений в некоммерческую деятельность, возникновения некоммерческого маркетинга, применения маркетинговых технологий, в политическом пространстве. Приведены доказательства целесообразности исследования особенностей функционирования рынка власти в обществе. Обосновано процесс становления политического маркетинга, использования маркетингового инструментария, этапы проведения маркетинговых мероприятий в сфере политики.

Ключевые слова: маркетинг, технология, конкуренция, экономика, политика, политический маркетинг.

V. Rossokha, I. Tolmachev
MARKETINGS TECHNOLOGIES ARE IN POLITICAL SPHERE

Pre-conditions of penetration of market relations are reflected in noncommercial activity, origin of the noncommercial marketing, application of marketings technologies, in political space. Expedience of research of features of functioning of market of power is well-proven in society. Grounded becoming political marketing, use of marketing tool, stages of lead through of marketings actions in the field of policy.

Keywords: marketing, technology, competition, economy, policy, political marketing.

Одержано: 15.05.2014 р.

РОЗДІЛ 5

ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ТА БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК

УДК 336.71.078.3

Бакаїм Наталія Ярославівна,
аспірант,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ РЕЗЕРВНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ В УМОВАХ ВИХОДУ З КРИЗИ

У статті досліджено інформаційне забезпечення контролю резервного капіталу банків, проаналізовано та узагальнено готовність вітчизняних банків привести рівень резервного капіталу до міжнародних стандартів. Визначено роль інформаційного забезпечення в процесі оцінки ефективності контролю резервного капіталу банків. Особливу увагу приділено питанню контролю достатнього розміру резервного капіталу банків.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, резервний капітал, Базель III.

ВСТУП

Постановка проблеми. Євроінтеграційні процеси, які охопили усі сфери українського життя, стимулюють приведення стандартів до європейського рівня. Оскільки, банківська сфера акумулює грошові ресурси держави і її громадян, відображає стан економіки в цілому, то досягнення стандартів і здійснення контролю за їх дотриманням є особливо актуальними. Стандарти капіталу і ліквідності, що були затверджені на засіданні з питань банківського нагляду у Швейцарії, дають змогу стверджувати, що українським банкам складно через низку чинників, на даному етапі розвитку, підтримувати ці стандарти на високому рівні, особливо, що стосується формування резервів капіталу, так званого «буферу».

Резервний капітал є фундаментальним, тому що повинен нівелювати, поглинати ризики. Оскільки формується він завдяки чистому прибутку, в процесі діяльності банку, то питання можливих шляхів зростання чистого прибутку банку тісно пов'язане з формуванням достатніх резервів банку. Оскільки до запровадження в дію базельських стандартів залишилося досить мало часу, то питання формування достатніх резервів є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання контролю капіталу банку, його організаційно-методичного забезпечення постійно досліджується, адже постійно змінюються умови, в яких функціонують банки. Серед науковців і практиків, які досліджують дану проблему варто відзначити таких: Л.Н. Бердій, О.Д. Вовчак, Н.В. Іваненко, Р.А. Гриценко, В.Л. Кротюк, І.О. Лютий, В.І. Міщенко, П.М. Сенищ, В.С. Стельмах, А.О. Спіфанов,

І.О. Школьник, Ф. Павелка та інші.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інформаційного забезпечення контролю резервного капіталу банків для визначення відповідності встановлених параметрів резервного капіталу до наявних показників вітчизняних банків. Актуальність запровадження Базелю III вимагає розробки та подальшого вдосконалення методологічних засад і практичних підходів щодо управління капіталом і ризиком банків. Особливої актуальності вони набувають у зв'язку з розгортанням кризи, яка продовжує відбиватися на банківській системі України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Одним із найважчих наслідків банківської кризи стала втрата керованості банківською системою.

Рівень керованості банківською системою є наслідком впливу різних інституцій, які задіяні у процесах контролю банків, у своєчасному реагуванні на їх індивідуальні та системні ризики. Найвагомішою інституцією, яка формує механізми управління та контролю діяльності банків є Національний банк України[5].

Для того, щоб забезпечити стійку діяльність, а також функціонування в законодавчо визначених межах та у відповідності вимогам НБУ, банкам необхідно створювати резерви капіталу.

Основною функцією резервного капіталу є відшкодування збитків, що можуть виникати у банків від неповернення наданих кредитів та процентів за ними, від операцій з цінними паперами та іноземною валютою[1]. Тому, резервний капітал банку - це

важлива складова його ефективного функціонування. Збільшення розміру резервів капіталу дозволяє банку розширювати межі своєї діяльності та здійснювати складніші, ризикованіші й більш дохідні операції на фінансових ринках.

Проте, фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році і зумовила кризу банківського сектору, засвідчила необхідність перегляду мінімальних вимог до резервного капіталу банку і підвищення вимог до капіталу в цілому. Реакцією на такі кризові явища в економіці та банківській сфері стали вимоги Базель III, прийняті в кінці 2010 року.

Суть нових директив полягає в значному посиленні вимог до банківських резервів на покриття можливих втрат від активних операцій, а саме до банківських ліквідних резервів та їх якості. Головне положення реформи передбачає створення до 2019 року резервного капіталу у розмірі 2,5% від вартості активів банку[3].

Незважаючи на довгостроковість запровадження і декларативний характер 3-ї базельської угоди в Україні, банки, які в повній мірі стикнулися з кризовими явищами і частина яких була змушена припинити свою діяльність через значну заборгованість перед клієнтами (банківська система в роки кризи втратила 25% депозитної бази, наявна значна частка проблемних кредитів), будуть зобов'язані підвищувати розмір резервів у відповідності з новими стандартами.

За визначенням Базельського комітету з

банківського нагляду, проблемним кредитом вважається кредит, який характеризується істотним порушенням строків виконання зобов'язань перед банком, ознаками погіршення фінансового стану боржника, істотним зниженням якості чи втратою забезпечення.

Проте, виникає питання, яким чином вони це зроблять і чи можливо це взагалі. Найважливішими факторами розвитку і стійкості банку на даному етапі стають:

- достатність капіталу;
- ринкова ніша ,
- правильна стратегія;
- правильна оцінка ризиків;
- управління ростом.

Хоча перспектива запровадження затверджених стандартів не близька, проаналізуємо готовність банків до формування «буферу» капіталу вже зараз, використовуючи показники результатів діяльності банків за підсумками III кварталу 2013 року. Для проведення аналізу сформуємо дві групи банків:

- Перша – у групу входять 10 банків з найбільшим розміром активів;
- Друга – 10 банків з найвищими фінансовими результатами.

Для першої групи складемо розрахункову таблицю (табл. 1) і визначимо необхідний розмір буферного капіталу.

Таблиця 1.

Показники діяльності 10 найбільших за розміром активів банків (станом на 01.10.2013р.)[4]

№ п/п	Банк	Активи	Фінансовий результат	Необхідний «буфер» капіталу 2,5% від активів банку
1	Приватбанк	202551,28	1732,045	5063,782
2	Ощадбанк	92332,86	481,029	2308,322
3	Дельта банк	54040,87	207,021	1351,022
4	Райффайзен банк Аваль	44803,82	737,712	1120,096
5	Промінвестбанк	40236,69	-2630,664	1005,917
6	Укрсоцбанк	37328,52	8,245	933,213
7	ПУМБ	34959,08	302,135	873,977
8	СбербанкРосії	33571,75	433,091	839,2938
9	Надра	29346,00	1,441	733,65
10	ВТБ банк	29089,03	378,059	727,2258

Джерело: [4].

Несхильність і невідповідність до ризику призвела до скорочення активів банків приблизно на 2% у 2012 році і в першій половині 2013 року[2]. Державні ж банки, які входять до топ-10 банків України, завдячують цьому в основному завдяки підтримці компаній держсектора. Оскільки основним джерелом створення резервів є прибуток банку, даній десятці важко буде сформувати резерв капіталу у такому розмірі (рис. 1).

Формування достатнього розміру резервів

дозволить банкам розширювати свою діяльність та здійснювати більш ризикові операції. Проте, це лише одна позитивна сторона реалізації міжнародних введень. З іншого боку створення значних резервів призведе до подорожчання кредитів.

Неодноразові підвищення вимог НБУ до рівня резервного капіталу мали на меті стабілізацію і захист банківської системи від ризику кризи, але, як показує практика, великий капітал ще не означає, що такий банк надійний – саме банки з великим розміром

капіталу зазнали ризику втрати ліквідності та платоспроможності у період кризи. До того ж наслідки від банкрутства великих банків більш нищівні, ніж маленьких та середніх: чим більше банк, тим більше

коштів необхідно для його стабілізації.

Дещо кращою є ситуація для банків, які мають найвищі прибутки. (табл. 2).

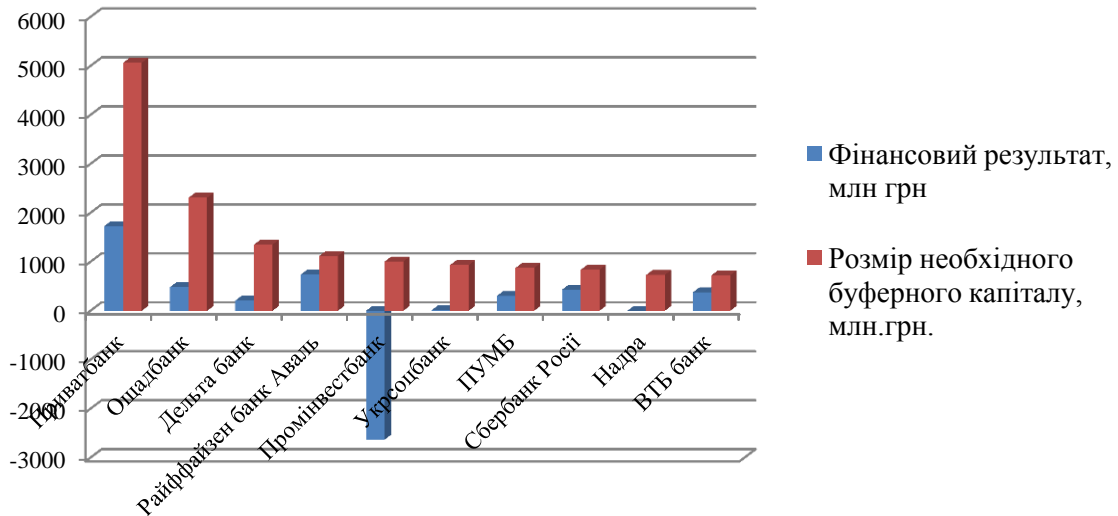


Рис. 1. Фінансовий результат та розмір необхідного «буферного» капіталу банків з найбільшим розміром активів.

Діаграма, складена за розрахованими у таблиці даними вказує на те, що лише два банки, серед яких Інг банк Україна, Сітібанк Україна (їх активи сумарно складають лише 0,02 % у системі українських банків) є

стійкими і потенційно можуть сформувати необхідний розмір резерву, при тому, що їх ресурсна база порівняно з іншими банками є значно нижчою.

Таблиця 2.

Показники діяльності 10 найбільших за розміром фінансового результату банків(станом на 01.10.2013р.)[4]

№ п/п	Банк	Фінансовий результат	Активи	Буферний капітал 2,5% від активів банку
1	Приватбанк	1732,045	202551,28	5063,782
2	Райффайзенбанк Аваль	737,712	44803,82	1120,096
3	Ощадбанк	481,029	92332,86	2308,322
4	СбербанкРосії	433,091	33571,75	839,2938
5	ВТБ банк	378,059	29089,03	727,2258
6	СітібанкУкраїна	373,616	6192,05	154,8013
7	ПУМБ	302,135	34959,08	873,977
8	Дельта банк	207,021	54040,87	1351,022
9	Інг банк Україна	163,037	8862,08	221,552
10	ОТП банк	96,333	18555,85	463,8963

Джерело: [4].

З отриманих розрахунків можна зробити висновок про те, що попри достатню капіталізацію українських банків і зростання кількісних показників ресурсів банку, залишаються низькими якісні показники, зокрема, достатність резервного капіталу.

Тому, питання формування резервів банку і його регулювання є першочерговим, адже саме вони будуть слугувати захистом для коштів вкладників і кредиторів.

В глобальному вимірі запровадження нових

стандартів капіталу призведе до сповільнення темпів росту економіки, але разом з цим і до уникнення банкрутства банківських установ і зміцнення їх протидії системним ризикам.

Згрупуємо результати, до яких призведе формування «буферу» капіталу на рівні окремих банків, банківської системи та в макроекономічному сенсі. (рис. 3)

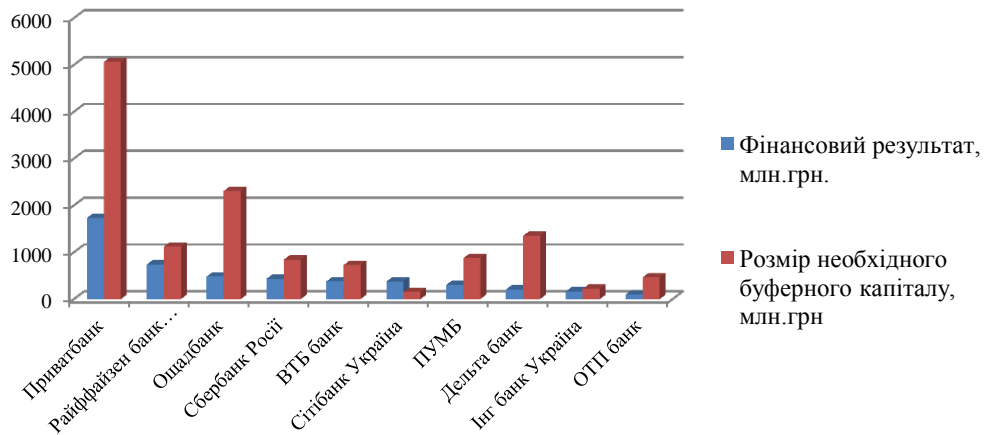


Рис. 2. Фінансовий результат та розмір необхідного «буферного» капіталу банків з найбільшим розміром прибутків.

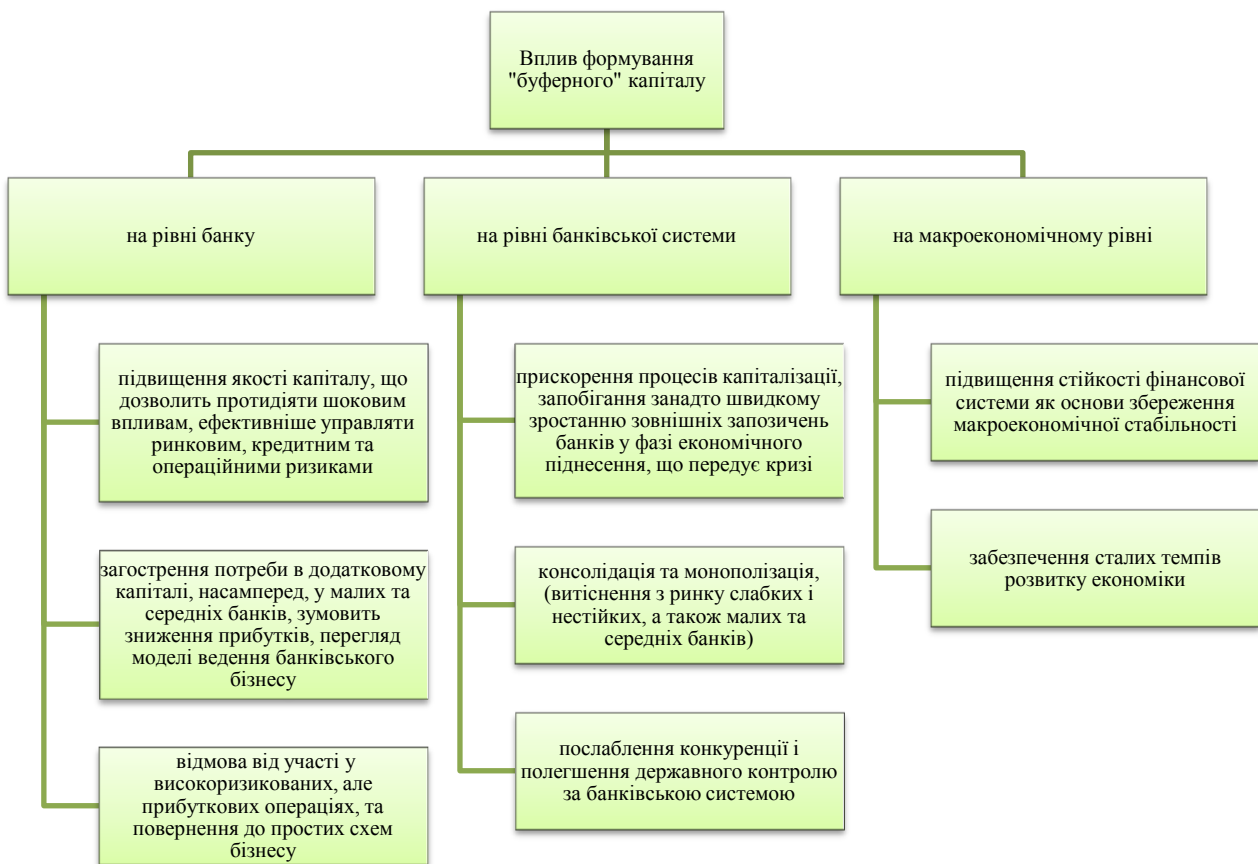


Рис. 3. Наслідки впливу формування «буферу» капіталу

Система ефективного контролю резервного капіталу не лише забезпечить процес міжнародної інтеграції, але й фінансової диверсифікації. Здійснення диверсифікації за допомогою інтеграції стабілізує зростання прибутковості операцій, а також зменшить ризики.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, інформаційне забезпечення контролю капіталу

банку, зокрема резервного, має виключне значення, адже дає змогу в процесі синтезу внутрішніх вітчизняних загальнообов'язкових стандартів з міжнародними сформувати єдиний підхід до комплексності системи контролю.

Досліджені вітчизняні та міжнародні нормативи діяльності банку дають змогу стверджувати, що разом з виконанням вимог до формування резервного капіталу банкам необхідно приділяти більш уваги нормативам

достатності капіталу та ліквідності, а також запроваджувати нові підходи до формування резервного капіталу на основі аналізу очікуваних втрат.

Оскільки головним негативним фактором, який впливає на стійкість українських банків і їх можливість

створювати додаткові резерви час, залишається погіршення якості активів, необхідно і надалі досліджувати шляхи подолання даної тенденції, використовуючи законодавчу базу України, а також положення міжнародних документів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 №2121-III [Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
2. Fitch відзначає слабкий процес консолідації в банківській системі України/<http://economics.unian.net/ukr/detail/144506>.
3. Міщенко В., Незнамова А.Базель III: нові підходи до регулювання банківського сектору[Електронний ресурс]: - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=73121>.
4. Показники діяльності банків[Електронний ресурс]: - Режим доступу:<http://aub.org.ua/>.
5. Скаско О.І., Крупка М.І. Стратегічні напрями формування системи контролю банків [Електронний ресурс]: - Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltn/22_15/293_Skas.pdf.

Бакаим Наталія Ярославівна

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ РЕЗЕРВНОГО КАПИТАЛА БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

В статье исследовано информационное обеспечение контроля резервного капитала банков, проанализированы и обобщены готовность отечественных банков привести уровень резервного капитала к международным стандартам. Определена роль информационного обеспечения в процессе оценки эффективности контроля резервного капитала банков.

Особое внимание уделено вопросу контроля достаточного размера резервного капитала банков.

Ключевые слова: *информационное обеспечение, резервный капитал, Базель III.*

N. Bakaim

INFORMATION SUPPORT OF BANKS RESERVE CAPITAL CONTROL IN TERMS OF OVERCOMING THE CRISIS

The informational support of banks reserve capital control has been studied in the article, the readiness of domestic banks to lead the level of reserve capital to international standards has been analyzed and summarized. The role of informational support in the process of evaluating the effectiveness of the banks reserve capital control has been defined. Particular attention has been paid to the control of sufficient size of banks capital reserve.

Key words: *informational support, reserve capital, Basel III.*

Одержано 12.05.2014р.

Боднарчук Анна Володимирівна,
кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник
відділу кредитування, страхування та фінансів підприємств,
ННЦ «Інститут аграрної економіки»

УДОСКОНАЛЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДОДАТКОВОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО ІНФОРМАТИВНОСТІ

В статті проаналізовано сучасний стан бухгалтерського обліку додаткового капіталу та вимоги міжнародних стандартів з метою підвищення рівня його інформативності. Для уникнення невідповідностей під час ведення бухгалтерського обліку за національними або міжнародними стандартами запропоновано додатково до інвентарної картки (опису) скласти відомість переоцінки активів.

Ключові слова: бухгалтерський облік власного капіталу, структура власного капіталу, додатковий капітал, накопичений капітал.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасні зміни та економічні перетворення господарського життя, які відбуваються в Україні, не можуть залишити осторонь бухгалтерський облік як інформаційну систему. Вони вимагають науково обґрунтованої перебудови бухгалтерського обліку, його методології та організації. Особливу увагу заслуговують вимоги відносно повноти і достовірності бухгалтерського обліку щодо додаткового капіталу підприємства. Це пов'язано з відсутністю у нормативно-правових та методичних матеріалах регламентованих форм, що регулюють документування господарських операцій з додатковим капіталом, які б узагальнювали інформацію про зміну в структурі власного капіталу за рахунок переоцінки активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та організаційно-методичні питання з обліку власного капіталу в цілому та додаткового капіталу зокрема, вивчали і нині продовжують досліджувати багато зарубіжних та вітчизняних вчених [4, 6, 11, 12].

Проте незважаючи на значні здобутки та напрацювання вчених світової і вітчизняної економічної науки, залишаються ряд проблем, які потребують вирішення. Зокрема, відсутнє документальне забезпечення для відображення систематизованої інформації стосовно дооцінки та уцінки активів, а також даних про зменшення (збільшення) накопиченого та додаткового капіталу з урахуванням попередніх результатів переоцінки.

Постановка завдання. Мета статті – вивчення та аналіз сучасного стану бухгалтерського обліку додаткового капіталу та вимог міжнародних стандартів з метою підвищення рівня інформативності останнього.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 16.07.1996 року, бухгалтерський облік на підприємстві ведеться з дня його державної реєстрації [9]. Власний капітал згідно з національним Положенням (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до

фінансової звітності» (П(С)БО 1) – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [8]. Методологічні засади відображення у звітності стану та руху власного капіталу регламентуються цим положенням. У стандарті також визначаються загальні положення, зміст статей звіту про власний капітал та розкриття інформації в примітках до фінансових звітів.

Для узагальнення інформації про стан та рух власного капіталу підприємства згідно з діючим планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань передбачені рахунки 4-го класу [5]. Для обліку кожної складової власного капіталу, відповідно до плану рахунків, передбачено окремі рахунки, з назви яких зрозуміло, яка саме інформація там накопичена.

Як засвідчує проведений аналіз складових власного капіталу, діюча структура власного капіталу не забезпечує повного розуміння про його зміни. Зокрема, не висвітлено інформації щодо формування, накопичення та використання кожної складової, враховуючи етапи діяльності підприємства. Зважаючи на наведене вище, ми пропонуємо власний капітал класифікувати залежно від етапу підприємницької діяльності. За цією ознакою виділені відносно однорідні складові власного капіталу: інвестований капітал, капітал, створений в процесі діяльності підприємства, та потенційний капітал [3].

Відповідно до цієї класифікації додатковий капітал розділено на дві складові: додатковий капітал та накопичений. До інвестованого капіталу віднесено додатковий капітал, який включає емісійний дохід, курсові різниці, інший вкладений капітал (додаткові внески засновників), а до капіталу створеного в процесі діяльності – накопичений (сума дооцінки активів, безоплатно одержані необоротні активи, інший накопичений капітал) [3].

Згідно з діючим планом рахунків для обліку загальної величини додаткового капіталу призначено рахунок 42 «Додатковий капітал», на якому ведеться узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість. Крім того, на рахунок 42 «Додатковий капітал» відображаються суми дооцінки необоротних активів й вартість активів безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних

осіб та інші види додаткового капіталу. За кредитом рахунка 42 «Додатковий капітал» відображається збільшення додаткового капіталу, за дебетом – його зменшення [5].

Відповідно до запропонованої класифікації додаткового капіталу за необхідності на підприємстві можуть вводити додаткові субрахунки. Це дасть можливість систематизувати інформацію з формування, накопичення та використання капіталу в цілому і додаткового зокрема, яка необхідна внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття конкретних та ефективних управлінських рішень.

У процесі діяльності підприємства додатковий та накопичений капітал може змінюватися (табл. 1).

Під час реалізації акцій акціонерним

товариством за ціною, яка перевищує їх номінальну вартість, виникає емісійний дохід. Для обліку емісійного доходу до рахунка 42 «Додатковий капітал» відкривають субрахунок 421 «Емісійний дохід», на якому обліковується різниця між реалізованою і номінальною вартістю акцій. Ця сума не підлягає використанню чи розподілу, а використовується лише у випадку реалізації акцій за ціною, яка нижча за номінальну вартість акцій.

Збільшення емісійного доходу в обліку відображається по кредиту 421 «Емісійний дохід» та дебету рахунків 30 «Каса», 31 «Рахунки в банках» та 46 «Неоплачений капітал». При зменшенні емісійного доходу кредитується 451 «Вилучені акції», а дебетується субрахунок 421 «Емісійний дохід».

Таблиця 1.

Операції, що призводять до змін додаткового та накопиченого капіталу

Операції, що призводять до збільшення капіталу	Операції, що призводять до зменшення капіталу
1	2
Додатковий капітал	
Розміщення акцій за вартістю, вищою від номінальної	Розміщення акцій за вартістю, нижчою від номінальної
Придбання чи продаж викуплених акцій за ціною, нижчою від номінальної вартості чи / або попередньо виплаченої вартості (при веденні обліку методом номінальної вартості)	Придбання чи продаж викуплених акцій за ціною, вищою від номінальної вартості чи/або попередньо виплаченої вартості (при веденні обліку методом номінальної вартості)
Продаж викуплених акцій за ціною,	Продаж викуплених акцій за ціною,
1	2
вищою від вартості придбання (при веденні обліку методом витрат)	нижчою від вартості придбання (при веденні обліку методом витрат)
Отримання в дарунок раніше розміщених акцій чи інших активів	
Конвертація конвертованих привілейованих акцій	Конвертація конвертованих привілейованих акцій
Анулювання відкличних привілейованих акцій	Анулювання відкличних привілейованих акцій
Конвертація конвертованих облігацій	Конвертація конвертованих облігацій
Плюсова курсова різниця, яка виникає при внесках засновників (учасників) у статутний капітал підприємства, вартість якого виражена в іноземній валюті	Мінусова курсова різниця, яка виникає при внесках засновників (учасників) у статутний капітал підприємства, вартість якого виражена в іноземній валюті
Накопичений капітал	
Дооцінка активів	Уцінка активів
Безоплатні інвестиції власників у розвиток підприємства	Направлення на поповнення статутного капіталу
Безоплатне одержання необоротних активів від юридичних осіб	Вибуття необоротних активів, які раніше переоцінювалися
Безоплатне одержання необоротних активів від фізичних осіб	Розподілення коштів між засновниками при реорганізації чи ліквідації товариства

Зміна додаткового капіталу відбувається також у процесі переоцінки об'єктів основних засобів, об'єктів незавершеного будівництва, нематеріальних активів за умови, якщо залишкова вартість цих об'єктів відрізняється від їх справедливої вартості на дату балансу. Сума дооцінки залишкової вартості відображається у складі додаткового капіталу, уцінки – у складі витрат [11].

В бухгалтерському обліку переоцінка основних та оборотних засобів відіграє важливу роль, оскільки від того, наскільки реальними будуть дані про активи підприємства, настільки реальнішою буде вартісна оцінка власного капіталу і, відповідно, ефективнішою його діяльність та інвестиційна привабливість. [4]

У разі проведення переоцінки активів необхідно обов'язково враховувати дані про попередні переоцінки

та уцінки. Сума попередньої дооцінки активу відображається як інший дохід звичайної діяльності, а уцінка зменшує інший додатковий капітал у сумі, що не перевищує величину попередніх переоцінок. Сума дооцінки звітного року в обліку відображається на збільшенні додаткового капіталу, уцінка – на витратах звітного періоду. Операції з переоцінки основних засобів відображаються в інвентарній картці. Проте дані про розрахунок самої суми переоцінки не показуються.

Публічні акціонерні товариства, які тільки перейшли на міжнародні стандарти фінансової звітності, зобов'язані користуватися міжнародним стандартом фінансової звітності 1 «Перше застосування міжнародних стандартів фінансової звітності». Згідно з його позиціями попередні

переоцінки та уцінки товариства на дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності повинні бути узгодженими. В протилежному випадку будь-яка різниця, яка виникає при коригуваннях, якщо є об'єктивне свідчення того, що попередні оцінки були помилковими, відображається в обліку або як прибуток, або як збиток. Крім того відсутні регламентовані форми, які б узагальнювали інформацію про зміну в структурі власного капіталу за рахунок переоцінки

активів [7, 10].

Тому, зважаючи на наведене вище, з метою уникнення невідповідностей під час ведення бухгалтерського обліку за національними або міжнародними стандартами та для забезпечення прозорості й інформативності необхідно додатково до інвентарної картки (опису) складати відомість переоцінки активів [1, 2, с. 20-24; 12, 4,] (табл. 2).

Таблиця 2.

Відомість розрахунку переоцінки активів

Дата переоцінки	Найменування активу	Необоротні активи, грн.			Справедлива вартість, грн.	Коефіцієнт переоцінки (гр.5 /гр.4)	Дані попередніх переоцінок, грн		Результати переоцінки, грн							
		Первісна вартість	Знос	Залишкова вартість			Дооцінка	Уцінка	Дооцінка		Уцінка				Переоцінена вартість	
									первісної вартості	зносу	первісної вартості	зносу				
		3 Дт 10, 11 в Кт	3 Кт 131, 132 в Дт	3 Дт 975 в Кт			3 Кт 10, 11 в Дт	первісна вартість	знос							
31.12.12.	Трактор	53	25	28	36,4	1,3	-	-	15,9	7,5	-	--	-	-	68,9	32,5

У відомості пропонуємо відображати розрахунок переоцінки активів з урахуванням залишкової і справедливої вартості, а також дані про їх попередні уцінки та дооцінки. На основі цих двох вартостей (залишкова та справедлива) розраховуватиметься коефіцієнт переоцінки, який враховує не тільки інфляцію в країні, як прийнято за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а й ринкову вартість, яка склалася на аналогічний актив. Це дозволить систематизувати інформацію стосовно дооцінки та уцінки активів та визначення достовірної вартості додаткового капіталу з урахуванням попередніх переоцінок та реальну вартість необоротних активів, яка позитивно вплине на всі сфери діяльності підприємства, а саме:

- дозволить привести бухгалтерський облік у відповідність до вимог національних і міжнародних стандартів та отримати достовірну вартість активів;
- забезпечить ріст довіри до облікової політики підприємства з боку потенційних інвесторів, кредиторів та інших фінансових інститутів (особливо іноземних);
- дасть можливість отримати достовірну величину чистих активів із розрахунку на одну акцію, що є основним інвестиційним показником для акціонерних товариств у підвищенні його інвестиційної привабливості.

Отже, вся інформація, яка наведена та систематизована у відомості, необхідна для здійснення переоцінки активів підприємства, враховуючи дані про минулі переоцінки, кореспонденцію рахунків,

відповідно до виду переоцінки, а також показано розрахунок суми, на яку переоцінюється об'єкт переоцінки.

Підприємство в процесі своєї діяльності від інших установ та організацій може безоплатно отримати необоротні активи, вартість яких збільшуватиме додатковий капітал. При отриманні таких активів комісія на підприємстві складає акт, в якому зазначається найменування, кількість та первісна вартість отриманих матеріальних цінностей із зазначенням нарахованої суми зносу. Потім, відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну діяльність в Україні», здійснюється переоцінка цінностей за справедливою вартістю на їх аналогічні види. Дані акта відображаються в бухгалтерському обліку на субрахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи», який акумулює інформацію про вартість необоротних активів, безоплатно одержаних підприємством від інших осіб. За кредитом згаданого субрахунка відображається сума приросту вартості одержаного майна, за дебетом – сума, яка зменшує додатковий капітал.

У випадку, коли підприємство безкоштовно отримало необоротні активи, то субрахунок 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» кореспондує з дебетом рахунків, на яких обліковується отримане майно (10, 11, 12, т.п.). Інші види додаткового капіталу, які не включаються до згаданих вище субрахунків, обліковуються на

субрахунку 425 «Інший додатковий капітал».

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Отже, проведене дослідження дозволяє стверджувати, що у нормативно-правових та методичних матеріалах, що регламентують документування господарських операцій, відсутні регламентовані форми, які б узагальнювали інформацію про зміну в структурі власного капіталу за рахунок переоцінки активів. Для відображення результатів такої переоцінки та її впливу на розмір і структуру власного

капіталу запропонована форма Відомості розрахунку переоцінки активів, яка містить повну послідовність проведення переоцінки основних засобів з урахуванням залишкової і справедливої вартості, а також дані про попередні уцінки (дооцінки) для визначення змін у складі додаткового капіталу. Використання Відомості дасть можливість систематизувати інформацію стосовно дооцінки та уцінки активів та забезпечить інформацію щодо зменшення (збільшення) накопиченого додаткового капіталу з урахуванням попередніх результатів переоцінки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднарчук А.В. Документирование операций с собственным капиталом / А.В. Боднарчук // Финансовые инструменты развития кластерной политики. V Междунар. науч.-практ. конф. (г. Самара, 17-18 ноября 2011 г.): Журнал «Вестник профессионального бухгалтера». – 2011. – № 10-12. – С. 133-135.
2. Боднарчук А.В. Инвентаризация власного капіталу / А.В. Боднарчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 2. – С. 20-24.
3. Боднарчук А.В. Сутність власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу: [Електронний ресурс] / А.В. Боднарчук // Ефективна економіка. – 2013. – № 8. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=8&y=2013>.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік: спогади про майбутнє: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.probusiness.in.ua/publications/22/>.
5. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Мініфіну України від 30.11.99 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 1999 – 2014.
6. Малютін О.К. Концепція поліпшення інвестиційного клімату в Україні / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2008. - № 11. – с. 12-17.
7. Международные стандарты финансовой отчетности. – М.: Аскери-АССА, 2012 - 998 с.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 2013 – 2014.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07. 1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 1999 – 2014.
10. Подання фінансової звітності: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 від 01.01.12 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
11. Сивець С. Переоценка основных средств, как фактор определяющий эффективность деятельности предприятия / С. Сивець, Л. Баширова . – Режим доступу: www.binfo.zp.ua.
12. Modigliani, F., Miller, M. (1958) The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review. Vol. 48, pp. 158-173.

Боднарчук Анна Владимировна

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЕГО ИНФОРМАТИВНОСТИ

В статье проанализировано современное состояние бухгалтерского учета добавочного капитала и требования международных стандартов с целью повышения уровня его информативности. Во избежание несоответствий при ведении бухгалтерского учета по национальным или международным стандартам предложено дополнительно в инвентарную карточку (описания) составлять ведомость переоценки активов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет собственного капитала, структура собственного капитала, дополнительный капитал, накопленный капитал.

A. Bodnarchuk

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING OF ADDITIONAL CAPITAL FOR THE REASON OF RAISING ITS INFORMATIVENESS

The article analyzes the current state of accounting of additional capital requirements and international standards in order to improve its information content. To avoid discrepancies in the accounting for national or international standards, in addition to the inventory card (description) the roll up of the revaluation of assets has been suggested.

Key words: *accounting, equity, equity structure, additional capital accumulated capital.*

Одержано: 20.05.2014 р.

УДК 336.774

Гамкало Олена Богданівна,
аспірант, кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІПОТЕЧНІ ОПЕРАЦІЇ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ БАНКУ

Досліджено організацію та методику обліку іпотечних операцій в обліковій політиці банку. Розглянуто зміст іпотечних операцій і принципів обліку та конкретизовано їхні положення стосовно іпотечних операцій. Визначено структуру розділу облікової політики, присвяченому іпотечним операціям.

Ключові слова: *іпотечні операції, облікова політика.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Ефективне функціонування і розвиток іпотечних операцій у сучасному банківському середовищі неможливе без застосування такого нормативного елементу, як облікова політика банку, що безпосередньо визначає порядок організації та методики облікового процесу іпотечних операцій.

Загальновідомо, що облікова політика банку являє собою організаційну систему з бухгалтерського обліку, що містить сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються банком для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності. Основні складові облікової політики банку встановлюються положенням НБУ «Про організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках України» [10]. Відповідно до законодавчих актів банк самостійно визначає облікову політику, яка трактується як сукупність принципів, методів і процедур, що використовується банком для складання та подання фінансової звітності.

В обліковій політиці умови функціонування банківської діяльності визначаються системою довгострокових зовнішніх чинників – правовим полем, мається на увазі станом бухгалтерського, податкового, господарського законодавства, рівнем інфляції та економічних нормативів оподаткування, джерелами фінансування, економічним (банківським) полем діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання облікової політики широко розглядали в економічній літературі ряд науковців. Насамперед це праці: С. М. Міщенко [8], Т. В. Барановська [1], П. Є. Житний [2, 3], М. С. Пушкар, М. Т. Ширба [13], та інші, однак методика обліку саме іпотечних операцій розкрита не в повній мірі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організації та методики обліку іпотечних операцій в обліковій політиці банку. Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань: з'ясування змісту іпотечних операцій; принципів обліку та конкретизація

їхніх положень стосовно іпотечних операцій; визначення структури розділу облікової політики, присвяченому іпотечним операціям; розкриття інформації про іпотечні операції у звітності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Як відомо, зміст та основні положення які стосуються облікової політики, визначені у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та Положенні «Про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України». Також вона повинна базуватися на Плані рахунків бухгалтерського обліку, міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (в першу чергу, МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки») та інших нормативних актах [5, 7, 10].

Основне призначення облікової політики в банку полягає в:

- упорядкуванні облікового процесу у банківській установі;
- формуванні методики обліку майна, капіталу і зобов'язань банку, фінансово – господарських операцій та результатів його діяльності;
- забезпеченні достовірною, повною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово господарськими операціями банку та визначення стратегії подальшого його розвитку в майбутньому;
- забезпечення формування та своєчасного надання інформації різним користувачам, яка міститься у фінансовій звітності;
- підвищення ефективності ведення обліку в банківській установі.

У свою чергу, Національний Банк України зобов'язав банки: визначити облікову політику шляхом опису обліку всіх операцій банку з визначенням методів оцінки активів; розробити та затвердити форми реєстрів обліку; визначити процедури тотожності даних аналітичного та синтетичного обліку; визначити порядок формування

Key words: *accounting, equity, equity structure, additional capital accumulated capital.*

Одержано: 20.05.2014 р.

УДК 336.774

Гамкало Олена Богданівна,
аспірант, кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ІПОТЕЧНІ ОПЕРАЦІЇ В ОБЛІКОВІЙ ПОЛІТИЦІ БАНКУ

Досліджено організацію та методику обліку іпотечних операцій в обліковій політиці банку. Розглянуто зміст іпотечних операцій і принципів обліку та конкретизовано їхні положення стосовно іпотечних операцій. Визначено структуру розділу облікової політики, присвяченому іпотечним операціям.

Ключові слова: *іпотечні операції, облікова політика.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Ефективне функціонування і розвиток іпотечних операцій у сучасному банківському середовищі неможливе без застосування такого нормативного елементу, як облікова політика банку, що безпосередньо визначає порядок організації та методики облікового процесу іпотечних операцій.

Загальновідомо, що облікова політика банку являє собою організаційну систему з бухгалтерського обліку, що містить сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються банком для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності. Основні складові облікової політики банку встановлюються положенням НБУ «Про організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках України» [10]. Відповідно до законодавчих актів банк самостійно визначає облікову політику, яка трактується як сукупність принципів, методів і процедур, що використовується банком для складання та подання фінансової звітності.

В обліковій політиці умови функціонування банківської діяльності визначаються системою довгострокових зовнішніх чинників – правовим полем, мається на увазі станом бухгалтерського, податкового, господарського законодавства, рівнем інфляції та економічних нормативів оподаткування, джерелами фінансування, економічним (банківським) полем діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання облікової політики широко розглядали в економічній літературі ряд науковців. Насамперед це праці: С. М. Міщенко [8], Т. В. Барановська [1], П. Є. Житний [2, 3], М. С. Пушкар, М. Т. Ширба [13], та інші, однак методика обліку саме іпотечних операцій розкрита не в повній мірі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організації та методики обліку іпотечних операцій в обліковій політиці банку. Досягнення мети передбачає вирішення таких завдань: з'ясування змісту іпотечних операцій; принципів обліку та конкретизація

їхніх положень стосовно іпотечних операцій; визначення структури розділу облікової політики, присвяченому іпотечним операціям; розкриття інформації про іпотечні операції у звітності.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Як відомо, зміст та основні положення які стосуються облікової політики, визначені у Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» та Положенні «Про організацію бухгалтерського обліку та звітності в банківських установах України». Також вона повинна базуватися на Плані рахунків бухгалтерського обліку, міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (в першу чергу, МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки») та інших нормативних актах [5, 7, 10].

Основне призначення облікової політики в банку полягає в:

- упорядкуванні облікового процесу у банківській установі;
- формуванні методики обліку майна, капіталу і зобов'язань банку, фінансово – господарських операцій та результатів його діяльності;
- забезпеченні достовірною, повною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово господарськими операціями банку та визначення стратегії подальшого його розвитку в майбутньому;
- забезпечення формування та своєчасного надання інформації різним користувачам, яка міститься у фінансовій звітності;
- підвищення ефективності ведення обліку в банківській установі.

У свою чергу, Національний Банк України зобов'язав банки: визначити облікову політику шляхом опису обліку всіх операцій банку з визначенням методів оцінки активів; розробити та затвердити форми реєстрів обліку; визначити процедури тотожності даних аналітичного та синтетичного обліку; визначити порядок формування

та зберігання первинних документів, облікових реєстрів [6].

Опрацьований матеріал з питань облікової політики дасть можливість припустити, насамперед, про необхідність визначення основних вимог до формування змісту облікової політики банку. Облікова політика включає окремі розділи. Серед дослідників даної проблеми найчастіше виокремлюють такі вимоги: соціальні, економічні, психологічні, юридичні, інформаційні, продуктивні.

На нашу думку, формування облікової політики банку з урахуванням цих вимог дозволить досягнути багатогранного ефекту. 1. Наприклад, дотримання соціальних вимог, щодо облікової політики передбачає, створення соціальних гарантій для захисту клієнтів банку шляхом забезпечення єдності інтерпретації даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, тобто йдеться про довіру клієнтів. 2. Метою економічної вимоги є створення умов для одержання ефекту від використання раціональної облікової політики, тобто оптимальне забезпечення інформацією потреб управління, скорочення обсягів документообігу, підвищення дієвості внутрішнього контролю за іпотечними операціями. 3. Щодо психологічної вимоги, яка базується на тому, що за допомогою елементів облікової політики та за умови конкретизації вимог до характеру необхідних даних досягається найбільш повне та ефективне забезпечення інформацією про іпотечні операції всіх рівнів управління банком. 4. Юридичні вимоги до формування облікової політики передбачає використання наказу про облікову політику для деталізації окремих операцій з іпотечного кредитування не розкритих у нормативних документах з бухгалтерського обліку, з метою й у якості доказів при вирішенні спорів з клієнтами, боржниками, податковими чи іншими державними органами. 5. Інформаційні вимоги передбачають, що сталість облікової політики та розкриття відповідностей у фінансовій звітності дозволяє на її основі будувати прогнози про майбутній стан та розвиток іпотечних операцій в банку. 6. Продуктивні вимоги передбачають використання наданої свободи дій з питань організації бухгалтерського обліку для створення ефективної системи бухгалтерського обліку в банку, яка забезпечить дотримання інтересів як власника банку так і клієнтів, тобто витрати пов'язані з організацією обліку іпотечних операцій мають бути меншими від отриманого доходу.

Зрозуміло, що процес формування облікової політики – це надана законом можливість суб'єкту господарювання, а в нашому випадку банку, самостійно здійснювати в межах правового поля облікову діяльність, яка включає сукупність принципів, методів та процедур, здійснення первинного спостереження, аналізу, поточного групування, підсумкового узагальнення фактів діяльності банку, складання та подання фінансової звітності [83, с. 75].

На думку дослідників, у наказі про облікову політику банку обов'язковими також мають бути розроблені та затвердженні основні складові облікової політики банку, серед яких повинні бути:

- правила документообігу та методика опрацювання облікової інформації;
- рекомендація та характеристика аналітичних рахунків внутрішнього плану рахунків;
- допоміжні реєстри аналітичного обліку та форми первинних документів, на підставі яких здійснюються операції (за виключенням тих, що містяться в загальному порядку), включаючи форми документів для внутрішньої бухгалтерської звітності;
- перелік операцій, за якими потрібен особливий контроль;
- порядок проведення інвентаризації та методи оцінки активів та зобов'язань;
- організація контролю за здійсненими внутрішніми банківськими операціями;
- система розрахунків між структурними підрозділами банку (філіями);
- політика банку, яка стосується роботи з цінними паперами;
- порядок реєстрації та супроводження договорів.

Операції з іпотечного кредитування здійснюються установами Банку відповідно до вимог Законів України «Про іпотеку» № 898-IV від 5 червня 2003 року, «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» № 979-IV від 19 червня 2003 року, нормативно-правових актів Національного банку України та локальних нормативно-правових актів банку. Для відображення в обліку іпотечних операцій, нарахування і сплати відсотків за ними, нарахування резерву використовуються відповідні рахунки визначені Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України затвердженою постановою Правління НБУ від 17.06.2004 р. № 280 [11]. Причому потрібно відмітити, що рахунки для обліку іпотечних кредитів були внесені в дану інструкцію у 2006 році відповідно до листа НБУ «Про відображення в бухгалтерському обліку іпотечних кредитів» від 25.01.2006 р. № 12-111/115-830. Згідно з листом НБУ ввелися рахунки з обліку іпотечних кредитів, а саме групи рахунків 208 «Іпотечні кредити, що надані суб'єктам господарювання», 212 «Іпотечні кредити, що надані органам державної влади», 213 «Іпотечні кредити, що надані органам місцевого самоврядування» та 223 «Іпотечні кредити, що надані фізичним особам». Відповідно були введені рахунки, на яких відображаються процентні доходи за іпотечними кредитами, а саме: 6029 «Процентні доходи за іпотечними кредитами, що надані суб'єктам господарювання», 6033 «Процентні доходи за іпотечними кредитами, що надані органам місцевого самоврядування» 6046 «Процентні доходи за іпотечними кредитами, що надані фізичним особам» [9]. Відповідно до Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України, затвердженою постановою Правління НБУ від 27.12.2007 р. № 480 у примітках до фінансової звітності розкривається інформація щодо наданих іпотечних кредитів [12]. Відображення в бухгалтерському обліку нерухомого майна, що є

предметом іпотеки, здійснюється за позабалансовими рахунками групи 952 «Іпотека» Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [11] відповідно до обумовленого договором іпотеки чіткого та однозначного визначення предмета забезпечення та його цільового призначення. У разі передачі в іпотеку будівлі (споруди) іпотека також поширюється на належну іпотекодавцю на праві власності земельну ділянку або її частину, на якій розташована відповідна будівля (споруда) і яка необхідна для використання цієї будівлі за цільовим призначенням (ст. 6 Закону України «Про іпотеку»). Для обліку предмета іпотеки використовуються рахунки: 9520 А «Земельні ділянки»; 9521 А «Нерухоме майно житлового призначення»; 9523 А «Інші об'єкти нерухомого майна». За дебетом рахунків проводяться суми вартості предмета іпотеки для забезпечення виконання зобов'язання боржника. За кредитом рахунків проводяться суми вартості предмета іпотеки в разі припинення основного зобов'язання, реалізації предмета іпотеки відповідно до законодавства України, набуття іпотекодержателем права власності на предмет іпотеки, визнання іпотечного договору недійсним, знищення (втрати) переданої в іпотеку будівлі (споруди), за умови не відновлення її іпотекодавцем, наявності інших підстав, передбачених законодавством України.

Облік іпотечних договорів, як і договорів застави, ведеться на позабалансових рахунках групи 980 «Документи за розрахунковими операціями», реєстрація договору відбувається за дебетом рахунку.

Облікова політика ґрунтується на основних принципах бухгалтерського обліку, яких повинні дотримуватися установи банку при веденні рахунків і складанні зовнішньої та внутрішньої звітності. Водночас, згідно загальної теорії систем іпотека, на нашу думку, має відображатися як окрема система. Відповідно, враховують принципи її функціонування: системного підходу, цілісності, всебічності, субординації, динамічності, системності.

Наприклад, принцип цілісності дозволяє розглядати систему іпотечного кредитування як єдине ціле і в той же час як підсистему всієї кредитної системи банку, цілісність обліку як системи проявляється у подвійному узагальненні господарських явищ та процесів.

Принцип всебічності має на меті врахування усіх внутрішніх зв'язків і відносин іпотечної системи, тобто усіх факторів які мають вплив на неї.

Принцип субординації або ієрархії розглядає іпотечну систему як велику та багаторівневу та розподіляє всю системи на елементи. Кожен елемент або підсистема управляє нижчим за ступенем елементом і одночасно є об'єктом управління стосовно вищого рівня. Тобто, при дослідженні вимагає будувати ієрархію іпотечних елементів і відносин за чітко визначеними критеріями.

Принцип випереджаючого відображення передбачає наявність постійної актуальної проблематики, тобто вимагає не тільки встановлення поточного стану іпотечної системи, а прогнозування її імовірного стану в майбутньому.

Принцип системоутворюючих відносин вимагає

визначення саме тих зв'язків між частинами (елементами) системи, які забезпечують цілісність, існування і розвиток іпотечної системи.

Принцип динамічності: згідно з цим принципом всі характеристики системи необхідно розглядати не як постійні, а як змінні. Динамічність системи іпотечного кредитування зумовлена постійним удосконалення форм і методів його організації.

Розглянемо принципи бухгалтерського обліку, передбачені законодавством, конкретизувавши їхні положення безпосередньо для обліку іпотечних операцій:

1. принцип повного висвітлення, операції іпотечного кредитування підлягають реєстрації на рахунках бухгалтерського обліку без будь-яких винятків. У фінансовій звітності повинна відображатися вся інформація про фактичні наслідки іпотечної операції. З метою реалізації цього принципу, на нашу думку, необхідно деталізувати структуру складових іпотечних операцій за кожним окремим кредитом. Наприклад, поділ іпотечних операцій за різними критеріями (за терміном надання, обсягом надання, способом погашення зобов'язання).

2. принцип обачності. При формуванні складових активів банку слід застосовувати такі методи оцінки, відповідно до яких активи чи дохід операцій з іпотечного кредитування не будуть завищуватися, а зобов'язання чи витрати, які пов'язані з оформленням і подальшим забезпеченням іпотечних операцій, не будуть занижуватися. Наприклад, отримана у заставу нерухомість оцінюється менше її ринкової вартості.

3. принцип автономності. Реалізація цього принципу відбувається тоді, коли активи і зобов'язання банку стосовно операцій з іпотечного кредитування відокремлені від інших активів і зобов'язань банку, а ці в свою чергу відокремлені від активів і зобов'язань власників даного банку та інших банків. Виходячи з цього можна сказати, що особисте майно та зобов'язання власників банку не мають відображатися у фінансовій звітності банку. І з огляду на складний процес іпотечного кредитування ми вважаємо, що було б доцільно виокремлювати у фінансовій звітності операції з іпотечного кредитування від усіх інших кредитних операцій банку.

4. принцип безперервності. Оцінка іпотечних активів банку здійснюється, з врахуванням, того що його діяльність пов'язана з іпотечним кредитуванням продовжуватиметься в майбутньому. Якщо банк планує скоротити обсяги іпотечної діяльності, то це повинно відображатися у фінансових звітах. Наприклад, під впливом світової фінансової кризи зменшилася можливість, щодо надання іпотечних кредитів, оскільки зросли ризики пов'язані з іпотечною сферою кредитування.

5. принцип послідовності. Передбачає дотримання із року в рік обраної облікової політики. Враховуючи це, вона повинна бути чітко сформована, оскільки зміна методів обліку можлива лише у випадках, які передбачені міжнародними стандартами

та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, та вимагає додаткового обґрунтування і розкриття у фінансових звітах.

6. принцип нарахування відповідності доходів і витрат. Даний принцип можна вважати ключовим у бухгалтерському обліку, пов'язаний із формуванням і відображенням у підрахунку фінансового результату. А для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів, і з метою аналізу ефективності іпотечних операцій, необхідно застосовувати цей принцип.

7. принцип перевалювання сутності над формою. Операції обліковуються та розкриваються у звітності відповідно до їх сутності та економічного змісту, а не лише за юридичною формою. З метою дотримання цього принципу та відображення операцій з іпотечного кредитування відповідно до їх економічного змісту потрібно реально вивчати кожну окрему ситуацію (предмет іпотеки) не залежно від загальної форми її прояву.

8. принцип єдиного грошового вимірника. Для відображення інформації про іпотечні операції, як і активи та зобов'язань, доцільною є їх грошова оцінка у єдиному грошовому вимірнику у національній валюті України – гривнях.

9. принцип історичної (фактичної) собівартості. Активи і пасиви оцінюються та обліковуються за первинною вартістю їх виникнення. Наприклад, витрати, пов'язані з іпотечними операціями

10. принцип періодичності. Цей принцип базується на тому, що іпотечні операції необхідно періодично аналізувати, а також контролювати їх здійснення у процесі діяльності, розділяти на періоди з метою складання звітності.

Методологічні основи обліку відіграють вирішальну роль у побудові інформаційної системи будь-якої організації, визначають технологію облікового процесу складання та подання фінансових звітів. Вони повинні відповідати міжнародно визнаним нормам обліку та звітності, основні вимоги яких установлені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», відповідними положеннями (стандартами бухгалтерського обліку) та Положення НБУ про організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках України. Проте як міжнародні, так і вітчизняні стандарти бухгалтерського обліку надають загальні правила щодо оцінки або розкриття інформації і не охоплюють кожну можливу ситуацію. Справа в тім, що правило, яке може бути застосоване в одній ситуації, для іншої господарської ситуації може бути неприйнятним. У такому разі розкриття інформації про господарські події

здійснюється завдяки використанню відповідних облікових політик. Наведені в нормативних документах вказівки зводяться лише до формальної процедури складання та подання фінансової звітності. Такий підхід не розкриває методології формування облікової політики з позиції управління виробництвом як системою

Структура облікової політики пов'язана з виділенням системних складових: організаційної, методичної, технічної, кожна з яких складається з об'єктів облікової політики та відповідних елементів. Важливим елементом облікової політики в іпотечному кредитуванні є методичні прийоми бухгалтерського обліку, а саме: документування, інвентаризація, оцінка, рахунки, подвійний запис, баланс та звітність.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

На даний час актуальним є теоретичне обґрунтування концептуального підходу до методології формування облікової політики, адекватної ринковим умовам господарювання та вимогам міжнародних та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку [4, с. 94 - 95]. Тому перед банками постійно стоїть завдання розробки та формування методичних, організаційних і технічних рішень, що надасть змогу ефективно використовувати облікову політику для управління фінансовими і матеріальними ресурсами банку з урахуванням змін ринкової кон'юнктури відповідно до стратегії й тактики банку.

На основі детального вивчення іпотечних операцій в обліковій політиці банку можна зробити наступні висновки:

1. Облікова політика банку безпосередньо визначає порядок організації та методики облікового процесу іпотечних операцій. Важливим елементом облікової політики в іпотечному кредитуванні є методичні прийоми бухгалтерського обліку, а саме: документування, інвентаризація, оцінка, рахунки, подвійний запис, баланс та звітність.

2. Іпотеку в обліковій політиці, на нашу думку, слід розглядати у призмі загальної теорії систем. Тобто, вона має відображатися як система з врахуванням принципів її функціонування: системного підходу, цілісності, всебічності, субординації, динамічності, системності. Це дасть змогу ефективніше використовувати іпотечні операції, як інструмент трансформації капіталу, прив'язаного до нерухомості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т.В. Барановська. – К., 2005. – 21 с.
2. Житний П. Є. Організаційно-методологічні аспекти облікової політики фінансово-промислових систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит»

(за видами економічної діяльності)» / П.Є. Житний. – К., 2009. – 32 с.

3. Житний П. Є. Системний аспект облікової політики / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 1. – С. 62-65

4. Житний П. Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово – промислових систем: методологія та організація: монографія. / П. Є. Житний – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 352 с.

5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XIV зі змінами і доповненнями.

6. Коренева О. Г. Організація обліку в банках: навч. посіб. / О. Г. Коренева, О. В. Мірошніченко, Т. Г. Савченко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 273 с.

7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 8.

8. Міщенко С. М. Облікова політика в системі управління банком: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / С.М. Міщенко. – К., 2004. – 21 с.

9. Про відображення в бухгалтерському обліку іпотечних кредитів [Електронний ресурс] : Лист НБУ від 25.01.2006 р. № 12-111/115-830 // НАУ : <http://www.zakon.nau.ua>.

10. Положення про організацію бухгалтерського обліку та фінансової звітності в банках України, затверджене постановою Правління НБУ від 30. 12. 1998 р. № 566. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

11. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України та Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України: Постанова Правління Національного банку України від 17.06.2004 № 280.

12. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України [Електронний ресурс] : Затверджено постановою Правління НБУ № 480 від 27.12.2007 р. // ВРУ: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

13. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія]. / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба – Тернопіль: Карт-бланш, 2009. – 206 с.

Гамкало Елена Богдановна

ИПОТЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ БАНКА

Исследовано организацию и методику учета ипотечных операций в учетной политике банка. Рассмотрено содержание ипотечных операций и принципов учета и конкретизированы их положения относительно ипотечных операций. Определена структура раздела учетной политики, посвященном ипотечным операциям.

Ключевые слова: ипотечные операции, учетная политика.

O. Hamkalo

MORTGAGE OPERATIONS OF THE BANK'S ACCOUNTING POLICY

The organization and methodology of accounting the mortgage transactions within the bank's accounting policy has been investigated. The content of mortgage transactions and accounting principles has been considered and the specific provisions regarding their mortgage operations have been specified. The structure of accounting policy dedicated to mortgage operations has been defined.

Key words: mortgage operations, accounting policy.

Одержано: 20.05.2014 р.

Даньків Йосип Якимович,
кандидат економічних наук, професор кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет,
Остап'юк Мирослав Ярославович,
кандидат економічних наук, професор кафедри економіки,
Тернопільська філія Європейського університету,

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ ОБЛІКУ ВИТРАТ І ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

В статті розкриваються особливості діяльності автотранспортних підприємств, визначаються чинники впливу на організацію обліку їх фінансово-господарської діяльності. Значна увага звернута на формування виробничих витрат, пов'язаних з перевезеннями та експлуатацією автомобільного транспорту, а також на калькулювання собівартості автотранспортних послуг.

Ключові слова: автотранспорт, АТП, види автомобільного транспорту, виробнича діяльність, транспортна система, організація обліку, витрати, собівартість автотранспортних перевезень.

ВСТУП

Постановка проблеми. Автомобільний транспорт є однією із складових транспортної системи України. Виконуючи майже 80% об'єму вантажних перевезень економіки країни і більше, ніж 90% пасажирських перевезень, автомобільний транспорт є також учасником процесу всіх інших видів транспорту (залізничного, морського, річкового, повітряного), тому що доставляє вантажі та пасажирів до пунктів відправлення (залізничним станціям, морським та річковим портам, аеропортам) і вивозить вантажі та пасажирів з пунктів призначення.

Забезпечення оптимальності витрат та зростання прибутковості автотранспортних послуг вимагає удосконалення системи управління. В сучасних умовах господарювання посилення управлінського впливу полягає у вдосконаленні методів управління витратами, як основи формування вартості автотранспортних послуг, і доходами підприємств з метою забезпечення стійкого фінансового стану на ринку автотранспортних послуг. В управлінському аспекті значення витрат і доходів полягає не лише у формуванні фінансового результату діяльності, а і як основи розробки тарифів, вибору стратегії діяльності автотранспортних підприємств та підвищення конкурентоспроможності у ринковому середовищі.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Розвитку методологічних, методичних та організаційних питань обліку й контролю на автотранспортних підприємствах сприяли праці вчених: М.Т. Білухи, І.А. Верховського, Н.В. Гаврилової, Я.А. Гончарука, В.В. Завгороднього, В.В. Заставнюка, А.Я. Коваленка, В.Ф. Палія, В.В. Сопка, А.Л. Степанюка, В.І. Терлової та інших. Вони видали серію праць з економіки й планування автомобільного транспорту, машинної обробки економічної інформації, бухгалтерського обліку, аналізу, ревізії, контролю та аудиту фінансово-господарської діяльності автотранспортних підприємств, які досі не втратили свого теоретичного й практичного значення.

Разом з тим, зміни соціально-економічних та становлення ринкових відносин у суспільстві, багатуокладність економіки, розвиток міжнародних автомобільних перевезень вимагають додаткового вивчення ряду теоретичних і практичних проблемних питань щодо методики та організації обліку й контролю витрат і доходів автотранспортних підприємств. Зокрема, потребують розв'язання проблеми: невідповідності первинних документів з обліку процесу перевезень та матеріальних витрат сучасним вимогам; відсутності методики відображення витрат та доходів у системі фінансового й управлінського обліку; досягнення оптимізації розподілу накладних витрат за об'єктами обліку; розробки й застосування ефективних методів узагальнення витрат і калькулювання собівартості автоперевезень; вибору найефективнішої організаційної форми контролю витрат та доходів відповідно до специфіки його об'єктів. В умовах загострення кризових явищ в економіці України неефективність чинної системи обліку й контролю стала ще більш очевидною. Все це свідчить про гостру необхідність удосконалення системи обліку й контролю, їхнього оновлення і підпорядкування потребам управління підприємства.

Наявність і нерозробленість перелічених проблем та гостра потреба в оновленні чинної системи обліку й контролю витрат та доходів на автотранспортних підприємствах обумовили вибір теми статті, мету, завдання та головні напрями дослідження.

Стаття є результатом наукової співдружності і підготовлена відповідно до планів науково-дослідних Мукачівського державного університету та Тернопільської філії Європейського університету і є складовою частиною проблеми дослідження «Вдосконалення обліку, аналізу, контролю і аудиту в умовах ринкової трансформації економіки». У межах наукових програм авторами виконані дослідження, пов'язані із дослідження проблем методологічних, методичних та організаційних питань обліку й контролю витрат та калькулювання собівартості

транспортних послуг на автотранспортних підприємствах.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка пропозицій і рекомендацій до обліку й контролю витрат та калькулювання собівартості транспортних послуг на автотранспортних підприємствах в умовах ринкової економіки. Досягнення поставленої мети передбачається через вирішення таких завдань:

- дослідження порядку формування витрат та доходів автотранспортних підприємств і удосконалення їхньої класифікації відповідно до потреб управління;

- визначення впливу організаційно-технологічних особливостей діяльності автотранспортних підприємств на методику та організацію обліку й контролю витрат і доходів;

- дослідження методики калькулювання собівартості автотранспортних послуг та розробка пропозицій щодо удосконалення;

- обґрунтування необхідності удосконалення методики нормативного обліку витрат на автоперевезення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

За належністю підприємства автомобільного транспорту поділяються на відомчі і загального користування. Перші обслуговують конкретну галузь економіки і є власністю підприємств цієї галузі.

Виробнича діяльність підприємств автомобільного транспорту загального користування досить різноманітна. Вони виконують основний об'єм перевезень на внутріміських, внутріобласних, міжміських та міжнародних магістралях. За формою власності, автотранспортні підприємства (АТП) поділяються на державні, із змішаною формою власності та приватні. За цих умов важливе значення на підприємствах автотранспорту має належна організація обліку. Якщо в плані обліку основних засобів, матеріальних цінностей, заробітної плати, відрахувань на соціальні потреби, грошових коштів та інших об'єктів обліку існує майже єдина, характерна для всіх галузей України методика, то в плані обліку і калькулювання автомобільних послуг, на сьогодні немає чіткої облікової політики. Тому у статті нами запропонована методика обліку витрат і калькулювання собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті України з врахуванням набутого теоретичного та практичного досвіду.

Автомобільний транспорт України як державного, так і приватного сектору поділяється на вантажний, пасажирський та транспортно-експедиційний.

Вантажний автотранспорт організаційно формується в автотранспортні підприємства (АТП). Основу виробничої бази АТП складають автомашини, причепи і напівпричепи, тобто рухомий склад, на якому здійснюються автомобільні перевезення. Автомобільні перевезення за місцем їх здійснення поділяються на внутріміські, внутрірайонні і міжміські. Згідно з таким поділом ведеться окремо і

облік перевезень за кожним видом. Крім цього, в АТП ведеться облік рухомого складу за їх моделями, це пов'язано з різною вантажопідйомністю (тонни перевезеного вантажу), що є основним показником діяльності автопідприємств цього виду. Основним первинним документом, за яким обліковується робота вантажних автомобілів, є дорожній лист. Згідно з даними дорожнього листа вантажного автомобіля здійснюється облік його роботи, витрат пального, нараховується заробітна плата та нарахування на неї як водіям, так і іншим працівникам, які виконують роботи з перевезення вантажів, проводяться розрахунки за виконану транспортну роботу.

Дорожній лист видається водію щоденно перед виїздом з гаражу. Після закінчення роботи (робочого дня) водій повертає його диспетчеру. В частині виробничого завдання записи в листі робить диспетчер, фактичні витрати пального вказує водій, всі інші дані про виконану роботу та техніко-економічні показники заповнюються працівниками відповідних відділів АТП та замовником.

При відрядній оплаті застосовують щоденні листи, а при погодинній – також щоденні або місячні листи. Бухгалтерія видає дорожні листи працівникам відділу експлуатації під звіт і списує в розхід згідно до реєстрів, складених за даними журналу обліку руху дорожніх листів. В журналі записується кожний дорожній лист, виданий водію, і контролюється повернення дорожнього листа диспетчеру. При видачі дорожнього листа диспетчер обов'язково, перевіряє за журналом здачу водієм попереднього листа, яку він фіксує своїм підписом. Журнал відкривається на кожен рік, і всі дорожні листи в ньому, починаючи з 1.01., суворо нумеруються з першого номера.

Особливістю обліку в АТП є оперативний облік випуску автомобілів на лінію і їх технічний стан. Щоденно диспетчер складає разом з іншими службами диспетчерський рапорт, який є основою для використання його керівництвом АТП у прийнятті рішень щодо підвищення технічної готовності парку автомобілів.

В АТП ведеться облік замовлень на перевезення вантажів в спеціальному журналі, де вони реєструються в міру надходження від клієнтів.

На основі замовлень на перевезення вантажів, дорожніх листів, товарно-транспортних накладних та інших документів, що підтверджують виконання роботи замовником (клієнтом), бухгалтерія АТП або відділ експлуатації виписують рахунки на оплату перевезень. При зриві перевезень з вини клієнта водієм складається акт про невиконання замовлення. Облік фактично виконаних об'ємів перевезень вантажів згідно до контрактів та договорів ведеться в карточці виконання договорів, контрактів на перевезення вантажів. Карточка відкривається АТП на кожного клієнта, з яким є договір або контракт. Облік в карточках ведеться щомісячно.

Пасажирський автотранспорт теж організаційно формується в АТП або приватні фірми. Кожному автобусному АТП затверджується маршрутна схема. Обліку та аналізу підлягають такі показники роботи автобусів: протяжність траси (маршруту), нульовий

пробіг, швидкість сполучення, час на виконання одного рейсу, час перебування автобуса на лінії, кількість рейсів за день, пробіг автобуса на маршруті.

Основним первинним документом обліку роботи автобусів і нарахування заробітної плати водіям є дорожній лист для міських і приміських маршрутів. Він виписується в одному екземплярі диспетчером і видається водію. В пасажирських АТП застосовують одноденні і багатоденні дорожні листи автобусів. Останні використовують протягом місяця.

Крім обслуговування рейсових маршрутів, автобуси АТП здійснюють перевезення за разовими замовленнями. Для цього ведеться книга замовлень, в якій реєструється рух дорожніх листів та довідок замовників. Облік експлуатаційної роботи автобусів здійснюється на основі даних дорожніх листів в карточках обліку роботи автобусів, які відкриваються на місяць. Облік роботи легкових автомобілів-таксі ведеться також згідно з дорожчими листами. Робота кожного легкового автомобіля-таксі фіксується в особових карточках, які потім узагальнюються в зведеній відомості обліку роботи легкових автомобілів. В ній відображаються ступінь використання парку легкових машин, простої через причини, виконання плану доходів, визначається економія або перевитрата палива.

Транспортно-експедиційне обслуговування включає в себе комплекс робіт, зв'язаних з підготовкою, відправленням і одержанням вантажів, а також послуги по транспортному обслуговуванню населення (підготовку вантажів до перевезень, організацію перевезень, навантажувально-розвантажувальні роботи, складські операції по короткотерміновому зберіганні вантажів, експедирування по зовнішньоторгових операціях, операції з обслуговування населення: приймання вантажів, їх пакування, доставка квитків додому тощо).

Виконання всіх цих робіт організовується на договірній основі. Договори, що складаються між окремими замовниками і транспортно-експедиційним підприємством, зводять в єдиний пакет замовлень.

Облік замовлень на виконання транспортно-експедиційних послуг (ТЕП) ведеться в спеціальній книзі приймання замовлень на основі даних про замовлення, які надійшли протягом доби, складається заявка на необхідну кількість автомобілів за типами і марками. Потім диспетчер складає зведену заявку, яку направляє в АТП.

Прийомні пункти ТЕП при прийманні замовлень від населення одержують готівку і оформляють квитанції про оплату вартості транспортно-експедиційних послуг.

Облік роботи автомобілів на транспортно-експедиційним обслуговуванні ведеться працівниками ТЕП в карточці обліку роботи автомобілів. Карточка заповнюється у двох екземплярах на основі добових звітів відділень (диспетчерських пунктів) і договору із замовником.

Найпоширенішою формою обліку в автотранспортних підприємствах є журнально-ордерна форма обліку. Вона застосовується, здебільшого на великих автогосподарствах. У приватних

автогосподарствах застосовується спрощена та проста форма обліку із застосуванням певного набору відомостей, залежно від кількості облікових операцій, а також Журнал-Головна. При цьому широко застосовуються комп'ютерні технології та типові задачі з автоматизованих робочих місць бухгалтера (АРМБ).

У структурних підрозділах транспортних підприємств, виділених в окремі виробничі одиниці, які відносяться до інших галузей народного господарства (промисловість, будівництво та інші), застосовуються типові положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) відповідних галузей.

Планування собівартості перевезень (робіт, послуг) є складовою частиною плану економічного та соціального розвитку транспортного підприємства, який розробляється ними самостійно на підставі показників планового обсягу перевезень вантажів і пасажирів та інших робіт і послуг, роботи рухомого складу, продуктивності праці, фонду її оплати та інших.

Розрахунки собівартості перевезень на міжнародному сполученні здійснюються у гривнях згідно з відповідним офіційним курсом Національного банку України.

Розрахунки планової величини собівартості використовуються для визначення прибутку, оцінки економічної ефективності заходів щодо покращення експлуатації транспортних засобів, підвищення технічного рівня транспорту, прогнозування тарифів і цін.

Метою обліку собівартості є своєчасне, повне та достовірне визначення фактичних витрат на перевезення та інші роботи і послуги, що виконані транспортними підприємствами, включаючи видатки в іноземній валюті, перераховані у гривнях відповідно до офіційного курсу Національного банку України, а також непродуктивних витрат і видатків, допущених на окремих ділянках роботи.

Дані обліку собівартості використовуються для оцінки фінансово-господарської діяльності на транспортних підприємствах та їх структурних підрозділах, виявлення резервів скорочення витрат.

Калькулювання собівартості перевезень (робіт, послуг) є важливим засобом для проведення якісного аналізу витрат транспортних підприємств та організацій, обґрунтування проведення організаційно-технічних заходів.

До собівартості перевезень (робіт, послуг) включаються витрати трудових і матеріальних ресурсів, витрати на відтворення основних виробничих засобів та інші поточні витрати, пов'язані із здійсненням перевезень (робіт, послуг).

До складу витрат, що включаються до собівартості перевезень (робіт, послуг), належать затрати, безпосередньо обумовлені технологією та організацією процесів перевезень вантажів і пасажирів та інших робіт і послуг.

Порядок відображення витрат у бухгалтерському обліку регламентується П(с)БО 16 "Витрати" [17].

Можна виділити такі основні групи витрат підприємства автотранспорту:

- витрати на придбання паливно-мастильних матеріалів (ПММ);
- амортизаційні відрахування;
- витрати на ремонт і технічне обслуговування рухомого складу;
- заробітна плата водіїв;
- сплата податків і зборів.

Дальше розглянемо питання придбання й обліку ПММ.

До ПММ належать: паливо (бензин, гас, дизельне паливо, газ), масла (моторні, трансмісійні, спеціальні), консистентні мастила і спеціальні рідини (гальмівні, амортизаційні).

Порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску й обліку нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях України всіх форм власності регламентується однойменною інструкцією №81/38, зареєстрованою в Міністерстві юстиції України 7.10.99 р. за №685/3978 [18].

Можна виділити два основні види заправлення автомобільного транспорту: через стаціонарні пункти заправлення машин на виробничих дільницях свого підприємства, а також через пости заправлення транспортних засобів мастилами в пунктах технічного обслуговування або в ремонтних майстернях і через сторонні автозаправні станції (далі – АЗС).

Облік нафтопродуктів у місцях зберігання ведеться матеріально-відповідальними особами в картках складського обліку згідно з типовою формою № М-12 первинної облікової документації Міністерства статистики України або в книгах, що містять реквізити, які вказуються в картках складського обліку, окремо по кожному найменуванню й марці нафтопродукту.

На стаціонарних пунктах заправлення транспортних засобів облік нафтопродуктів (їх приймання) ведеться в одиницях маси, а відпуск в баки транспортний засіб – в одиницях об'єму. Для їх визначення матеріально-відповідальними особами періодично проводиться замірювання густини паливно-мастильних матеріалів.

На підставі оформлених в установленому порядку первинних документів до карток (книг) заносяться дані про надходження й відпуск нафтопродуктів і виводяться кількісні залишки після кожного запису або після запису останньої операції дня.

Порядок приймання нафтопродуктів регулюється п.п. 4.1.3. розділу 4 Інструкції №81/38 [18]. Виділимо з неї такі найважливіші моменти:

Під час приймання нафтопродуктів на склад для поповнення їх запасів необхідно перевірити їх густину і відповідно до обсягу (ступеня заповнення) резервуарів визначити масу;

При прийнятті нафтопродуктів матеріально-відповідальною особою, із якою укладено договір про повну матеріальну відповідальність, складається акт;

У товарно-транспортній накладній в обов'язковому порядку мають бути зазначені найменування нафтопродуктів, густина, температура,

обсяг і загальна маса. Відповідність фактичних показників до зазначених у супровідних документах перевіряється матеріально-відповідальною особою;

Оприбуткування фактично отриманих нафтопродуктів провадиться на підставі супровідних документів постачальників з оформленням приймального акта за типовою формою № М-7 первинної облікової документації Міністерства статистики України.

Видача водіям нафтопродуктів здійснюється з вимірюванням відпущеної кількості пального в одиницях об'єму (літрах), мастил – в одиницях маси (кілограмах).

Кількість відпущених нафтопродуктів записується до відомості обліку видачі нафтопродуктів за формою № 38-НП (додаток 38 до Інструкції №81/38, [18], в якій за отримані нафтопродукти розписується водій, а в подорожньому листі – матеріально-відповідальна особа, що відпустила нафтопродукт.

На підставі документів, за якими на підприємстві провадились прийняття і відпуск нафтопродуктів (товарно-транспортної накладної, відомості обліку відпуску пального і мастильних матеріалів, відомості визначення густини й температури, що засвідчують правильність перерахунку кількості нафтопродуктів в об'ємних одиницях у масові та навпаки), матеріально-відповідальна особа складає звіт про рух нафтопродуктів за формою № 40-НП (додаток 40 до Інструкції № 81/38, [18]).

Звіт разом з документами про оприбуткування й витрати в терміни, встановлені керівником підприємства, направляється до бухгалтерії підприємства і є підставою для відображення обліку руху нафтопродуктів.

Бухгалтерський облік нафтопродуктів автотранспорту веде на субрахунку 203 "Паливо" рахунку 20 "Виробничі запаси". До цього рахунку підприємство також може відкривати відповідні субрахунки:

2031 "Нафтопродукти на складах";

2032 "Нафтопродукти, закуплені на автозаправочних станціях (далі -- АЗС)";

2033 "Паливо в баках транспортних мір повної місткості";

2034 "Газоподібне паливо";

2035 "Тверде паливо".

На субрахунку 2031 "Нафтопродукти на складах" обліковуються наявність і рух усіх видів нафтопродуктів, які отримані для експлуатації транспортних засобів та за іншою метою і знаходяться в пунктах заправлення, на виробничих дільницях. Підставою для запису по дебету субрахунку 2031 є первинні документи, за якими матеріально-відповідальні особи оприбутковують нафтопродукти. По кредиту субрахунку 2031 провадиться списання нафтопродуктів із підзвіту матеріально-відповідальних осіб на підставі відомостей обліку видачі нафтопродуктів, вимог, накладних, лімітно-зібраних карток (форма №38-НП [18], топових форм первинної облікової документації № М-8, М-9, М-10, М-11 Міністерства статистики України.

При цьому дебетуються субрахунки:

2031 “Нафтопродукти на складах” – на вартість відпущеного бензину і дизельного палива іншим матеріально-відповідальним особам;

2033 “Паливо в баках транспортних мір повної місткості” – на вартість бензину і дизельного палива, відпущеного водіям;

23 “Виробництво” або 803 “Витрати палива й енергії” та ін.

На субрахунку 2032 “Нафтопродукти, закуплені на АЗС” обліковуються нафтопродукти, закуплені на АЗС загального користування. Облік ведеться в одиницях виміру, зазначених у відпускних документах, і у вартісному вираженні.

Аналітичний облік ведеться матеріально-відповідальними особами за видами й марками нафтопродуктів.

Матеріально-відповідальна особа, яка веде облік нафтопродуктів, отриманих водіями на АЗС за готівку або за відомостями, оприбутковує нафтопродукти на підставі корінців таких чеків або відомостей.

З підзвіту матеріально-відповідальної особи вартість нафтопродуктів списується на підставі поданих нею звітів про рух нафтопродуктів (форма №40-НП, додаток 40 до Інструкції №81/38 [18]). При цьому на вартість бензину і дизельного палива дебетується субрахунок 2033 “Паливо в баках транспортних мір повної місткості”.

На субрахунку 2033 “Паливо в баках транспортних мір повної місткості” обліковуються бензин і дизельне паливо, отримані водіями безпосередньо в пунктах заправлення підприємства, а також на АЗС.

Бухгалтерський облік бензину і дизельного палива на субрахунку 2033 ведеться по підприємству в цілому або з діленням на автоколони, бригади. Для цієї мети на кожний об’єкт відкриваються одна картка на кожну марку бензину й одна картка на кожну марку дизельного палива, до яких записуються дані про рух пального і його вартість.

Дані про наявність пального в баках щомісяця підтверджують актом зняття залишків.

Списання пального проводиться на підставі даних подорожніх листів. Обліковець за даними показників спідометра транспортного засобу згідно затверджених «Норм витрат пального і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті» (наказ Міністерства транспорту України №43 від 10.02.1998 р. [10]) для кожної марки транспортного засобу визначає нормативне списання пального по даному подорожньому листу та порівнює з фактично витраченим паливом. Всі ці дані, а також перевитрата пального (якщо вона має місце) записуються у відповідні графи подорожнього листа, а потім переносяться в накопичувальні відомості даних подорожніх листів та руху пального в баках автомобілів.

Списання пального з підзвіту водіїв на витрати проводиться через дебет рахунку 803 на підставі даних місячних накопичувальних відомостей в межах нормативного списання. Вартість перевитраченого пального утримується за рахунок водія, якщо

встановлено його провину, або за рахунок власних коштів підприємства, якщо провину водія не виявлено.”

До обліку зносу автомобільного транспорту в сумі нарахованої амортизації згідно Планом рахунків використовується пасивний балансовий рахунок 131 “Знос основних засобів”.

У зв’язку з тим, що формування собівартості послуг (робіт, товарів, продукції) здійснюється щомісяця, нарахування зносу доцільно провадити за нормою амортизації в розмірі 1/3 від встановленої величини.

Згідно з Планом рахунків нарахована амортизація з кредиту рахунка 131 “Знос основних засобів” списується до дебету рахунка 831 “Амортизація основних засобів”, а потім – із кредиту рахунка 831 до дебету рахунка 23 “Виробництво” (91 “Загальновиробничі витрати”).

Наступна стаття витрат підприємства автотранспорту – витрати на ремонт і технічне обслуговування (далі – ТО) рухомого складу. Порядок проведення такого обслуговування і ремонтів регламентується Положенням про технічне обслуговування й ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Міністерства транспорту України від 30.03.98 р. №102 [13]. Норми цього Положення поширюються на юридичних і фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності, які здійснюють експлуатацію, технічне обслуговування й ремонт дорожніх транспортних засобів незалежно від форм власності.

Залежно від періодичності розрізняють такі види ТО:

- щоденне обслуговування (ЩО);
- перше технічне обслуговування (ТО-1);
- друге технічне обслуговування (ТО-2).

Відносно вище перелічених видів технічного обслуговування можна зазначити таке. В реєстрах бухгалтерського обліку витрати на проведення ТО, що складаються, як правило, з витрат на придбання матеріальних цінностей, оплату праці виконавців, відображаються такими записами: на вартість списаних зі складу матеріальних цінностей, виданих для виконання ТО автотранспорту, згідно з Планом рахунків -- Дт 801 “Витрати сировини і матеріалів”, Дт 803 “Витрати палива і енергії”, Дт 806 “Витрати запасних частин” – Кт 201 “Сировина і матеріали”, Кт 203 “Паливо”, Кт 207 “Запасні частини” із щомісячним списанням фактичних витрат по виконаних ТО з кредиту рахунків 801, 803, 806 по дебету рахунка 23 “Виробництво” (91 “Загальновиробничі витрати”).

Основою для списання запасних частин на ТО та ремонт транспорту є лімітно-забірні картки, які відкриваються на кожен автомобіль окремо, відповідальним працівником ремонтної служби і передаються на склад, а в кінці місяця – в бухгалтерію.

Враховуючи специфіку ремонтів автомобілів, на великих автомобільних підприємствах рахунок 207 рекомендується поділяти на такі субрахунки:

2071 – запасні частини на складі;

- 2072 – вузли та агрегати на складі нові;
2073 – вузли та агрегати до капітального ремонту;
2074 – вузли та агрегати після капітального ремонту.

Такий поділ є необхідний тому, що вартість вузлів та агрегатів є значною, після їх поломки здебільшого проводиться ремонт чи реставрація (як господарським способом, так і спеціалізованими ремонтними підприємствами), з оприбуткуванням на склад з подальшим використанням. На відміну від запасних частин видача із складу вузлів та агрегатів проводиться за вимогами при наявності спеціального акту на списання з транспортного засобу і оприбуткування на склад пошкоджених агрегатів.

Списання акумуляторних батарей для встановлення на автомобіль відбувається тільки в обмін на зняту акумуляторну батарею, за наявністю акту на її списання, який підтверджує неможливість її використання.

Списання автомобільних шин здійснюється залежно від пробігу шин відповідно до «Норм експлуатаційного пробігу автомобільних шин», затверджених наказом Міністерства транспорту України №420 від 18.12.1997 року [11]».

Витрати, пов'язані із заміною автомобільних шин і акумуляторів, протягом звітного періоду збираються, згідно з Планом рахунків, – по дебету рахунка 806 “Витрати запасних частин” у кореспонденції з кредитом рахунка 207 “Запасні сатини” і в кінці періоду списуються по дебету рахунка 23 “Виробництво” (91 “Загально виробничі витрати” з наступним розподілом) із кредиту рахунка 806.

Наступна стаття витрат – витрати на оплату заробітної плати водіям. Підставою для її нарахування є подорожні листи, табель виходу на роботу.

У бухгалтерському обліку нарахування заробітної плати водіям й обов'язкових зборів відображається таким записом: Дт 81 “Витрати на оплату праці” (відповідні субрахунки) – Кт 661 “Розрахунки за заробітною платою”, а потім Дт 23 “Виробництво” – Кт 81 або відразу Кт 661 – Дт 23 (якщо підприємство не використовує рахунки класу 8 “Витрати за елементами”).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Виходячи з вище наведеного, автотранспортне виробництво зв'язано з масовим випуском продукції, яка не складається з окремих частин, вузлів, деталей. Визначення собівартості транспортної продукції не вимагає застосування складних методів, через те, що ця продукція має масовий характер, виробляється простим способом і немає залишків незавершеного виробництва на кінець звітного періоду. Облік витрат на автомобільні перевезення та послуги здійснюється в цілому по транспортному процесу, без розподілу їх за

окремими переділами (фазами), тому на автомобільному транспорті застосовується простий метод калькулювання, який має свої різновиди: однопредільний та однопроцесний. Останній якраз і відповідає калькулюванню собівартості автомобільних перевезень. Однопроцесний метод, як правило, застосовується у виробництвах з простим технологічним процесом, який легко ділиться на окремі переділи (фази) і в ході якого виробляється однорідна продукція, що немає напівфабрикатів та незавершеного виробництва. Це, так би мовити, основний метод калькулювання собівартості продукції, робіт та послуг АТП.

Позамовний метод застосовується при визначенні собівартості капітальних та поточних ремонтів автомобілів та агрегатів.

АТП на основі нормативів складають кошторис втрат виробництва з поділом на квартали. Виходячи з загальної нормативної суми, складаються нормативні калькуляції (нормативна собівартість одиниці продукції). За калькуляційну одиницю собівартості на автомобільному транспорті береться: для вантажних автомобілів, що працюють за тарифами за 1 т. перевезеного вантажу - 10 т/км; для вантажних автомобілів, що працюють за погодинним тарифом - 10 авт/год; для автобусного парку – 1 пас/км; для вантажних і легкових автомобілів-таксі - 10 платних км.

На основі даних первинних документів про проведення господарських операцій здійснюється групування витрат на автомобільні перевезення, відображених на рахунку 23 “Виробництво” за видами перевезень, статтями і окремими елементами витрат.

Після бухгалтерського узагальнення витрат на автомобільні перевезення і визначення обсягу виконаних робіт розраховується фактична собівартість одиниці продукції.

Бухгалтерія АТП здійснює контроль за виконанням завдань по собівартості перевезень, шляхом зіставлення фактичних даних за статтями звітної калькуляції з нормативними витратами відповідних статей. Відображаючи фактичну собівартість виконаних перевезень за їх видами, звітна калькуляція дозволяє встановити, за якими статтями витрат допущені перевитрати, з'ясувати недоліки в організації перевезень і оперативні заходи щодо зниження фактичних витрат, якщо вони мають суб'єктивний характер.

Отже, впровадження нормативного методу обліку витрат на виробництво дозволяє групувати фактичні витрати виробництва в калькуляціях за видами перевезень на витрати за нормами, змінами і відхиленнями від встановлених норм. Таке узагальнення витрат дозволяє визначити, за якими статтями калькуляції не дотримуються встановлених на звітний період норм, а також виявити причини та винних відхилень, з метою їх подальшого недопущення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базиліук А.В., Малишкін О.І. Бухгалтерський і податковий облік автотранспорту та перевезень. Навч.

- посіб./ А.В.Базилюк, О.І. Малишкін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
2. Закон України Про автомобільний транспорт, прийнятий Верховною Радою України від 05.04.1998 р.
 3. Закон України Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні, прийнятий Верховною Радою України від 16.07.1999 р. № 996-XIV.
 4. Закон України Про дорожній рух, прийнятий Верховною Радою України від 30.06.1993 р. № 3353-XII.
 5. Закон України Про податок із власників транспортних засобів і інших самохідних машин і механізмів, прийнятий Верховною Радою України від 11.12.1991 р. № 1963-XII.
 6. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України від 02.12. 2010 р.
 7. Інструкція про порядок обліку бланків квитків на проїзд автомобільним транспортом і готівки, отриманої від перевезень пасажирів і багажу, затверджена наказом Міністерства транспорту України від 31.05.2000 р. № 279.
 8. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з надання послуг з перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом», затверджені наказом Міністерства транспорту України від 02.07.2010 р. № 427.
 9. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті, затверджені наказом Міністерства транспорту України від 05.02.2001 р. № 65.
 10. Норми витрат пального і мастильних матеріалів на автомобільному транспорті, затверджені наказом Міністерства транспорту України від 10.02.1998 р. № 43.
 11. Норми експлуатаційного пробігу автомобільних шин, затверджені наказом Міністерства транспорту України №420 від 18.12.1997року.
 12. Остап'юк М.Я., Остапюк Ю.М. Бухгалтерський облік на автомобільному транспорті: навч. та практ. посіб./ М.Я.Остап'юк, Ю.М. Остапюк. – Тернопіль: СМП «Мережа», 1998. – 42 с.
 13. Положення про технічне обслуговування і ремонт дорожніх транспортних засобів автомобільного транспорту, затверджене наказом Міністерства транспорту України від 30.03.1998р. №102.
 14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Мінфіну № 92 від 27.04.2000 р.
 15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Мінфіну № 246 від 20.10.1999 р.
 16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доход», затверджене наказом Мінфіну України від 29.11.1999 р. № 290.
 17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджений наказом Мінфіну України від 31.12.1999 р. № 318.
 18. Порядок приймання, транспортування, зберігання, відпуску й обліку нафтопродуктів на підприємствах і в організаціях України всіх форм власності: Інструкція №81/38, зареєстрована в Міністерстві юстиції України 7.10.99 р. за №685/3978.

Даньків Йосиф Якимович, Остап'юк Мирослав Ярославович

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОРГАНИЗАЦИЮ УЧЕТА РАСХОДОВ И ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПЕРЕВОЗОК

В статье раскрываются особенности деятельности автотранспортных предприятий, определяются факторы воздействия на организацию учета их финансово-хозяйственной деятельности. Значительное внимание обращено на формирование производственных затрат, связанных с перевозкой и эксплуатацией автомобильного транспорта, а также калькулирование себестоимости автотранспортных услуг.

Ключевые слова: автотранспорт, АТП, виды автомобильного транспорта, производственная деятельность, транспортная система, организация учета, расходы, себестоимость автотранспортных перевозок.

Y. Dankiv, M. Ostapyuk

PECULIARITIES OF TRUCKING COMPANIES ACTIVITIES AND THEIR IMPACT ON THE ORGANIZATION OF COSTS ACCOUNTING AND THE FORMATION OF ROAD TRANSPORTATIONS COSTS

The article describes the peculiarities of the activities of trucking companies, determines the influence factors for the organization of accounting of their financial and economic activity. Considerable attention is paid to the production costs associated with transportations and operations of road transport, as well as the calculation of the costs of transport services.

Key words: road transport, ATP, types of road transport, industrial activities, transportation system, organization of accounting, expenses, costs of road transport.

Одержано 12.05.2014 р.

Ігнатишин Микола Іванович,
кандидат технічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет,
Ігнатишин Марія Василівна,
кандидат економічних наук, доцент,
Мукачівський державний університет

НЕЙРОМЕРЕЖЕВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

В роботі побудовано архітектуру нейронної мережі та її математичну модель, що адаптована до прогнозування котировок інструментів валютного ринку. При побудові нейронної мережі та математичної моделі враховано особливості подання часового ряду котировок у виді «японських свічок».

Ключові слова: нейрон, нейронна мережа, прогнозування, динамічний ряд, фінансові інструменти, валютний ринок

ВСТУП

Постановка проблеми. Часовий динамічний ряд розглядається на перетині різних дисциплін та теорій: статистика, теорія ймовірності, теорія динамічного хаосу, теорія нечітких рядів, теорія ігор і т. д. На даний час дуже актуальним стає прогнозування часових рядів з застосуванням інтелектуальних технологій, зокрема, теорії нейронних мереж. Про це свідчить велика кількість публікацій з цієї тематики. Проблема прогнозування фінансових часових рядів передбачає фундаментальний та технічний аналіз ринку цінних паперів.

Нейромережеве прогнозування є одним із перспективних методів технічного аналізу ринку валюти, цінних паперів, інших фінансових інструментів.

Перевага математичних нейронних мереж над іншими методами прогнозування в здатності нейронної мережі до «навчання». Нейронна мережа здатна моделювати такі якості інтелекту як адаптація, розпізнавання образів і т. п.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковцями інтенсивно вивчаються ключові питання прогнозування часових рядів [1], методи та алгоритми розв'язку задач прогнозування в умовах невизначеності [2].

В працях [3]-[5] розв'язок задачі прогнозування часових рядів запропоновано проводити шляхом зображення його у вигляді ряду, компонентами якого є тензори, створені як $3t$ ($t=2, 4, \dots$) послідовних елементів ряду. Тензор характеризується системою власних інваріантів: $I_0, I_1, I_2, I_3, \dots, I_n$ (для тензора другого рангу ($t=2$) існує 4 інваріанти головного тензора). Для кожного інваріанта формується власний часовий ряд (у тензорному часі), для якого виконується прогнозування. В [6] розглянуто подання невизначеності, в тому числі невизначеності, модельованої у формі нечітких множин, у вигляді головних і приєднаних тензорів парних рангів і їх інваріантів, проведена порівняльна оцінка моделювання інтервалу і нечіткої змінної тензором 2-го і 4-го рангів. В [7] розглянута кластеризація даних, що подані як нечіткі змінні.

Однак, актуальним є побудова математичної моделі для реалізації її в середовищі мови програмування MQL 4 (MQL 5), що адаптована до платформ Forex - ринку, зокрема Meta Trader. Платформа Forex – ринку може слугувати свого роду полігоном для апробації та вдосконалення самонавчаючихся нейромережевих моделей призначених для прогнозування будь-яких часових рядів.

Постановка завдання. Метою статті є побудова математичної моделі нейронної мережі для дослідження часового ряду котировок фінансового ринку Forex та трансформація моделі в програмний продукт на мові MQL4.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Досягнення вказаної мети передбачає, враховуючи особливості представлення часового ряду котировок в виді «японських свічок», виконати завдання адаптації математичної моделі для подальшої її трансформації в програмний продукт на мові MQL4 (MQL5) та для побудови «експерта» - програми, що здійснює торгівлю на фінансовому ринку в автоматичному режимі.

Японські свічки — вид інтервального графіка і технічний індикатор, що застосовується переважно для показу змін біржових котировок акцій, цін на сировину тощо.

Об'єктом дослідження є часовий ряд котировок інструментів фінансового ринку. Методом дослідження є нейромережеве моделювання числового ряду. Математичною базою нейромережевого моделювання є теорема Колмогорова.

Теорема: Будь-яка безперервна функція від n змінних $F(x_1, x_2, \dots, x_n)$ може бути представлена у вигляді:

$$F(x_1, x_2, \dots, x_n) = \sum_{j=1}^{2n+1} g_j \left(\sum_{i=1}^n h_{ij} x_i \right), \quad (1)$$

де g_j і h_{ij} безперервні функції, причому h_{ij} не залежить від функції F .

Ця теорема показала принципову можливість

реалізації як завгодно складних залежностей за допомогою відносно простої нейронної мережі, багатoshарового персептрона, рис. 1.

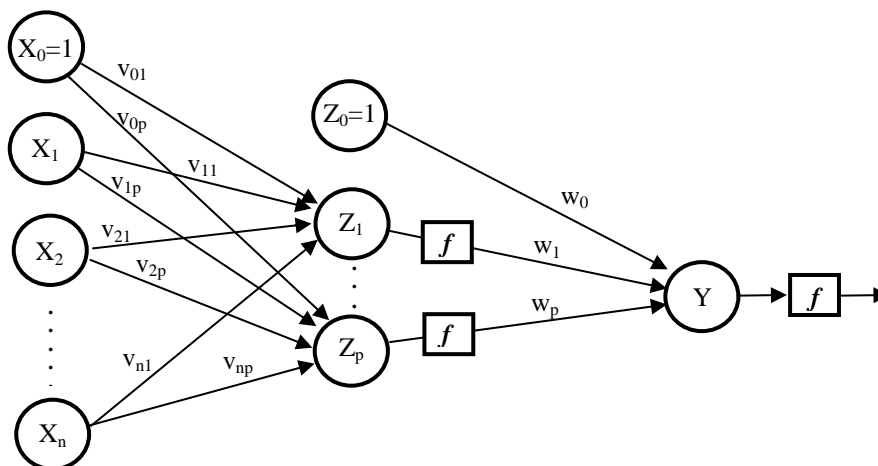


Рис.1. Багатoshаровий персептрон.

Така мережа реалізує наступне відображення:

$$Y = f\left(\sum_{j=0}^p W_j f\left(\sum_{i=0}^n V_{ij} X_i\right)\right), \quad 2)$$

де f - функція активації нейрона прихованого шару, V матриця вагових коефіцієнтів зв'язку між вхідними нейронами і нейронами прихованого шару, які власне і реалізують функцію активації; W вектор вагових коефіцієнтів зв'язку між виходами нейронів прихованого шару і вихідним нейроном мережі.

В якості активізаційної функції виберемо біполярний сигмоїд, рис. 2:

$$f(x) = \frac{2}{1 + e^{-Tx}} - 1, \quad 3)$$

де T - «температура» характеризує крутизну графіка.

Архітектура мережі зображена на рис. 1.

Введемо позначення:

n - кількість вхідних нейронів ($i = 0, \dots, n$),

p - кількість прихованих нейронів ($j = 0, \dots, p$).

X_i - сигнал, що поступає на вхідний нейрон,

Z_j - сигнал, що виходить з прихованого нейрона та через функцію активації поступає на вихідний нейрон,

Y - сигнал, що виходить з вихідного нейрона,

V_{ij} - матриця вагових коефіцієнтів зв'язку між вхідними нейронами,

W_j - вектор вагових коефіцієнтів.

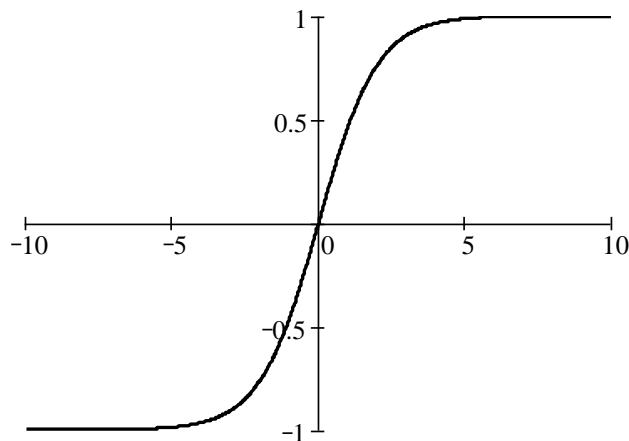


Рис.2. Біполярний сигмоїд.

Алгоритм навчання мережі.

крок 0 - ініціалізація вагових коефіцієнтів:

$$V_{ij} = \langle -1, 1 \rangle^j \cdot 0,5; \quad W_j = \langle -1, 1 \rangle^j \cdot 0,5; \quad i = 0, \dots, n; \quad j = 0, \dots, p \quad (4)$$

$$V_{ij} = \frac{\beta_1 \cdot V_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=0}^n \sum_{j=0}^p V_{ij}^2}}; \quad W_j = \frac{\beta_2 \cdot W_j}{\sqrt{\sum_{j=0}^p W_j^2}}; \quad i = 0, \dots, n; \quad j = 0, \dots, p \quad (5)$$

де $\beta_1 = 0,7 \cdot \sqrt[p]{P}$ та $\beta_2 = 0,7$ - фактори масштабування.

крок 1 – до тих пір поки умова припинення роботи алгоритму не виконується, здійснюються кроки 2 - 9.

крок 2 – для кожної пари {дані, цільове значення} виконуються кроки 3 - 8.

крок 3 – кожен вхідний нейрон відправляє отриманий сигнал X_i усім нейронам в наступному шарі (прихованому).

крок 4 – кожен прихований нейрон підсумовує зважені вхідні сигнали:

$$Zin_j = \sum_{i=0}^n V_{ij} X_i, \quad (6)$$

і застосовує активаційну функцію:

$$Z_j = f(Zin_j), \quad (7)$$

після чого посилає результат всіх елементів до вихідного нейрона.

крок 5 – вихідний нейрон підсумовує зважені вхідні сигнали:

$$Yin = \sum_{j=0}^p W_j Z_j, \quad (8)$$

і застосовує активаційну функцію, обчислюючи вихідний сигнал:

$$Y = f(Yin), \quad (9)$$

крок 6 – вихідний нейрон отримує цільове значення - те вихідне значення, яке є правильним для даного вхідного сигналу, і обчислює помилку:

$$\sigma = (O - Y) \cdot f'(Yin), \quad (10)$$

так само обчислює величину, на яку зміниться вага зв'язку:

$$\Delta W_j = \alpha \cdot \sigma \cdot Z_j, \quad (11)$$

і посилає нейронам в попередньому шарі. α – швидкість навчання.

крок 7 – кожен прихований нейрон підсумовує вхідні помилки від вихідного нейрона:

$$\sigma in_j = \sigma \cdot W_j, \quad (12)$$

і обчислює величину помилки, помноживши отримане значення на похідну активаційної функції:

$$\sigma_j = \sigma in_j \cdot f'(Zin_j), \quad (13)$$

так само обчислює величину, на яку зміниться вага зв'язку:

$$\Delta V_{ij} = \alpha \cdot \sigma_j \cdot X_i. \quad (14)$$

крок 8 – кожен вихідний нейрон змінює ваги своїх зв'язків з елементом зміщення і прихованими нейронами:

$$W_j \leftarrow W_j + \Delta W_j, \quad (15)$$

кожен прихований нейрон змінює ваги своїх зв'язків з елементом зміщення і вихідними нейронами:

$$V_{ij} \leftarrow V_{ij} + \Delta V_{ij}, \quad (16)$$

крок 9 – перевірка умови припинення роботи алгоритму.

Умовою припинення роботи алгоритму може бути досягнення сумарного квадратичного мінімуму помилки виході на мережі, або виконання певної кількості ітерацій алгоритму.

В якості входів і виходів нейромережі не слід вибирати параметри «японських свічок», а трансформувати їх, щоб зменшити шумову інформацію.

На рис. 3, зображено «японську свічку», її параметри та прийняті нами позначення:

- максимальна ціна (high) – H_i ,
- мінімальна ціна (low) – L_i ,
- відкриття (open) – O_i ,
- закриття (close) – C_i ,
- об'єми (volume) – V_i ,



Рис. 3. «Японська свічка» та її параметри, («біла свічка» – зростаючий тренд, «чорна свічка» – спадаючий тренд)

Для забезпечення статистичної незалежності входів нейронної мережі, рис. 1, тобто, відсутності кореляції між двома послідовними значеннями

котировок, подамо на вхід мережі логарифми відносного приросту їх середніх значень:

$$X_i = \begin{pmatrix} \text{Ln} \left(\frac{H_i + L_i}{H_{i+1} + L_{i+1}} \right) \\ \text{Ln} \left(\frac{O_i + C_i}{O_{i+1} + C_{i+1}} \right) \\ \text{Ln} \left(\frac{V_i}{V_{i+1}} \right) \end{pmatrix}, \quad (17)$$

В результаті дослідження нами розроблено програму-експерт на мові MQL4 для здійснення торгівлі на Forex-ринку в автоматичному режимі. Нижче наведено фрагмент програми, що призначений для трансформації параметрів «японських свічок» H_i , L_i , O_i , C_i та V_i в значення X_i для подачі на вхід мережі, рис.1. Фрагмент програми, який реалізує перетворення (17):

```
{ for (int i = shift; i < number_siches + shift + 2; i++)
{ double SC[50]; SC[i] = 10000*stLog*MathLog
((iHigh("EURUSD",PERIOD_M1,i) + iLow("EURUSD",
PERIOD_M1,i))/(iHigh("EURUSD",PERIOD_M1,i+1)+iL
ow("EURUSD",PERIOD_M1,i+1)));
double CB[50]; CB[i] = 10000*stLog*MathLog
((iOpen("EURUSD",PERIOD_M1,i)+iClose("EURUSD",
```

```
PERIOD_M1,i))/(iOpen("EURUSD",PERIOD_M1,i+1)+i
Close("EURUSD",PERIOD_M1,i+1)));
double V[50];V[i] = iVolume("EURUSD",
PERIOD_M1,i);
V[i+1] = iVolume("EURUSD",PERIOD_M1,i+1);
double TV[50];TV[i] = MathLog(V[i]/V[i+1]);}
return (0); }
```

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В роботі розроблено архітектуру нейронної мережі та побудовано її математичну модель, що адаптована до прогнозування котировок інструментів валютного ринку. Також розроблено програму-експерт на мові MQL4 для здійснення торгівлі на Forex-ринку в автоматичному режимі. При побудові нейронної мережі та математичної моделі враховано особливості представлення часового ряду котировок в виді «японських свічок».

Подальше дослідження передбачає апробацію програми, на платформі Forex – ринку, вдосконалення архітектури нейронної мережі та вдосконалення технологічного циклу передбачення ринкових фінансових часових рядів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Саймон Хайкин «Нейронные сети полный курс», 2-е изд., испр. : пер. с англ./С. Хайкин – М.:ООО «И.Д. Вильямс», 2006. - 1104 с.
2. Hecht-Nielsen R. Kolmogorov's mapping neural network existence theorem // Int. Conf.NN.IEEE Press, 1987. – Vol. 3. – P.11–13.
3. Филимонова О. Ю. Прогнозирование временных рядов в тензорном нейросетевом базисе / О. Ю. Филимонова // Містобудування та терит. планув. - 2005. - Вип. 20. - С. 367-387.
4. Филимонова О. Ю. Интеллектуальные технологии прогнозирования временных рядов [Электронный ресурс] / О. Ю. Филимонова, Ю. И. Пинаева // Містобудування та терит. планув. - 2006. - Вип. 23. - С. 314-327.
5. Жуков И. А. Особенности прогнозирования временных рядов в тензорном времени / И. А. Жуков, Ю. Н. Минаев, О. Ю. Филимонова // Электрон. моделирование. - 2006. - 28, № 2. - С. 55-70.
6. Минаев Ю. Н. Нечеткая математика на основе тензорных моделей неопределенности. I. Тензор-переменная в системе нечетких множеств / Ю. Н. Минаев, О. Ю. Филимонова // Электрон. моделирование. - 2008. - 30, № 1. - С. 43-57.
7. Минаев Ю. Н. Иерархическая кластеризация нечетких данных / Ю. Н. Минаев, О. Ю. Филимонова, Ю. И. Минаева // Электрон. моделирование. - 2012. - 34, № 4. - С. 3-22.

Игнатишин Николай Иванович, Игнатишин Мария Васильевна НЕЙРОСЕТЕВОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В работе построено архитектуру нейронной сети и ее математическую модель, которая адаптирована к прогнозированию котировок инструментов валютного рынка. При построении нейронной сети и математической модели учтены особенности представления временного ряда котировок в виде «японских свечей».

Ключевые слова: нейрон, нейронная сеть, прогнозирование, динамический ряд, финансовые инструменты, валютный рынок.

N. Ihnatyshyn, M. Ihnatyshyn NEURAL NETWORK FORECASTING FINANCIAL MARKET INSTRUMENTS

This paper built the architecture of the neural network and its mathematical model that is adapted to predict the foreign exchange market quotations tools. When building a neural network and mathematical model takes into account the features of the time series Posted quotations in the form of "candlestick."

Key words: neuron, neural network forecasting, dynamic range, financial instruments, foreign exchange market

Одержано: 14.05.2014 р.

Лизанець Анжела Гейзівна,
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

РОЛЬ ІЕСП У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

У статті розкрито роль і тенденції фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні; охарактеризовано стан та перспективи розвитку інфраструктури інституцій підтримки транскордонного співробітництва, визначено місце і значення Інструменту європейського сусідства і партнерства у фінансовому забезпеченні транскордонного співробітництва у нашій країні.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, Програми Сусідства, Інструмент європейського сусідства і партнерства (ІЕСП).

ВСТУП

Постановка проблеми. За сучасних умов інтенсифікації процесів глобалізації зростає роль транскордонного співробітництва регіонів і відкриваються нові можливості для активізації господарської діяльності на прикордонних територіях з метою підвищення їх конкурентоспроможності та рівня розвитку. Більшість прикордонних територій у країнах Європи є менш розвиненими, ніж центральні, і регіональна політика Євросоюзу спрямована на ліквідацію диспропорцій розвитку регіонів, підвищення життєвого рівня населення, сприяння досягненню вільного руху товарів, людей і капіталів через кордон.

Роль транскордонного співробітництва у вітчизняному територіальному розвитку визначається його здатністю до мобілізації та ефективного використання існуючого потенціалу прикордонних регіонів, а також до оптимального поєднання можливостей та ресурсів прикордонних регіонів і територій двох або більше країн, що межують, з метою розв'язання спільних проблем та вирішення завдань просторового розвитку в межах транскордонних регіонів. Основні цілі розвитку транскордонного співробітництва в Україні пов'язані з необхідністю використання нових можливостей при вирішенні проблем розвитку прикордоння, які виникли в результаті здобуття Україною незалежності.

В Україні транскордонне співробітництво трактується з двох точок зору - як інструмент розвитку прикордонних територій і як чинник реалізації її євроінтеграційних прагнень. Активізація транскордонного співробітництва може розглядатись як додатковий етап на шляху до євроінтеграції України, оскільки рішення щодо його розвитку можуть прийматися на рівні регіонів або територіальних утворень, які мають адміністративний статус. Крім того, розвиток транскордонного співробітництва не втрачає своєї актуальності й після вступу до ЄС, так як він сприятиме створенню інтегрованого простору в транскордонному регіоні.

З цього погляду дослідження проблем транскордонного співробітництва та пошук джерел його забезпечення, в першу чергу у фінансовому плані,

є актуальним і має важливе значення для реалізації інтеграційної стратегії України та зростання якості життя населення прикордонних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед робіт, які стосуються дослідження транскордонного співробітництва, слід виділити праці Н.Мікули, В.Борщевського, Т.Васильціва [7], Я.І.Мітряєвої [5], І.Є. Журби [2], І.Студеннікова [10] та ін. Так, деякі з авторів більшою мірою аналізують сутність, джерельну базу, проблеми та перспективи транскордонного співробітництва України з Європейськими країнами [5, 7, 10], інші акцентують увагу на його регіональних особливостях [4, 6]. Тематикою інституційного, фінансового та організаційно-правового забезпечення транскордонного співробітництва найбільш ґрунтовно займаються українські вчені-економісти П. Беленький, В. Будкін, Н. Мікула, А. Мокій, В. Пила, І.С.Журба, але ряд питань їх практичного застосування в умовах сьогодення залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення ролі і тенденцій фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні; визначення перспектив інфраструктури інституцій підтримки транскордонного співробітництва, місця і значення Інструменту європейського сусідства і партнерства (ІЕСП) у фінансовому забезпеченні транскордонного співробітництва у нашій країні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Участь прикордонних областей України у транскордонному співробітництві базується на досить розвиненому нормативно-правовому підґрунті. Згідно з Постановою Верховної Ради України від 14.07.1993 р. Україна приєдналася до «Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями», яка є частиною національного законодавства України. Загальні правові підстави для участі в транскордонному співробітництві місцевих територіальних громад встановлюють «Європейська хартія місцевого самоврядування» (ратифікована Законом України від 15.07.1997 р.), закони України «Про місцеве самоврядування» (від 21.05.1997 р.) та

«Місцеві державні адміністрації» (від 09.04.1999 р.). Частиною законодавчої бази України, що також регламентує транскордонні стосунки, є низка двосторонніх угод між Україною та країнами-сусідами.

До транскордонного співробітництва мають прямий стосунок документи, що визначають стратегічні напрями руху України у бік ЄС. Це, перш за все, «Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу», затверджена Указом Президента України від 11.06.1998 р., «Національна програма інтеграції України до Європейського Союзу», схвалена у вересні 2002 р. У державній регіональній політиці, яка викладена у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року, також міститься розділ щодо сприяння розвитку транскордонного співробітництва. На підставі визначених у цьому документі пріоритетів розроблена Концепція розвитку транскордонного співробітництва, яка, в свою чергу, конкретизована у Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на період 2011—2015 років. На вибір пріоритетів розвитку транскордонного співробітництва в Україні мали вплив загальноєвропейські пріоритети, означені у Програмах сусідства ЄС та рекомендаціях Ради Європи щодо регіонального/просторового розвитку.

Основним документом, який визначає мету та принципи державної політики у сфері транскордонного співробітництва, повноваження суб'єктів транскордонного співробітництва України, принципи та форми державної підтримки транскордонного співробітництва та його фінансове забезпечення, виступає закон України «Про транскордонне співробітництво», прийнятий Верховною Радою України 24 червня 2004 р. [3].

На основі аналізу теоретичних джерел та практики здійснення транскордонного співробітництва в Україні загалом, та у Закарпатській області, зокрема, нами було виділено ряд чинників, що стримують реалізацію принципів транскордонного співробітництва:

- обмеженість стратегічного бачення завдань та перспектив розвитку транскордонного співробітництва як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади України, а також «відсутність навичок спільного планування розвитку прикордонних територій» [9];

- відсутність у місцевих органів влади усвідомлення того, що завдання розвитку транскордонного співробітництва потребують від них функцій координації, а не жорсткого адміністрування [10]. Як наслідок, до впровадження проектів транскордонного співробітництва залучається надто мало підприємців та неурядових організацій;

- низький рівень соціально-економічного розвитку територій, які є учасниками транскордонного співробітництва, порівняно із середніми національними показниками;

- специфіка української правової системи, норми якої часто вступають у колізію з нормами ЄС у сфері управління та підприємницької діяльності [10];

- відсутність або обмеженість нормативно-правового регулювання окремих аспектів

транскордонного співробітництва, наслідком якого є його обмеження, а також виникнення проблем нелегальної трудової міграції, нелегального імпорту і контрабанди товарів;

- недостатній рівень фінансової підтримки спільних транскордонних проектів як з боку уряду, так і з боку місцевих органів влади (за винятком облаштування прикордонної інфраструктури).

Особливою проблемою на сьогодні залишається фінансове забезпечення співробітництва прикордонних регіонів. У ст. 11 Закону України «Про транскордонне співробітництво» зазначено, що «державна фінансова підтримка може надаватися проектам (програмам) транскордонного співробітництва, які мають достатню аргументацію щодо ефективного розв'язання актуальних проблем і були відібрані на конкурсній основі...» [3]. Однак джерела та механізми надання такої підтримки не завжди чітко визначені. Тому варто зауважити, що сьогодні проекти і програми транскордонного співробітництва, які здійснюються у прикордонних регіонах України, здебільшого фінансуються міжнародними донорами.

Позитивні зміни у розвитку транскордонного співробітництва України протягом наступних років очікуються у процесі реалізації нової Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011 – 2015 роки, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України №1088 від 1 грудня 2010 року. Її вагомою перевагою є «створення комплексної системи розвитку транскордонного співробітництва, з урахуванням якої здійснюватиметься державна підтримка реалізації проектів транскордонного співробітництва» [1]. Зокрема, сформовано Міжвідомчу комісію з питань підтримки транскордонного співробітництва як постійно діючого консультативно-дорадчого органу Кабінету Міністрів України, що забезпечує координацію діяльності органів виконавчої влади у сфері розвитку ТКС, сприяє підвищенню ефективності його розвитку в Україні.

Згідно з державною програмою розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки фінансове забезпечення здійснюється у межах коштів, передбачених у державному і місцевих бюджетах на відповідний рік центральним і місцевим органам виконавчої влади, відповідальним за виконання визначених програмою заходів і проектів транскордонного співробітництва, а також за рахунок інших джерел, не заборонених законом. Обсяг державної фінансової підтримки програми визначається щороку в межах коштів, передбачених законом України про Державний бюджет України на відповідний рік.

Загальна вартість великомасштабних інфраструктурних проектів транскордонного співробітництва на період 2011-2015 рр. становить 55274,8 тис. євро, у тому числі грантова частина для України - 40372,9 тис. євро. Розмір фінансової участі України у реалізації зазначених проектів орієнтовно становить 48305,8 тис. гривень. Остаточна сума співфінансування українською стороною визначається після підписання Європейським Союзом відповідних

контрактів із замовниками проектів [1].

У найбільш вигідній позиції при здійсненні транскордонного співробітництва перебувають регіони України, що розташовані на південно-західному кордоні. Вони мають можливість отримувати фінансування з боку ЄС через програму «TACIS - прикордонне співробітництво» (Tacis CBC), а, починаючи з 2004 року, - у рамках «програм сусідства».

Транскордонне співробітництво є одним з найбільш прагматичних напрямків співпраці Україна – ЄС, яке триває вже понад 10 років. Зазначимо, що впродовж 1998—2002 рр. Європейською Комісією через програму «TACIS CBC» Україні було надано 22,5 млн. євро для фінансування проектів транскордонного співробітництва, що здійснювалися і здійснюються зараз на територіях Волинської, Львівської, Закарпатської, Івано-Франківської, Чернівецької та Одеської областей.

Головною перешкодою на шляху до найбільш ефективної реалізації головної мети Програми транскордонного співробітництва була недостатня координація з аналогічними діями, що фінансувалися з інших Програм ЄС. Це – програма транскордонного співробітництва FARE (FARE), метою якої є підтримка транскордонної співпраці між країнами-кандидатами на вступ до Євросоюзу та сусідніми країнами; ІНТЕРРЕГ (INTERREG) – фінансовий інструмент, що діє у рамках структурних фондів Європейського Союзу, підтримуючи транскордонне та транснаціональне співробітництво між країнами-членами ЄС та сусідніми країнами.

Європейська Комісія розробила стратегію для вирішення цієї проблеми, яка була видана у Повідомленні Європейської Комісії «Прокладаючи шлях для запровадження нового Інструменту регулювання відносин з країнами-сусідами» у 2003 році [4]. У цій стратегії Комісія запропонувала застосування двоступеневого підходу. На початковому етапі, протягом 2004-2006 років, діяльність мала зосереджуватися на поліпшенні координації між різними інструментами фінансування у межах існуючої законодавчої та фінансової бази. На другому етапі, який розпочався з 2007 року, Комісія мала запропонувати новий правовий інструмент для розв'язання спільних проблем [11, с. 3].

Метою першого етапу реалізації стратегії Європейської Комісії було створення так званих Програм Сусідства на кордонах ЄС. Такі програми були розроблені, і їх реалізація розпочалася у 2005 році. Україна бере участь у наступних чотирьох Програмах: Польща – Україна – Білорусь, Угорщина – Словаччина – Україна, Румунія – Україна та CADSES (транснаціональна програма, в котрій задіяні 18 країн південної та південно-східної Європи). За цими Програмами Україна повинна була отримати близько 8 млн. євро, проте у зв'язку з затримкою обсяг фінансування є дещо меншим.

Однією з основних особливостей Програм Сусідства є те, що пріоритети програм для прикордонних регіонів розроблялися спільними групами за участі партнерів національних,

регіональних та місцевих рівнів відповідних країн. Були враховані необхідні цілі та заходи для всіх регіонів – учасників програм. Була також забезпечена збалансована участь представників по обидва боки кордону в органах керування програмою.

Пріоритети Програм відповідають стратегічним цілям «Державної програми соціально-економічного розвитку України», «Концепції державної регіональної політики» та «Програмі інтеграції з ЄС». Не дивлячись на те, що багато бар'єрів, які заважали координації роботи різних інструментів, було усунено, деякі перешкоди на шляху реалізації спільних пріоритетів на кордонах ЄС все ж залишилися.

Більшість з них планується усунути під час реалізації другого етапу стратегії транскордонного співробітництва ЄС, у ході якого, починаючи з 2007 року запроваджено новий інструмент сусідства – Європейський Інструмент Сусідства та Партнерства (European Neighbourhood and Partnership Instrument, ENPI). Однією з складових цього інструменту, так само, як і в попередньому (TACIS) є транскордонне співробітництво. Базуючись на попередньому досвіді імплементації програм TACIS та Meda, пропозиції щодо посилення транскордонного співробітництва було визначено у ряді Комюніке Європейської Комісії в 2003 та 2004 роках, включено в пропозицію Комісії щодо ІЄСП у вересні 2004 року і впроваджено в ІЄСП, як це затверджено Радою та Парламентом [14].

Правовою основою функціонування ІЄСП (ENPI) виступає регламент (ЄС) №1638/2006 Європейського Парламенту і Ради від 24 жовтня 2006 року. Задекларованою метою існування інструменту є надання допомоги Європейським Співтовариством з метою розвитку зони процвітання і добросусідства та її ефективнішого використання. До основних пріоритетів у наданні допомоги Україні належать підтримка демократичного розвитку і якісного управління, підтримка регуляторної реформи і створення адміністративних можливостей, а також підтримка розвитку інфраструктур.

Програми Сусідства продовжують існувати, але з деякими суттєвими змінами. Виключенням є програма CADSES, яка не передбачена в наступному програмному періоді. Натомість в Україні з'явиться можливість брати участь у новій транснаціональній програмі «Регіон Чорного моря».

Найбільшою відмінністю Програм Сусідства у рамках цього нового інструменту від попереднього періоду є те, що правила реалізації програм в країнах ЄС та в країнах-сусідах є однаковими (на відміну від періоду 2004-2007 років, коли кошти, задіяні з різних фінансових інструментів – FARE, ІНТЕРРЕГ, TACIS – мали різні процедури впровадження) [13, с. 4].

Суттєвою відмінністю Програм Сусідства у новому програмному періоді є відмова від розмежувань між джерелами фінансування по обидва боки кордону. Кошти з двох джерел фінансування Програм Сусідства – Європейського Інструменту Сусідства та Партнерства (ENPI) та Європейського Фонду Регіонального Розвитку (ERDF) – можуть бути використані для спільних дій з будь-якого боку кордону.

Прийняття ІЕСП значно збільшило обсяг транскордонного співробітництва і кількісно, і якісно. На цій основі, загальне фінансування, доступне для програм транскордонного співробітництва ІЕСП на 2007-2010 роки, складає 583,28 млн. євро, з яких 274,92 млн. євро – ІЕСП, а 308,36 млн. – ЄФРР. На період 2011-2013 років передбачено 535,15 млн. євро (252,23 млн. – ІЕСП, 282,93 млн. – ЄФРР), що підлягає середньостроковому перегляду цієї стратегії та прийняття Індикативної програми на 2011-2013 роки [14].

Так, наприклад, для Програми Польща–Україна–Білорусь на програмний період 2007-2013 років передбачено 186 мільйонів євро, для Програми Угорщина–Словаччина–Україна–Румунія понад 68 мільйонів, для Програми Румунія–Молдова–Україна 126 мільйонів євро, для Програми Регіон Чорного моря – 17 мільйонів. Це обсяг загального фінансування для двох регіонів по обидва боки кордону [12, с.33]. У двох з цих програм Закарпатська область приймає безпосередню участь: Польща–Україна–Білорусь та Угорщина–Словаччина–Україна–Румунія.

Деякі зміни передбачено і щодо географічних рамок програм. Це стосується приєднання прикордонних румунських регіонів до програми Угорщина – Словаччина – Україна, об'єднання програм Румунія – Україна та Румунія – Молдова в єдину програму Румунія – Україна – Молдова, а також приєднання деяких українських регіонів в якості додаткових партнерів до програм (статус додаткового партнера означає, що до цих регіонів не може бути залучено коштів з програм більше, ніж це буде визначено в програмних документах). Так, Рівненська, Тернопільська та Івано-Франківська області мають можливість брати участь в програмі Польща–Україна–Білорусь, Тернопільська, Хмельницька та Вінницька області – в програмі Румунія–Україна–Молдова та Чернівецька область – в розширеній програмі Угорщина–Словаччина–Румунія–Україна [4].

З огляду на те, що процедури впровадження Програм Сусідства в новому періоді значно змінюються, а також значно збільшено обсяги фінансування, важливу роль відіграють також механізми залучення партнерів на всіх рівнях. В цьому контексті дуже важливим питанням є вибір пріоритетних інституційних форм такого залучення.

Цілі діяльності з транскордонного співробітництва, стратегія реагування, основні питання, які мають бути вирішені, місце транскордонного співробітництва у контексті інших важливих програм і політик, індивідуальні програми транскордонного співробітництва, індикативні фінансові асигнування для кожної програми, очікувана результати, показники й можливі ризики визначаються стратегічним документом та індикативною програмою транскордонного співробітництва ІЕСП. Допомога співтовариства для транскордонного співробітництва ІЕСП впроваджується через спільні операційні програми [14].

Закарпатська область виступає одним з найбільш активних учасників транскордонного співробітництва в Україні. Вона багато років поспіль бере участь у

реалізації всіх програм сусідства, які діють на східному кордоні ЄС: TACIS, INTERREG, FARE, CADSES, ENPI. Як результат, існує цілий ряд успішних проектів, реалізованих в області за фінансової підтримки ЄС. Зокрема мова йде про:

1) проект соціально-медичної реабілітації дітей в дитячій обласній лікарні;

2) проект розвитку мережі очистки стічних вод «Чиста Вода»;

3) проекти будівництва протиаварійних об'єктів та управління аваріями у басейнах річок області;

4) проект розвитку малого та середнього бізнесу;

5) капітальний ремонт під'їзних шляхів до пунктів пропуску на українсько-угорському кордоні;

6) засновання туристично-інформаційних центрів;

7) вантажний термінал у пункті пропуску Ужгород, що дало можливість збільшити потік вантажного автотранспорту з 150 до 500 одиниць на добу;

8) реконструкція пункту пропуску «Чоп–Загонь» на кордоні з Угорщиною.

Загалом реалізовано проектів на загальну суму понад 10 млн. євро [8].

На території області на сьогодні завершують дію дві основні програми прикордонного співробітництва: Програма прикордонного співробітництва ЄІСП «Угорщина–Словаччина–Румунія–Україна» 2007–2013 рр., загальний бюджет якої становить 68 638 283 євро та Програма прикордонного співробітництва ЄІСП «Польща–Білорусь–Україна» 2007–2013 рр., загальний бюджет якої становить 202,9 мільйони євро (в тому числі 186,2 мільйонів євро співфінансування ЄС). За результатами першого конкурсу «Угорської» Програми із майже 150 проектів було відібрано 47, тринадцять із яких підготовлено та подано суб'єктами Закарпатської області, загальною вартістю приблизно 6,5 мільйонів євро.

Серед прийнятих проектів в рамках даної програми прикордонного співробітництва ЄІСП «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» 2007-2013 рр.:

- «Сталий розвиток природних ресурсів у басейні річки Тиса» (бюджет – 111 500,00 євро), «Подальший розвиток і гармонізація програм протиаварійних заходів регіону Верхня Тиса, встановлюючи протиаварійні системи моніторингу» (бюджет – 961 560,00 євро), аплікантом проектів є Закарпатське обласне виробниче управління меліорації і водного господарства;

- Розробка документації по створенню транскордонного індустріального парку з елементами логістики «Берег – Карпати», аплікантом проекту є Закарпатська обласна виробнича рада (бюджет – 340 358, 36 євро);

- Біоенергія Карпат, аплікант проекту: Агентство регіонального розвитку та транскордонного співробітництва «Закарпаття» (бюджет – 387 100,00 євро);

- Європейська коліска, аплікант проекту: Закарпатська обласна дитяча лікарня (бюджет – 499

136,00 євро).

• Кордони для людей, аплікат: УМГО "Інститут транскордонного співробітництва" (бюджет – 435 746,89 євро).

Крім цього, за рахунок Програми вдалося вирішити питання з фінансування розбудови пунктів пропуску, які мають важливе економічне значення: Лужанка-Берегшурань (на угорському кордоні), Дяково-Халмеу (на румунському) та Ужгород-Вишне Немецке (на словацькому). На розбудову цих пунктів пропуску Європейською Комісією виділено 10,2 млн. євро [6].

За результатами першого конкурсу Програми «Польща–Білорусь–Україна» було відібрано 21 проект, але фінансова ефективність програми оминула Закарпатську область порівняно з «Угорською» Програмою, оскільки закарпатці виступають у проектах лише у якості партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Журба І.Є. Місце та роль інституційного та фінансового забезпечення транскордонного співробітництва в Україні / І.Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету, 2010. - №4, т.1. – с. 211-214.
3. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 р, № 18-61- IV [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: www.rada.gov.ua.
4. Корбут Д. Нові можливості транскордонного співробітництва для Закарпатського регіону /Д. Корбут [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural>.
5. Мітряєва С.І. «Карпатський євро регіон» - інструмент євроінтеграційної стратегії України / Мітряєва С.І. // Стратегічна панорама. - 2005. - № 1. - С. 42-51; Мітряєва С.І. Українсько-словацький кордон у контексті розширення ЄС / Мітряєва С.І. // Стратегічна панорама. - 2002. - № 4. - С. 99-103.
6. Нусер Е. Стан співробітництва Закарпатської області в контексті євроінтеграційного курсу /Е. Нусер [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://carpaty.net>
7. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : Монографія / За ред. д.е.н., проф. Н. Мікули, к.е.н., доц. В. Борщевського, к.е.н. Т. Васильціва.– Львів: Ліга Прес, 2009. - 436 с.
8. Про Програму розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011 - 2015 роки [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://zakarpat-rada.gov.ua/>
9. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноєвропейськими сусідами. К., 2004. [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://www.egu.org.ua/publications>.
10. Студенніков І. Транскордонне співробітництво як дзеркало регіональної політики в Україні /І. Студенніков [Текст] [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://www.soskin.info/ua>.
11. Communication from the Commission "Paving the way for the New Neighbourhood Instrument", COM(2003) 393.
12. European Neighbourhood Policy. Country Report. Ukraine. Commission Staff Working Paper. Brussels, 12.5.2004. SEC (2004) 566. COM (2004) 373 final.
13. Regulation No 1638/2006 of the European Parliament and of the Council laying down general provisions establishing a European Neighbourhood and Partnership Instrument, OJ L 310, 9.11.2006.
14. Офіційний веб-сайт ІЕСП [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://enpi.rac.org.ua/>.

Лизанец Анжела Гейзовна

РОЛЬ ІЕСП В ФІНАНСОВОМ ОБЕСПЕЧЕННІ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статті раскрыта роль и тенденции финансового обеспечения трансграничного сотрудничества в Украине; охарактеризованы состояние и перспективы развития инфраструктуры институтов поддержки трансграничного сотрудничества, определено место и значение Инструмента европейского соседства и партнерства в финансовом обеспечении трансграничного сотрудничества в нашей стране.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, Программы Соседства, Инструмент европейского соседства и партнерства (ІЕСП).

A. Lyzanets

THE ROLE OF THE ENPI IN FINANCIAL PROVISION OF CROSS-BORDER COOPERATION

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, визначальне значення для розбудови транскордонного співробітництва в Україні мають цільове фінансування проектів і програм та підтримка з боку держави. Необхідним є подальше удосконалення системи фінансування для реалізації програм транскордонного співробітництва із залученням коштів із державних та місцевих джерел, а також недержавних коштів та коштів міжнародних програм. Децентралізація влади, широке залучення громадськості до реалізації проектів транскордонного співробітництва та посилення економічної складової цих проектів повинні стати основними засадами подальшого формування державної та регіональної політики України в галузі транскордонної співпраці.

The article deals with the role and trends of financial provision of cross-border cooperation in Ukraine, the state and prospects of the development of infrastructure institutional support of cross-border cooperation has been characterized, the place and importance of the European Neighborhood and Partnership financial provision of cross-border co-operation in our country has been defined.

Key words: *cross-border cooperation, the Neighborhood Programme, European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI).*

Одержано: 16.05.2014 р.

УДК 368.5:361.1:368.04

Навроцький Степан Аркадійович,
доктор економічних наук, головний науковий співробітник, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААН

ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано нові наукові підходи до розкриття сутності страхового захисту у сільському господарстві на основі використання наукового інструментарію економічної теорії, філософії, фінансової науки, притаманних їм форм і методів пізнання. Здійснено критичний аналіз наукових поглядів, теоретичних течій і категорійних характеристик сільськогосподарського страхування, визначено та охарактеризовано його функції в сучасних умовах.

Розроблено пріоритетні напрямки удосконалення страхового захисту у сільському господарстві на основі обґрунтованого теоретико-методологічного базису і критичного аналізу існуючої вітчизняної та закордонної практики.

Ключові слова: *страховий захист у сільському господарстві, сільськогосподарське страхування, сільськогосподарський сегмент страхового ринку, стандартний страховий продукт, взаємне страхування, самострахування, страховий захист сільськогосподарських підприємств.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Ринкові трансформації в Україні визначили нову роль страхового захисту у сільському господарстві, обумовили зародження та розвиток національного сільськогосподарського сегменту ринку страхових послуг. Зміни у сільськогосподарському сегменті страхового захисту вітчизняної економіки були настільки стрімкими, що вони не завжди встигали отримувати достатнє наукове осмислення та вивчення. В результаті у вітчизняній страховій галузі стосовно страхового захисту у сільському господарстві накопичилися проблеми теоретичного, методологічного та прикладного характеру, без розв'язання яких неможливо забезпечити формування в Україні високоорганізованого та ефективного механізму страхування у сільському господарстві.

Обґрунтування нових наукових підходів до розкриття сутності страхового захисту у сільському господарстві на основі використання наукового інструментарію економічної теорії, філософії, фінансової науки, притаманних їм форм і методів пізнання дало можливість довести, що вихідними чинниками, котрі обумовлюють сутнісні характеристики й скриті механізми саморозвитку сільськогосподарського сегменту страхових послуг та

обумовлюють об'єктивну необхідність формування страхового захисту у сільському господарстві, визначають його фінансову природу, сутність, тенденції та перспективи розвитку, є сільськогосподарське страхування і специфічні страхові послуги. Тому теоретико-методологічні підходи до вивчення страхового захисту у сільському господарстві мають базуватися, по-перше, на розкритті економічної природи та глибинної внутрішньої сутності сільськогосподарського страхування як фінансової категорії; по-друге, науковій інтерпретації сільськогосподарської страхової послуги як форми прояву категорії сільськогосподарського страхування в ринкових умовах. Такі підходи уможливають комплексне, системне вивчення інституційного формування страхового захисту у сільському господарстві та механізму його функціонування, забезпечуючи не лише теоретико-методологічні розробки, а й опрацювання конкретних методичних і практичних рекомендацій щодо підвищення його прозорості та ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти сутності та значення сільськогосподарського страхування, послуг, страхової діяльності і аграрного сегменту ринку страхових послуг, як важелів формування страхового захисту у сільському господарстві знайшли своє відображення у

The article deals with the role and trends of financial provision of cross-border cooperation in Ukraine, the state and prospects of the development of infrastructure institutional support of cross-border cooperation has been characterized, the place and importance of the European Neighborhood and Partnership financial provision of cross-border co-operation in our country has been defined.

Key words: *cross-border cooperation, the Neighborhood Programme, European Neighborhood and Partnership Instrument (ENPI).*

Одержано: 16.05.2014 р.

УДК 368.5:361.1:368.04

Навроцький Степан Аркадійович,
доктор економічних наук, головний науковий співробітник, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки» НААН

ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті обґрунтовано нові наукові підходи до розкриття сутності страхового захисту у сільському господарстві на основі використання наукового інструментарію економічної теорії, філософії, фінансової науки, притаманних їм форм і методів пізнання. Здійснено критичний аналіз наукових поглядів, теоретичних течій і категорійних характеристик сільськогосподарського страхування, визначено та охарактеризовано його функції в сучасних умовах.

Розроблено пріоритетні напрямки удосконалення страхового захисту у сільському господарстві на основі обґрунтованого теоретико-методологічного базису і критичного аналізу існуючої вітчизняної та закордонної практики.

Ключові слова: *страховий захист у сільському господарстві, сільськогосподарське страхування, сільськогосподарський сегмент страхового ринку, стандартний страховий продукт, взаємне страхування, самострахування, страховий захист сільськогосподарських підприємств.*

ВСТУП

Постановка проблеми. Ринкові трансформації в Україні визначили нову роль страхового захисту у сільському господарстві, обумовили зародження та розвиток національного сільськогосподарського сегменту ринку страхових послуг. Зміни у сільськогосподарському сегменті страхового захисту вітчизняної економіки були настільки стрімкими, що вони не завжди встигали отримувати достатнє наукове осмислення та вивчення. В результаті у вітчизняній страховій галузі стосовно страхового захисту у сільському господарстві накопичилися проблеми теоретичного, методологічного та прикладного характеру, без розв'язання яких неможливо забезпечити формування в Україні високоорганізованого та ефективного механізму страхування у сільському господарстві.

Обґрунтування нових наукових підходів до розкриття сутності страхового захисту у сільському господарстві на основі використання наукового інструментарію економічної теорії, філософії, фінансової науки, притаманних їм форм і методів пізнання дало можливість довести, що вихідними чинниками, котрі обумовлюють сутнісні характеристики й скриті механізми саморозвитку сільськогосподарського сегменту страхових послуг та

обумовлюють об'єктивну необхідність формування страхового захисту у сільському господарстві, визначають його фінансову природу, сутність, тенденції та перспективи розвитку, є сільськогосподарське страхування і специфічні страхові послуги. Тому теоретико-методологічні підходи до вивчення страхового захисту у сільському господарстві мають базуватися, по-перше, на розкритті економічної природи та глибинної внутрішньої сутності сільськогосподарського страхування як фінансової категорії; по-друге, науковій інтерпретації сільськогосподарської страхової послуги як форми прояву категорії сільськогосподарського страхування в ринкових умовах. Такі підходи уможливають комплексне, системне вивчення інституційного формування страхового захисту у сільському господарстві та механізму його функціонування, забезпечуючи не лише теоретико-методологічні розробки, а й опрацювання конкретних методичних і практичних рекомендацій щодо підвищення його транспарентності та ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти сутності та значення сільськогосподарського страхування, послуг, страхової діяльності і аграрного сегменту ринку страхових послуг, як важелів формування страхового захисту у сільському господарстві знайшли своє відображення у

працях західних вчених: Дж. Акерлофа, Д. Бланда, Д. Блекуелла, З. Боді, В. Берга, А. Вагнера, Р. Вестерфілда, О. Гагена, Дж. Глаубера, П. Годме, Ж. Діонна, Д. Джеффа, Д. Кідуелла, Д. Кеслера, Р. Колба, Ф. Лиса, А. Манеса, Р. Мертсона, П. Мюллера, В. Нордхауса, Д. Норта, Р. Петерсона, К. Пфайффера, С. Ру, Р. Родрігеса, С. Росса, А. Сміта, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, Р. Холлі, Г. Шмолера та ін.

Серед вітчизняних учених та науковців ближнього зарубіжжя особливою значущістю для розвитку теорії та практики страхового захисту характеризуються роботи таких авторів, як В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич, О.І. Барановський, В.А. Борисова, О.В. Віцин, Н.М. Внукова, К.Г. Воблій, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкова, Т.А. Говорушко, О.А. Гвозденко, А.Г. Гойхбарг, В.Б. Гомелля, К.О. Граве, Н.Б. Грищенко, В.І. Грушко, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, В.Р. Ідельсон, А.М. Залетов, О.Д. Заруба, О.М. Зубець, М.С. Жилкіна, Ю. С. Коваленко, С.В. Коломін, М.С. Клапків, Г.Г. Кірейцев, В.В. Корнєєв, В.П. Крюков, Л.А. Луц, А.А. Мамедов, М.В. Мних, Л.В. Нечипорук, В.М. Опарін, Л.А. Орланюк-Малицька, С.С. Осадець, Ю.В. Пасічник, Р.В. Пікус, В.Й. Пліса, В.М. Потоцький, В.К. Райхер, Л.І. Рейтман, Т.А. Ротова, В.І. Серебровський, П.А. Стецюк, Д.С. Туленти, К.Є. Турбіна, Т.А. Федорова, В.М. Федосов, В.М. Фурман, А.В. Чупіс, В.В. Шахов, Г. Ф. Шершеневич, Я.П. Шумелда, Р.Т. Юлдашев та ін. Своїми фундаментальними ідеями, концепціями та пропозиціями вони збагатили економічну науку і сформували базис та визначили вектори новітніх, сучасних поглядів в дослідженнях визначеної проблематики.

Потребує свого подальшого дослідження місце та роль взаємного страхування і ринку земельного страхування як складових фінансового сектору економіки країни. Залишаються не до кінця визначеними зміст функцій страхового захисту у сільському господарстві і статус товариств взаємного страхування. Вимагають перегляду підходи до класифікації страхових послуг з огляду на необхідність забезпечення прозорості та інформаційної відкритості сільськогосподарського сегменту страхового ринку. Більш ґрунтовного вивчення потребують процеси підвищення мотивації аграріїв до страхування, питання захисту економічної конкуренції взаємного страхування на ринку страхових послуг України, вимоги до забезпечення платоспроможності ТВС, чинники становлення та розвитку вітчизняної системи страхового захисту у сільському господарстві.

Недостатньо розробленими, а, отже дискусійними, є питання галузевої складової теорії страхового захисту, впливу сучасної економічної думки на її формування.

Постановка завдання. Невідповідність теоретико-методологічних засад існуючим вимогам сьогодення щодо забезпечення страховим захистом в умовах глобальної інтеграції, неадекватність страхового захисту вітчизняних сільськогосподарських підприємств в умовах глобальних природно-кліматичних та економічних кризовим явищам

визначили напрями дослідження, мету, завдання, науково-методологічну та практичну значимість.

В основу дослідження покладено загальнонаукові методи пізнання: діалектики та історизму, поєднання історичного та логічного – під час вивчення еволюції страхового захисту у сільському господарстві та становлення теорії сільськогосподарського страхування; методи наукової абстракції, індукції та дедукції та інші методи пізнання соціально-економічних явищ, об'єктів і процесів – для формулювання наукових положень і уточнення понятійного апарату щодо страхового захисту, страхування, страхової діяльності, страхових послуг, сільськогосподарського сегменту ринку страхових послуг; системного підходу – під час визначення засад функціонування сільськогосподарського сегменту ринку страхових послуг, розкриття механізму його дії, взаємозв'язку та взаємозалежності його окремих елементів, а також систематизації методів державного впливу на процеси, які при цьому відбуваються; аналогії та кількісного і якісного порівняння - щодо оцінювання інституціональної та галузевої структури вітчизняного сегменту ринку страхових послуг порівняно з ринками інших країн світу; екстраполяції - при апробації зарубіжного досвіду на вітчизняну практику; аналізу і синтезу, графічні методи дослідження, економіко-статистичні методи збору та обробки інформації, зокрема вибіркові дослідження, групування, статистичні порівняння абсолютних та відносних величин, експертні оцінки – у процесі аналізу стану ринку сільськогосподарських послуг України та тенденцій його розвитку.

Поєднання як загальнонаукових, так і специфічних методів досліджень (зокрема, статистичних методів, опису й порівняння, моделювання, абстрагування тощо) дозволило обґрунтувати доцільність запровадження страхової системи сільського господарства з державною підтримкою, галузевих стандартів щодо діяльності суб'єктів сільськогосподарського сегменту ринку страхових послуг.

Теоретико-методологічні підходи до вивчення страхового захисту у сільському господарстві мають базуватися, насамперед, на розкритті економічної природи та глибинної внутрішньої сутності сільськогосподарського страхування як фінансової категорії; а також на науково обґрунтованій інтерпретації сільськогосподарської страхової послуги як форми прояву категорії сільськогосподарського страхування в ринкових умовах. Такі підходи уможливають комплексне, системне вивчення інституційного формування страхового захисту у сільському господарстві та механізму його функціонування, забезпечуючи не лише теоретико-методологічні розробки, а й опрацювання конкретних методичних і практичних рекомендацій щодо підвищення його прозорості, доступності та ефективності.

Відаючи належне доробку учених у цій сфері, слід зауважити, що подальшого поглиблення потребує погляд на страховий захист у сільському господарстві як на фінансово-економічну категорію зі специфічним

суспільним призначенням, особливими функціями та роллю, котрі визначають й обумовлюють характер глибинних внутрішніх процесів розвитку сільськогосподарського сегменту страхового ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В результаті дослідження з'ясовано, що дефініція „страховий захист у сільському господарстві”, як власне „страховий захист” в страховій науці і практиці не мають усталеного визначення. „Страховий захист у сільському господарстві” ототожнюється із страховим продуктом (товаром, послугою), страховим відшкодуванням, потребою в створенні резервних фондів, резервними фондами держави (матеріальними і грошовими) тощо.

Аналіз застосування поняття „страховий захист у сільському господарстві” дозволив зробити висновок, що дефініція „страховий захист у сільському господарстві” використовується:

- як синонім сільськогосподарського страхування – система економічних відносин, що має на меті утворення за рахунок внесків підприємств, організацій і громадян страхового фонду і його використання для відшкодування збитків, що спричиняють внаслідок настання страхових ризиків;

- як синонім послуги з надання прямого страхування і перестрахування – трансфер ризику (можливого збитку) від однієї сторони (страхувальника) іншій стороні (страховикові), при якому страховик зобов'язується виплатити страхувальникові (чи іншим особам, призначеним страхувальником, або іншим особам від імені страхувальника) певну суму грошей (чи покрити якісь витрати, або і те, і інше) при виникненні збитку від непередбачуваної (випадкової) події впродовж періоду, за який страхувальник сплачує страховий внесок страховикові.

В ході дослідження встановлено, що в умовах переходу України до ринку відбувалася трансформація поняття „страховий захист у сільському господарстві”. До початку ринкових перетворень у вітчизняній страховій науці „страховий захист” розглядали як систему економічних відносин з попередження, подолання, локалізації руйнівних наслідків стихійних і інших лих, а також по відшкодуванню завданого збитку. Поняття „страховий захист” було дуже широким і охоплювало не лише власне страхові фонди, що формуються методом страхування, тобто за рахунок внесків фізичних і юридичних осіб, але і загальнодержавні (централізовані) резервні фонди, децентралізовані страхові резерви, що утворюються у сільськогосподарських підприємствах, а також сімейні заощадження населення. У статті це визначення „страхового захисту” прийняте за традиційне, оскільки, хоча воно і застаріло, економічні відносини, які воно охоплювало, є об'єктивними і такими, що потребують окремого вивчення.

Трансформація поняття „страховий захист у сільському господарстві” пояснює існування різних підходів до його визначення в сучасній вітчизняній страховій літературі.

Основними характеристиками страхового захисту у сільському господарстві є:

- страховий ризик (мікроекономічний аспект страхового захисту);

- страховий інтерес (цивільно-правовий аспект страхового захисту);

- фінансовий механізм страхового захисту (бухгалтерський і податковий аспект страхового захисту);

- зовнішні ефекти (макроекономічний аспект страхового захисту).

Страховий ризик визначається як прогнозований збиток об'єкту страхування в результаті настання страхової події. У дослідженні запропоновано розглядати страховий ризик як сукупність ризикових обставин. Обґрунтовано, що ризиковими обставинами є сукупність страхових подій і видів збитку, на випадок настання яких придбавається страховий захист. Це дозволило розробити матрицю ризикових обставин (рис. 2), що представляє інтерес з точки зору структурного аналізу ризиків і розробки стандартних страхових продуктів.

Чітка позиція по відношенню до загальної (теоретичної) категорії страхування дозволяє перейти до визначення її прикладної складової – страхового захисту сільськогосподарського підприємства. Саме це поняття є термінологічною основою для подальшого дослідження механізму формування страхового захисту майнових ризиків сільськогосподарських підприємств.

Слід зазначити, що термін страховий захист сільськогосподарського підприємства зустрічається в літературі істотно рідше, ніж термін страхування і, як правило, відрізняється деякою однобічністю і обмеженістю.

Дослідження сільськогосподарського ризику через застосування теорії динамічного хаосу дозволило більш об'єктивно розкрити його характеристики і здійснити їх класифікацію для практичного застосування з різними складовими сільськогосподарського підприємства та аспектами побудови страхового захисту (табл. 1).

Виявлення ризиків сільськогосподарського підприємства, їх групування і кількісна оцінка є одним із складових елементів (основ) побудови страхового захисту підприємства, що багато в чому визначає ступінь і параметри використання зовнішніх і внутрішніх страхових можливостей господарства.

Розкриття суспільного призначення страхового захисту у сільському господарстві, його внутрішніх якостей та рис, функцій та ролі дало змогу сформулювати таке визначення цієї специфічної фінансово-економічної категорії: „Страховий захист у сільському господарстві є специфічною інституцією, котра стабілізує відносини між суб'єктами, що породжуються двома групами законів: законами природи і законами розвитку суспільства, чим забезпечує життя людей та підприємства від катаклізмів забезпечуючи безперервний процес відтворення у сільському господарстві, шляхом утворення страхових та резервних фондів котрі матеріалізуються у товарній формі при покритті

шкоди або збитків”.

Таблиця 1.

Класифікація ризиків у діяльності сільськогосподарського підприємства	
Критерій групування	Види ризиків
Область виникнення	Зовнішні ризики
	Внутрішні ризики
Сфера інтересів підприємства	Майнові ризики
	Підприємницькі (фінансові) ризики
	Ризики відповідальності
Степінь впливу	Тривіальні ризики
	Допустимі ризики
	Критичні ризики
	Катастрофічні ризики
Способи організації страхового захисту	Ризики, що покриваються зовнішніми страховими можливостями підприємства (самострахуванням)
	Ризики, що покриваються внутрішніми страховими можливостями підприємства
	Ризики, що покриваються страхуванням (страховими можливостями підприємства (самострахуванням))

Встановлено, що сільському господарству щорічно в наслідок настання несприятливих природно-кліматичних умов наносяться збитки на суму 850-1500 млн. грн., що складає 0,06-0,11% від ВВП. Проте сільськогосподарські підприємства не охоче використовують страховий захист. Про що свідчить питома вага страхових премій і страхового відшкодування у ВВП, яка відповідно складає 0,006% і 0,005%. Тоді як цей показник у розвинених країнах сягає 6-7%. Сільське господарство передає лише біля 3% ризиків, а у країнах з розвинутою ринковою економікою професійні страховики приймають на відповідальність до 95% сільськогосподарських ризиків. Із 444 страхових компаній на сільськогосподарському сегменті страхового ринку працює 15-17, а стабільно страхує урожай біля 10 компаній. Рівень збитковості по сільськогосподарському страхуванню у 2012 не перевищуватиме 40%, проти нормативного показника 60-70%.

Оскільки у 2009-2011 роках, не передбачувалась в бюджеті стаття витрат на компенсацію страхових премій, це призвело до зниження суми зібраних премій і застрахованої площі сільськогосподарських культур (рис. 1).

У 2011 році урожай застраховано на 769,55 га. Сума зібраних платежів склала 133,5 млн. Сума страхових виплат за договорами страхування на період осінь-зима 2010/2011 рр. склала 19,2 млн. грн., рівень виплат досяг 70,54%.

Загальний об'єм ринку страхування сільськогосподарських культур в Україні в 2009-2011 роках, можна оцінити на рівні 510-770 тисяч гектарів застрахованих площ і 42-134 мільйонів гривень страхової премії. Не дивлячись на відносно сприятливі погодні умови, за останні 2-3 роки, для вирощування сільськогосподарських культур, страхові компанії компенсували збитки виробникам біля 3 мільйонів гривень. Рівень виплат по страхуванню озимих культур склав 28,67% по договорах страхування у 2009 році порівняно до 2010 зменшилась.

У процесі дослідження виявлено, що сума зібраних премій складає 90-100 мільйонів гривень за сезон. Всього на весняно-літній період зазвичай укладається близько 1600-1800 договорів страхування. Середній страховий тариф складає приблизно 3,5%, але по окремих культурах середні тарифи дещо вищі (соняшник - 3,55%, кукурудза - 4,2%, цукровий буряк - 3,6%, ярий ячмінь - 5,3%, соя - 4,6%). Невисокі страхові тарифи обумовлені тим, що по заставних посівах, зазвичай, укладаються договори страхування з безумовною франшизою на рівні 40-50%, що забезпечує тільки компенсацію катастрофічних збитків.

Особливістю 2012 року стало те, що Аграрний фонд проводив форвардні закупівлі зерна, але лише у тих виробників хто застрахував посіви зернових культур. Договори страхування, стандартні для усіх страховиків, за програмою форвардних закупівель склали близько 50% від загального сільськогосподарського страхового портфеля. Незважаючи на високі рівні франшиз (40-50%) страхування заставних посівів і посівів за програмою форвардних закупівель було реальним.

З'ясовано, що за останні роки спостерігалася посушлива погода, в деяких регіонах дощів не було по 40-60 днів із стійким високим температурним фоном. Найбільш низькі рівні врожайності були зафіксовані в Дніпропетровській, Донецькій, Луганській, Запорізькій і Херсонській областях. На деяких полях фактична врожайність склала всього 5-7 центнерів з гектара. Фактична врожайність в окремих випадках була нижча 40-45% від рівня застрахованої врожайності, відповідно за договорами з франшизою в 50% страхувальники виплат майже не отримали, хоча збитки деяких господарств наближалися до катастрофічних рівнів.

За останні 4 роки в Україні впроваджуються нові страхові продукти, в яких франшиза не застосовується. Замість франшизи в договорах використовується страхове покриття. За допомогою страхового покриття при укладенні договору

обновлюється страхова сума з урахуванням частини ризику, яка залишається на відповідальності страхувальника.

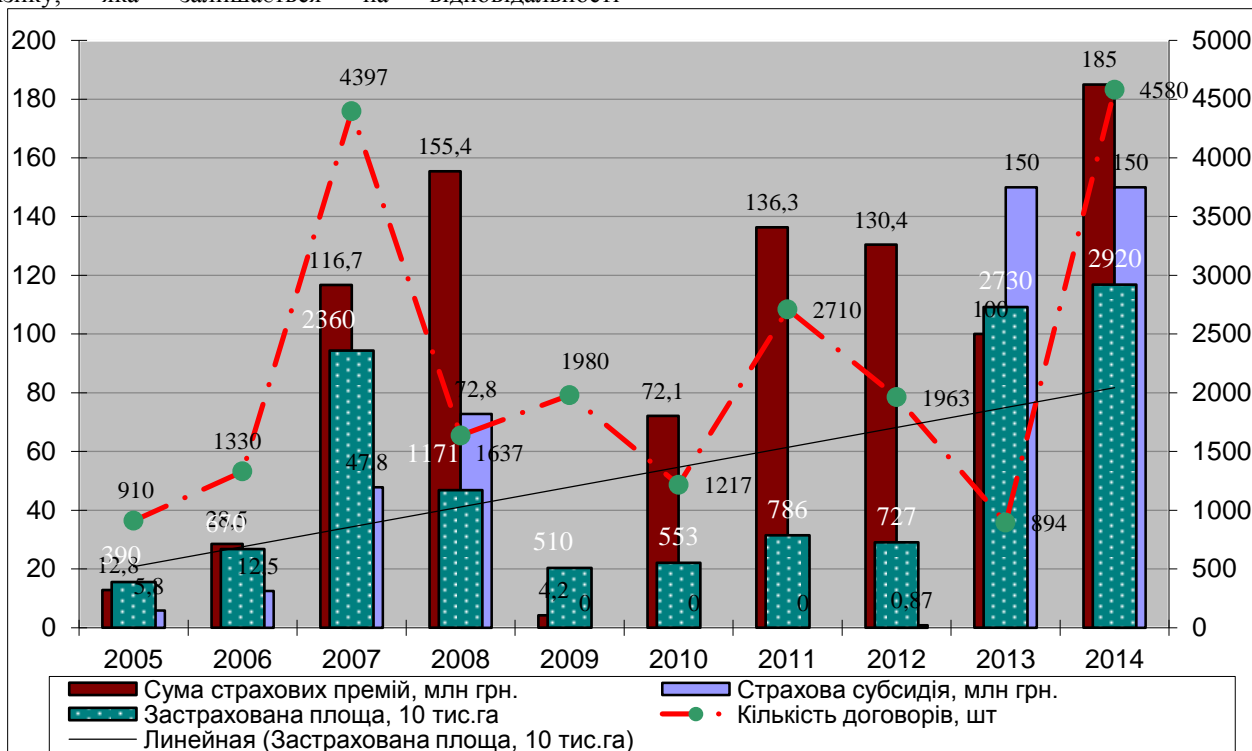


Рис. 1. Динаміка об'ємів страхових премій, виплачених страхових субсидій і кількості договорів по сільськогосподарському страхуванню, 2005-2014 рр.

Страхування зі страховим покриттям використовується у більшості країн (США, Канада, Іспанія та ін.), оскільки такі договори є більш сприятливими для страхувальників.

Починаючи з 2012 року планується поновлення програми субсидування щодо компенсації сплаченої частини страхової премії, за договорами страхування сільськогосподарських культур. Принципи цієї програми відповідають світовій практиці.

Практично усі страховики, що займаються страхуванням сільськогосподарських ризиків в Україні, перестраховуються на світовому ринку перестраховання - в основному у Швейцарії і Німеччині, інколи у Польщі і Росії. Незначна частина ризиків перестраховується на внутрішньому перестраховому ринку. Це дозволяє стабілізувати сільськогосподарський сегмент страхового ринку і забезпечити гарантії стосовно страхових позовів сільськогосподарських.

Відособлення майнових видів страхування в сільській місцевості пов'язане з трьома специфічними особливостями: стосовно об'єктів які страхуються, формою страхування і специфікою ризиків.

Слід відзначити, що раніше теоретичне обґрунтування необхідності державного обов'язкового сільськогосподарського страхування, зазвичай, базувалося на високому ступені об'єктивних ризикових обставин, які властиві аграрному виробництву. У наукових працях багатьох авторів страхування розглядалося як інструмент, за допомогою якого нібито можна протистояти стихійним силам природи і досягти збалансованості в розвитку сільського господарства і

суміжних з ним галузей.

Сільськогосподарське страхування і, зокрема, його найважливіша підгалузь – страхування урожаю, має бути направлено лише на компенсацію збитку самого селянина. Страхове відшкодування, яке він може одержати в неврожайний рік, надасть йому можливість вирішити, принаймні, два завдання. По-перше, виконати свої фінансові зобов'язання перед своїми партнерами в тій мірі, в якій ставилося первинне завдання зробити це за рахунок продажу виробленої продукції. По-друге, сільський товаровиробник буде спроможний придбати насіннєвий фонд і необхідні матеріально-технічні засоби для наступного року і таким чином відтворювальний цикл рослинництва не перериватиметься.

Проведене дослідження теоретичного обґрунтування сільськогосподарського страхування дало можливість сформулювати визначення: „Сільськогосподарське страхування – це комплексний вид майнового страхування. Його підгалузями є страхування урожаю сільськогосподарських культур, багаторічних насаджень, страхування тварин та земель сільськогосподарського призначення, ці об'єкти опосередковано охоплюють страхування доходу сільськогосподарських товаровиробників”. Основними ознаками, які дозволяють включити окремі підгалузі в клас сільськогосподарського страхування, є властиві їм специфічні страхові ризикові обставини і зв'язок переважаючої частини сільськогосподарських об'єктів з живою природою, а земля є і засобом, і предметом виробництва.

Здійснений аналіз дав можливість виділити чотири функції сільськогосподарського страхування: функцію страхового захисту; попереджувальну функцію; акумуляційну функцію; забезпечення продовольчої безпеки.

Функція забезпечення продовольчої безпеки, яка, реалізуючись через страховий захист у сільському господарстві, забезпечує підтримку сільського господарства, дозволяє уникнути його ізоляції на рівні самодостатнього виробництва та інтегровано влиється в світову торговельну систему, збільшивши потоки продовольства з регіонів надлишків до регіонів нестач, гарантуючи наявність та доступність продовольства.

Реалізація цієї функції на державному рівні визначає захищеність вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника від реалізації цілої низки страхових ризиків гарантуючи їм рентабельність виробництва стратегічної сільськогосподарської продукції, населенню країни – достатнє харчування, а в екстремальних умовах уникнення голоду.

На основі критичного осмислення теоретико-методологічних та методичних аспектів сучасної парадигми страхового захисту у сільському господарстві розроблено, із врахуванням ефективності, корисності та страхових можливостей галузі, моделі її захисту на рівні сільськогосподарських підприємств.

У відповідності до поставленої мети дослідження сформульовано поняття модель страхового захисту сільськогосподарського підприємства: модель страхового захисту сільськогосподарського підприємства - це певний спосіб (схема) формування страхового захисту, що характеризується наявністю, а також умовами застосування і взаємозв'язку елементів страхових можливостей сільськогосподарського підприємства.

Оптимізація страхового захисту сільськогосподарського підприємства має сприяти вибору найкращого варіанту організації (моделі) страхового захисту для певних умов (об'єктів, ризиків) конкретного господарюючого суб'єкта із застосуванням цих моделей для забезпечення стабільності їх функціонування.

Оптимізаційні процедури першого рівня фактично зводяться до вирішення принципового питання форми організації страхового покриття ризику: трансфер (передача) ризику – страхування, утримання ризику – самострахування або відмова від страхування.

Другий рівень оптимізаційних процедур (у рамках визначеної на першому рівні оптимальної форми покриття ризиків) передбачає визначення раціональних принципів і параметрів побудови моделей страхового захисту сільськогосподарських підприємств. Метою цього рівня є виявлення оптимальних умов залучення страхових можливостей, покликаних забезпечити мінімізацію витрат і втрат сільськогосподарських підприємств (у рамках конкретної моделі страхового захисту) при збереженні необхідного рівня надійності покриття ризиків.

При його побудові враховувалися 2 основні варіанти організації збільшеного початкового резервування:

варіант 1 - збільшене резервування на початку страхового періоду (у обсязі середньомісячних внесків) з подальшим рівномірним внесенням залишку обсягу коштів самострахування;

варіант 2 - збільшене резервування на початку страхового періоду (у обсязі середньомісячних внесків) з подальшим резервуванням залишку коштів в нормативному обсязі (таким чином, дата внесення останнього внеску, зміщується на більш ранній термін).

Як видно із рис. 1, при формуванні фонду самострахування доцільно використати збільшене первинне резервування в обсязі (як мінімум) одноразового резервування, з внесенням залишкової частини внесків до фонду самострахування в нормативному розмірі і порядку. Це дозволяє досягти найбільш раціональної організації фонду за критеріями надійності і фінансової ефективності. Інші варіанти формування фонду самострахування або відрізняються надмірним рівнем витрат (наприклад, одноразове первинне резервування, для якого тривалість періоду вилучення коштів $\bar{t}_{вил} = 100\%$ тривалості страхового періоду), або не забезпечують надійного покриття ризиків (наприклад, рівномірне резервування при нерівномірному розподілі збитків).

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

В результаті дослідження суті страхового захисту у сільському господарстві було встановлено, що еволюція страхового захисту відбувається по п'ятих основних напрямках: розширення спектру страхованих подій; розширення спектру і розміру страхованих збитків; зміна фінансового механізму; розширення спектру стандартних страхових послуг; становлення взаємного страхування.

З'ясовано, що страхування земель – специфічна сфера страхування, де поки немає розробленого для практичного застосування механізму реалізації страхових відносин. Грунтуючись на дослідженні можливості компенсації збитків і фінансування землевідновлювальних робіт шляхом організації страхування земель сільськогосподарського призначення, розроблено методологічні основи страхування сільськогосподарських угідь.

Ефективне функціонування і розвиток страхового захисту у сільському господарстві зумовлюється його цілісністю, наявністю взаємного і комерційного страхування. Будучи альтернативою комерційного сільськогосподарського страхування та імпульсом його розвитку, взаємне страхування створить умови гармонізованої самоорганізації сільськогосподарського сегменту страхового ринку, забезпечить реальний страховий захист і застосування еластичних страхових тарифів, сприятиме збільшенню ємкості страхового ринку та реалізації стратегічного значення страхування в розвитку страхового захисту сільськогосподарських підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Орлашок-Малицкая Л.А. Методологические аспекты исследования страхового рынка Украины.// Финансы. - № 11, 2004 г.
2. Кузнецов Б.Л. Введение в экономическую синергетику - Наб. Челны: Изд-во КамПИ, 1999. с. 274-275.
3. Бережной Г.В. Парадигма творческого менеджмента в условиях неопределенности и риска. Управление риском. 2004.-№ 3. - С. 53.
4. Зернов А.А. Система регулирования страхования и её совершенствование / А.А. Зернов // Страховое дело. - 2004. - № 4. – С. 18-23.
5. Коваль А.П., Брызгалов Л. В. Саморегулирование на страховом рынке. Финансы. 2003. № 4 - с. 42.
6. Капица С.П., Курдюмов С.П., Малинецкий Г.Г. Синергетика и прогнозы будущего. М.: Наука, 1997.
7. Осипов Ю.М. Философия хозяйства. М.: «Юристы». 2001. - 624с.
8. Управление риском. 2003. № 3. - С. 5. 2.
9. Бережнов Г.В. Парадигма творческого менеджмента в условиях неопределенности и риска. Управления риском, 2004. № 3. С. 50.
10. Гаманкова, О.О. Ринок страхових послуг України, методологія, практика: монографія / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
11. Соколинский В.М., Минчев Д.Ю. Феномен глобализации: надежды и сомнения. Финансовый бизнес, 2004. № 3. С. 53.
12. Туленты Д.А. Что поможет развитию российского страхования? - Издательский дом «СТРАХОВОЕ РЕВИЮ» - джерело http://inrevu/FAVORIT/ART_33/art33.htm.

Навроцкий Степан Аркадьевич

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОЙ ЗАЩИТЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В статье обосновано, что страховая защита в сельском хозяйстве является специфической институцией стабилизирующей отношения между субъектами, которые порождаются двумя группами законов: законами природы и законами развития общества, чем ограждает жизнь людей и предприятия от катаклизмов, обеспечивая непрерывный процесс воспроизводства в сельском хозяйстве, путём образования страховых и резервных фондов которые материализуются в товарной форме при покрытии вреда или убытков.

Обосновано и раскрыта суть и значение функции обеспечения продовольственной безопасности, которая реализуясь через страховую защиту в сельском хозяйстве, обеспечивает поддержку сельского хозяйства, позволяет избежать его изоляций на уровне самодостаточного производства, и интегрировано вливается в мировую торговую систему, увеличив потоки продовольствия с регионов излишков до регионов недостатков, гарантируя наличие и доступность продовольствия.

Ключевые слова: *страховая защита в сельском хозяйстве, сельскохозяйственное страхование, сельскохозяйственный сегмент страхового рынка, стандартный страховой продукт, взаимное страхование, самострахование, страховая защита сельскохозяйственных предприятий.*

S. Navrotskyu

PRIORITY DIRECTIONS OF DEVELOPMENT INSURANCE ARE DEFENCE IN AGRICULTURE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

The new scientific going is in-process reasonable near opening of essence of insurance defense in agriculture on the basis of the use of scientific tool of economic theory, philosophy, financial science, inherent to them forms and methods of cognition. The walkthrough of scientific looks, theoretical flows and categories descriptions of agricultural insurance is carried out certainly and his functions are described in modern terms.

Priority directions of improvement of insurance defense are worked out in agriculture on the basis of reasonable comprehension of and methodical base and walkthrough of existent home and foreign practice.

Key words: *insurance defense in agriculture, agricultural insurance, agricultural insurance market segment, standard insurance product, mutual insurance, insurance defense of agricultural enterprises.*

Одержано: 04.06.2014 р.

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНОЇ ТА КОМЕРЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ В АУДИТІ ПРОЄКТІВ

У статті досліджено потреби користувачів аудиторських висновків щодо ефективності інвестиційного проєкту, розглянуто суспільні та комерційні очікування учасників від реалізації інвестиційних проєктів, запропоновано методи оцінки в процесі аудиту проєктів, наведено міжнародний досвід.

Ключові слова: аудит проєктів, суспільна і комерційна ефективність інвестиційного проєкту, оцінка ефективності.

ВСТУП

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку української економіки свідчить про низьку інвестиційну активність суб'єктів господарювання, що призводить до відсутності можливості стабільного розвитку країни в цілому. Такий стан пов'язаний передусім з невпевненістю інвесторів у отриманні фінансового ефекту від вкладання коштів [1, с.10]. Інвестування потребує підтвердження достовірності та оцінки раціональності даних вкладень на основі об'єктивної фінансово-економічної інформації. Аудит проєктів дозволяє підтвердити це на стадії їх підготовки, забезпечити контроль за зберіганням потенційної можливості самого проєкту на стадії його реалізації, об'єктивно оцінити досягнуті результати на наступних етапах [2, с.130].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішення проблем оцінки ефективності проєктів висвітлюється у працях вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів: Г. Бірмана, І. Бланка, В. Бочарова, А. Бистрякова, П. Віленського, Л. Гітмана, А. Гойка, В. Гриньової, М. Джонка, А. Загороднього, В. Захарченко, А. Ідрисова, А. Марголіна, А. Маршалла, І. Мейо, А. Мертенса, Ю. Несветаєва, А. Пересади, В. Пономаренка, К. Рейлі, В. Федоренка, Р. Холта, В. Царьова, Д. Черваньова, Є. Четиркіна, В. Шеремета, У. Шарпа, Є. Шилова, С. Шміта ін.

Узагальнюючи праці провідних вчених, можна зробити висновок, що, незважаючи на проведення глибоких і обґрунтованих досліджень з інвестиційної тематики, яка є надзвичайно важливою для України, вивчення кола проблем щодо оцінки ефективності в процесі аудиту не можна вважати завершеним. Цей факт підтверджує необхідність здійснення подальших досліджень різних методів оцінки ефективності проєктів: як фінансових, так і соціальних.

Постановка завдання. Обмежений обсяг інвестиційних ресурсів викликає необхідність наукового обґрунтування процесів їх планування та ефективного використання відповідно до цілей і інтересів його учасників та суспільства в цілому.

При аудиті проєктів оцінка раціональності використання фінансових ресурсів вимагає здійснення перевірки реалізації чітких завдань: якщо чітко визначений обсяг інвестицій для здійснення проєкту, то слід прагнути отримати максимально можливий

економічний і соціальний ефект від їх використання; якщо чітко визначений результат, який необхідно отримати за рахунок вкладення капіталу, необхідно шукати шляхи мінімізації витрат інвестиційних ресурсів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У бізнесовій практиці розрізняються різні види ефективності інвестиційного проєкту в залежності від вкладень і витрат конкретних його учасників. Зокрема, у ході аудиту доцільно оцінювати наступні види ефективності інвестиційного проєкту [3].

1. Ефективність проєкту в цілому. Практика функціонування підприємств свідчить про необхідність і результативність оцінки ефективності інвестиційного проєкту в цілому із суспільної і комерційної позицій [5]. Обидва види ефективності оцінюються аудитором з точки зору єдиного учасника, що реалізує проєкт за рахунок власних коштів.

При аудиті перед оцінкою ефективності проєкту в цілому ставляться наступні цілі: визначення потенційної привабливості проєкту для можливих учасників та пошук джерел фінансування.

Види ефективності інвестиційного проєкту в цілому:

- суспільна (соціально-економічна) ефективність проєкту;
- комерційна ефективність проєкту.

2. Ефективність участі в проєкті. Учасниками проєкту можуть бути: підприємство, що реалізує проєкт, і його акціонери; банки, що здійснюють кредитування проєкту; лізингова компанія, що надає устаткування для проєкту, інші суб'єкти.

Проєкт може заціпати інтереси структур вищого ладу (галузь, регіон і тому подібне), які здатні досить істотно вплинути на його реалізацію. Проєкт може бути суспільно значимим і вимагати підтримки державного або місцевого бюджетів.

Наявність декількох учасників інвестиційного проєкту зумовлює неспівпадання їх інтересів, різне відношення до пріоритетності різних проєктів [6]. Для кожного учасника характерне формування специфічних потоків грошових коштів для розрахунку показників ефективності і, як наслідок, можливе неспівпадання результатів оцінки і вирішення про

участь в проекті. Тому під час аудиту слід визначити ефективність проекту для кожного учасника безпосередньо.

Цілі визначення ефективності участі в проекті:

— перевірка ймовірності реалізації інвестиційного проекту;

— перевірка зацікавленості в реалізації проекту всіх його учасників.

Ефективність участі в проекті включає:

— ефективність участі підприємств в проекті (ефективність інвестиційного проекту окремо для кожного підприємства-учасника);

— ефективність інвестування в акції підприємства (ефективність для акціонерів — учасників інвестиційного проекту);

— ефективність участі в проекті структур більш високого рівня, у тому числі:

а) регіональна і народногосподарська ефективність — для регіону і народного господарства в цілому,

б) галузева ефективність — для окремих галузей народного господарства, фінансово-промислових груп (ФПГ), об'єднань підприємств і холдингових структур; бюджетна ефективність інвестиційного проекту — ефективність участі в інвестиційному проекті бюджету певного рівня.

Усі види ефективності інвестиційного проекту базуються на зіставленні витрат і результатів (вигод) від проекту, але відрізняються підходом до їх оцінки і складу.

Під час аудиту перед проведенням оцінки ефективності визначається суспільна значущість проекту. В багатьох пострадянських країнах існує думка, що суспільно значимими вважаються великомасштабні, народногосподарські і глобальні проекти. Для локальних проектів оцінюється лише їх комерційна ефективність і, якщо вона виявляється прийнятною, рекомендується переходити до наступного етапу оцінки.

Завданням першого етапу є визначення ефективності проекту в цілому, виходячи з припущення, що він буде профінансований цілком за рахунок власних коштів. Такий підхід дозволяє представити ефективність проекту з точки зору ефективності техніко-технологічних і організаційних рішень, передбачених в проекті: це необхідно для залучення додаткових потенційних інвесторів до участі в його реалізації.

На другому етапі здійснюється розрахунок ефективності участі в проекті (здійснюється після вироблення схеми фінансування).

Для локальних проектів визначається ефективність участі в проекті окремих підприємств-учасників, ефективність інвестування в акції, бюджетна ефективність.

При аудиті для суспільно значимих проектів насамперед визначається регіональна ефективність, у разі необхідності - галузева ефективність.

Для кожного з інвесторів оцінка ефективності має проводитися відповідно до його інтересів, оскільки участь в проекті має бути вигідною для всіх інвесторів

по адекватним для них критеріям. Тому на другому етапі оцінюється значно більше видів ефективності. Компромісне вирішення, що задовольняє всіх учасників, знаходиться в процесі узгодження їх інтересів і за умови, що проект досить ефективний і, отже, може бути вигідним для кожного.

У країнах Західної Європи крім економічного ефекту дуже важливими вважаються отримані ще й соціальний та екологічний ефекти. Це позитивний досвід, витоки якого криються в протестантській етиці цих країн, що базується на підході до бізнесу насамперед як до служіння людям і Богу, а особиста вигода і прибуток ставиться на друге місце. Відображення європейського світогляду найбільш повно розкриті в працях Макса Вебера «Протестантська етика і дух капіталізму» [7, 8]. У наслідок цього при вираженні думки аудитора про ефективність проекту повинна бути розкрита оцінка його соціальних і екологічних наслідків, а також витрат, пов'язаних із соціальними заходами та охороною навколишнього середовища [9].

Аудиторські фірми Великої четвірки також рекомендують розкривати в аудиторських звітах соціальну інформацію.

Оцінка соціальних результатів проекту передбачає, що проект повинен відповідати соціальним нормам, стандартам і умовам дотримання прав людини. Заходи, що передбачаються проектом щодо створення працівникам нормальних умов праці і відпочинку, забезпечення їх продуктами харчування житловою площею і об'єктами соціальної інфраструктури, є обов'язковою умовою його реалізації і самостійній оцінці у складі результатів проекту не підлягають. Коли реалізація проекту передбачає покращення житлових і культурно-побутових умов працівників (надання безкоштовного житла або на пільгових умовах), витрати по спорудженню або придбанню відповідних об'єктів включаються до складу витрат за проектом і враховуються в розрахунках ефективності в загальному порядку.

Доходи від цих об'єктів (частина вартості житла, оплачувана в розстрочку виручка підприємств побутового обслуговування) враховуються у складі результатів проекту. У розрахунках ефективності враховується і самостійний соціальний результат подібних заходів, що отримується при збільшенні ринкової вартості житла, обумовленому введенням в дію додаткових об'єктів соціально - побутового призначення.

Під час аудиту при розрахунку комерційної (фінансової) ефективності враховуються фінансові наслідки реалізації інвестиційного проекту для його учасників. Методика її визначення, зазвичай, включає три етапи:

1. Побудова потоку реальних грошей і визначення на його основі необхідного обсягу фінансування проекту.

2. Розрахунок показників комерційної ефективності.

3. Оцінка стійкості проекту (аналіз чутливості).

Таблиця 1.

Культурний вплив на корпоративну відповідальність у фінансовій звітності бізнес-проекту
(Розроблено за матеріалами аудиторської компанії KPMG)

Північна Америка	Західна Європа	Японія/Корея
Орієнтація на акціонерів (англо-саксонська модель)	Орієнтація на зацікавлені сторони (Рейнландська модель)	Повага до суспільства Життя в гармонії Сімейна модель
Орієнтація на (стратегічну) корпоративну філантропію / спонсорство / фонди	Соціальна рівність	«Samron Yoshi»
Залучення суспільства Волонтерство співробітників	Багато директив ЄС з корпоративної відповідальності / Законодавство	Орієнтація на постачальників/ клієнтів/продукцію
Фокус на складові корпоративного управління	Інтеграція в ключові бізнес-процеси / вище керівництво(CSO) Дослідження і розвиток, постачання, логістика, звязки з інвесторами і т.д.	Увага на екологію/ навколишнє середовище
Дієвий фактор — відповідність вимогам	Фокус на соціальні питання: (напр., умови праці, права людини і суспільство)	Зв'язок корпоративної відповідальності і позиціонування продукції
Вплив Акту !!! Sarbanes-Oxley (Sox)	Зв'язок корпоративної відповідальності, іміджу і управління ризиками	Екологічні та соціальні наслідки

Джерело: Електронний ресурс: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/03-23-06_Moscow_Sneak_Peek_Rus.pdf

Як правило, грошові потоки інвестиційного проекту класифікуються за трьома категоріями:

- первинні інвестиції (капітальні вкладення);
- різні потоки в операційному (виробничому) періоді життя проекту, тобто операційні доходи (виручка від реалізації або обсяг продажів) і операційні витрати (поточні витрати або витрати);
- залишковий грошовий потік (залишкова вартість активів).

При здійсненні проекту виділяють три види діяльності: інвестиційну, операційну (виробничу) та фінансову. В рамках кожного виду діяльності відбувається надходження і вибуття грошових коштів.

При оцінці комерційної ефективності проекту як ефекту на t-кроці розрахунку виступає потік реальних грошей Φ_t , котрий визначається як сума потоків грошових коштів від інвестиційної Φ_{t1} і операційної Φ_{t2} діяльності в кожному році здійснення інвестиційного проекту:

$$\Phi_t = \Phi_{t1} + \Phi_{t2}. \quad (1)$$

Потік грошових коштів за кожним видом діяльності визначається як різниця надходження P_{ti} і вибуття O_{ti} грошових коштів за кожним видом діяльності:

$$\Phi_{ti} = P_{ti} - O_{ti} \quad (2)$$

Грошовий потік від інвестиційної діяльності Φ_{t1} визначається за формулою:

$$\Phi_{t1} = (N_{zm} + N_{bud} + N_{ob} + N_{na} + 3M_{ok}) - (B_{zm} + B_{bud} + B_{ob} + B_{na} + 3B_{ok}) \quad (3)$$

де, B — витрати на придбання активів (земля,

будівлі, обладнання, нематеріальні активи), тис.грн.; $3M_{ok}$ — зменшення оборотного капіталу; N — надходження від продажу (здачі в оренду) активів, тис.грн.; $3B_{ok}$ — приріст (збільшення) оборотного капіталу, тис.грн.

Відомості про інвестиційні витрати включають інформацію, класифіковану по видах витрат. Розподіл інвестицій за кроками розрахункового періоду має пов'язуватися з календарним планом реалізації проекту.

У випадку, коли після закінчення реалізації інвестиційного проекту передбачається реалізувати устаткування або інший вид активу, то його чиста ліквідаційна вартість розраховується як надходження грошових коштів на останньому кроці розрахункового періоду.

Грошовий потік від операційної діяльності Φ_{t2} (чисте надходження від операцій). Під час операційного процесу (виробництва товару чи послуги) підприємство оплачує поточні ресурси. Відповідні витрати називаються поточними витратами і включають матеріальні, трудові, накладні, збутові, адміністративно-управлінські та інші витрати. Основною формою поточних надходжень для підприємства є виручка від реалізації його продукції або послуг. Саме у цей період кожен інвестиційний проект повинен забезпечити відповідну віддачу у формі чистого грошового потоку.

Чисте надходження від операцій на t кроці розрахункового періоду:

$$\Phi t_2 = \text{ЧП}t + A_t, \quad (4)$$

де ЧП_t — запроєктований чистий дохід (чистий прибуток), тис.грн.;

A_t — амортизаційні відрахування, тис.грн.

Чистий прибуток визначається за формулою:

$$D_t = \text{ПР}t - N_t \quad (5)$$

де, ПР_t — прибуток до вирахування податків (прибуток до оподаткування), тис.грн.; N_t — податки і збори, тис.грн..

Прибуток до оподаткування визначається за формулою

$$\text{ПР}t = (B_t + \text{Дпр}t) - (B\text{В}t + \text{Абуд}t + \text{Аобл}t + \text{ФВ}t), \quad (6)$$

де, B_t — виручка від реалізації продукції або послуг, тис.грн.; Дпр_t — позареалізаційні доходи, тис.грн.; BВ_t — витрати виробництва, тис.грн.; Абуд_t, Аобл_t — амортизація будівель і обладнання, тис.грн.; ФВ_t — фінансові витрати (відсотки по кредитах), тис.грн.

Витрати виробництва класифікують на змінні і постійні:

$$B\text{В}t = \text{Взм}t + \text{Впост}t, \quad (7)$$

де, Взм_t — змінні витрати, тис.грн.; Впост_t — постійні витрати, тис.грн.;

$$\text{Тоді, ПР}t = (B_t + \text{Дпр}t) - (\text{Взм}t + \text{Впост}t + \text{Абуд}t + \text{Аобл}t + \text{ФВ}t), \quad (8)$$

Витрати виробництва включають наступні витрати:

$$B\text{В}t = M_t + E_t + 3\text{П}t + \text{РМ}t + 3\text{НВ}t + \text{АНВ}t + 3\text{Б}t, \quad (9)$$

де M_t — витрати на сировину, матеріали, комплектуючі, тис.грн.; E_t — витрати на паливо, тепло, пару, електроенергію і т.п., тис.грн.; 3П_t — витрати на оплату виробничого персоналу включаючи відрахування на соціальні потреби, тис.грн.; РМ_t — витрати на обслуговування і ремонт устаткування (без заробітної плати), включаючи витрати на запчастини, тис.грн.; 3НВ_t — заводські накладні витрати, тис.грн.; АНВ_t — адміністративні накладні витрати, тис.грн.; 3Б_t — витрати на збут і розподіл, тис.грн.

Інколи у витратах виробництва виділяється дві групи витрат:

заводські витрати $3\text{В}t = M_t + E_t + \text{РМ}t + 3\text{НВ}t$;
експлуатаційні витрати $E\text{В}t = 3\text{В}t + \text{АНВ}t + 3\text{Б}t$.

При аудиті формування потоків реальних грошових коштів проекту необхідно оцінити, чи дотримуються наступні принципи.

1. Грошові потоки повинні адекватно відображати економічні інтереси учасників проекту, тому для кожного учасника має бути визначений специфічний склад надходжень і вибуття коштів, за якими оцінюватиметься ефективність.

2. Методика розрахунку кожної статті грошового потоку повинна відображати вимоги господарського механізму національної економіки, що діє, визначені в законодавчих актах, а також прийнятої на підприємстві облікової політики.

3. В межах кроку розрахункового періоду кожен елемент грошового потоку має бути віднесений до одного з трьох станів:

- початку кроку (здобуття кредиту),
- кінця кроку (платежі по обслуговуванню

кредиту),

- рівномірного надходження або витрат (виручка від реалізації).

Необхідним критерієм прийняття інвестиційного проекту з точки зору комерційної ефективності є позитивне сальдо накопичених реальних грошей V_t на будь-якому кроці розрахунку t .

Сальдо накопичених реальних грошей V_t , визначається за формулою:

$$G_t = \sum_t^{t+1} v_t > 0 \quad (10)$$

де v_t — сальдо реальних грошей на кожному кроці розрахунку t , що визначається за формулою:

$$v_t = \Phi t_1 + \Phi t_2 + \Phi t_3,$$

где Φt_3 — потік реальних грошей від фінансової діяльності, який визначається за формулою:

$$\Phi t_3 = K_v + K_{\text{Рк}} + K_{\text{Рд}} - 3_k - \text{ДВ}, \quad (11)$$

де K_v — власний капітал; $K_{\text{Рк}}$, $K_{\text{Рд}}$ — кредити коротко- і довгострокові; 3_k — погашення заборгованостей по кредитах (основної суми); ДВ — виплати дивідендів.

Позитивне значення сальдо накопичених реальних грошей $V_t > 0$ відображає вільні грошові кошти на t -кроці. Від'ємна величина сальдо накопичених реальних грошей ($V_t < 0$) свідчить про необхідність залучення додаткових власних або залучених коштів і віддзеркалення цих коштів в розрахунках ефективності.

На 2-му кроці для розрахунку сальдо накопичених реальних грошей необхідно до розрахованого раніше значення цього сальдо на $(t-1)$ кроці додати сальдо реальних грошей на t -м кроці:

$$G_t = G_{t-1} + v_t \quad (12)$$

Початкове значення V_0 - реальне значення поточного рахунку учасника інвестиційного проекту на початковий момент.

Для забезпечення порівнянності результатів розрахунку і підвищення надійності оцінки ефективності інвестиційного проекту в інтересах власників при аудиті рекомендується:

— визначати потік реальних грошей в прогнозних цінах;

— обчислювати інтегральні показники ефективності в розрахункових цінах;

— проводити розрахунок при різних варіантах набору значень початкових даних (аналіз чутливості).

Для порівняння інвестиційних проектів рекомендується розраховувати показники чистого дисконтованого доходу індексу прибутковості, внутрішньої норми прибутковості, терміну окупності інвестицій, приймаючи в якості $G_t \rightarrow \Phi t_1$, а $D_t \rightarrow \Phi t_2$.

Оцінка суспільної ефективності інвестиційного проекту дозволяє перевірити обґрунтованість виділення фінансових, трудових та інших ресурсів на його реалізацію з точки зору суспільства. Необхідність такої оцінки обґрунтовується європейським розумінням бізнесу як суспільної діяльності, спрямованої на отримання зиску та контролем розумності з точки зору суспільства

виділення ресурсів на здійснення саме цього проекту при наявності альтернатив.

Під час аудиту проектів визначення суспільної ефективності є найбільш актуальним у 2 типових випадках:

1) для великих масштабних проектів, що істотно зачіпають економіку і населення країни: будівництво металургійних і хімічних заводів, агропромислових комплексів, целюлозно-паперових комбінатів, розробка і освоєння крупних родовищ корисних копалин (газу нафти, золота і тому подібне), будівництво газо- і нафтопроводів, автомобільних і залізних доріг і ін.

2) для невеликих проектів, якщо засновники проекту хочуть отримати державну, інвесторську або міжнародну підтримку його реалізації.

Показники суспільної ефективності відображають ефективність інвестиційного проекту з точки зору інтересів всього суспільства, народного господарства в цілому. Суспільна ефективність враховує витрати і результати, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту і допускають вартісний вимір. Для оцінки суспільної ефективності інвестиційного проекту враховується наступний склад витрат і результатів (таблиця 2).

Таблиця 2.

Склад витрат і результатів інвестиційного проекту, що враховуються при розрахунку суспільної ефективності

Витрати, Вт	Результати, Дт
1. Поточні і одноразові витрати всіх українських учасників інвестиційного проекту 2. Непрямі витрати: <ul style="list-style-type: none"> • на консервацію або ліквідацію, виробничих потужностей; • на втрати природних ресурсів і майна від можливих аварій і інших надзвичайних ситуацій 	1. Кінцеві виробничі результати (виручка від реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках і позареалізаційні доходи — продаж майна і інтелектуальної власності) 2. Соціальні і екологічні результати 3. Прямі фінансові результати 4. Кредити і позики іноземних держав, банків і фірм; мита тощо. 5. Непрямі фінансові результати (доходи суміжних підприємств, зміна ринкової вартості нерухомості, у тому числі землі).

Спільні риси розрахунків суспільної і комерційної ефективності: схема оцінки в обох випадках передбачає зіставлення вигод і витрат проекту, формально використовуються одні і ті ж критерії: чистий дисконтований дохід, внутрішня норма прибутковості, індекс прибутковості, термін окупності.

Головна відмінність суспільної і комерційної ефективності: показники суспільної ефективності відображають співвідношення вигод і витрат для суспільства в цілому, а показники комерційної ефективності — для фірми-учасника проекту.

У ході аудиту інвестиційного проекту при розрахунку показників суспільної ефективності:

— відображається у грошових потоках (за наявності інформації) вартісна оцінка наслідків здійснення інвестиційного проекту в інших галузях економіки, зокрема в соціальній і екологічній сферах;

— враховуються у складі оборотного капіталу лише запаси (матеріали, готова продукція) і резерви грошових коштів;

— виключаються з надходження і вибуття грошових коштів по операційній і фінансовій діяльності так звані трансфертні платежі, які не створюють жодної нової цінності і не відображають реальних вигод і витрат країни (кредити і відсотки, субсидії, дотації, податки),

— вироблена продукція (роботи, послуги) та витрачені ресурси повинні оцінюватися в спеціальних економічних цінах, в яких вимірюється суспільна

значимість продукції, послуг, ресурсів та іноземної валюти.

Визначення економічних цін передбачає виключення зі складу ринкових цін усіх перекручень вільного ринку (впливу монополістів, трансфертних платежів, дотацій, державного регулювання, податків) і додавання неврахованих в ринкових цінах зовнішніх ефектів (екстерналій) і суспільних благ. Екстерналії - економічні та позаекономічні наслідки, що виникають у зовнішньому середовищі при виробництві товарів і послуг, але не відображені зовсім або неповністю в їх ринкових цінах (погіршення умов лову риби при будівництві хімічного заводу). Суспільні блага - деякі роботи, послуги та продукти, споживання яких одним суб'єктом не перешкоджає споживанню їх іншими (світло маяка, наукові знання, захист кордонів держави). Тому суспільні блага є безкоштовними і не беруть участь у ринковому обороті.

У грошових потоках від інвестиційної діяльності враховуються:

а) вкладення в основні засоби та приріст оборотного капіталу,

б) витрати, пов'язані з припиненням проекту (наприклад, на відновлення навколишнього середовища),

в) доходи від реалізації майна та нематеріальних активів при припиненні інвестиційного проекту.

Грошові надходження від операційної

діяльності розраховуються за обсягом реалізації і поточних витрат (як у комерційній ефективності). Додатково враховуються зовнішні ефекти - економічні і неекономічні наслідки, що виникають у зовнішньому середовищі, внаслідок реалізації даного інвестиційного проекту (зміна доходів інших організацій, наприклад, зростання доходів сільгосп підприємств при будівництві автодороги, погіршення навколишнього середовища тощо); витрати на заробітну плату (з нарахуваннями) розраховуються виходячи з середньої річної заробітної плати одного працівника в Україні, в сфері, в якій реалізується проект, або усередненої для галузі економіки, до якої належить проект.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, проведений аналіз напрямів

підвищення ефективності аудиту інвестиційних проектів дає змогу зробити ряд висновків. По-перше, процес інвестування вимагає наукового обґрунтування напрямів вкладення коштів на основі виважених оцінок параметрів ефективності. По-друге, аналіз суспільної ефективності інвестиційного проекту дозволяє перевірити обґрунтованість виділення фінансових, трудових та інших ресурсів на його реалізацію з позиції макроекономічної доцільності. Необхідність такої оцінки обґрунтовується європейським розумінням підприємництва як діяльності, що спрямовується на отримання загальносуспільної ефективності в умовах конкурентного середовища та існування різноманітних альтернатив використання наявних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Романенко О.А. Фінанси холдингових компаній. Монографія. /О.А. Романенко - К. Київ.нац.торг.-екон.ун-т, 2009. – 255с.
2. Романенко О.А., Амеліна О.В.. Стадії аудиторського процесу інвестиційних проектів // Збірник праць всеукраїнської наук.-практ. конференції «Сучасний стан та перспективи розвитку державного контролю і аудиту в Україні» / За заг.ред. проф. В.Д. Базилевича. К. 2009. – 439с., с.8-10.
3. Амеліна О. В. Аудит проектів : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. В. Амеліна, О. А. Романенко ; за ред. Є. В. Мниха, д-ра екон. наук, проф. ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К.:КНТЕУ, 2010. - 347 с.
4. Романенко О. Зростання ролі аудиту у системі відбору інвестиційних проектів / О. Романенко // Проблеми різних економік світу у процесі трансформації світової фінансової системи. - Матеріали міжнародної міжвідомчої конференції. – К. – 2012. – 145, с. 130-133.
5. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств / Д.М. Черванов. – К.: Знання – Прес, 2003. – 622 с.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк. - К.:Эльга-Н, Ника –Центр, 2001. – 448 с.
7. Вебер Макс. Протестантская этика и дух капитализма. 1905. Избранные произведения: Пер. с нем./ М.: Прогресс, 1990. —808 с.— (Социологич. мысль Запада).С. 44-271.
- 8.9. Белоконь С.Б., Романенко О.А. Влияние экономической культуры на экономику посткоммунистических стран// ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIES OF POST-COMMUNIST COUNTRIES AT CURRENT STAGE // Матеріали міжнародної наукової конференції, Тбілісі, июнь 2013. 60 с.
9. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк.– М.: Дело, 2004. – 888 с.

Романенко Ольга Анатольевна

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ И КОММЕРЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В АУДИТЕ ПРОЕКТОВ

В статье исследованы потребности пользователей аудиторских заключений по эффективности инвестиционного проекта, рассмотрены общественные и коммерческие ожидания участников от реализации инвестиционных проектов, предложены методы оценки в процессе аудита проектов, приведены международный опыт.

Ключевые слова: аудит проектов, общественная и коммерческая эффективность инвестиционного проекта, оценка эффективности.

O. Romanenko

SOCIAL AND BUSINESS EFFICIENCY IN THE AUDIT OF THE PROJECT

The article deals with the needs of users of audit opinions on the effectiveness of the project; social and commercial expectations of the participants from investment projects have been defined, evaluation methods in the process of audit projects have been suggested, international experience have been elaborated.

Key words: audit projects, public and commercial performance of the project, evaluation of performance.

Одержано: 20.05.2014 р.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ЯК БАЗА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Метою статті є узагальнення та подальший розвиток теоретичних положень і методичного забезпечення, спрямованих на вдосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств країни та оптимізацію відповідних управлінських рішень. Проаналізовано кількісні та якісні характеристики фінансових пропорцій між доходами інституційних секторів. Досліджено та проаналізовано динаміку фінансових результатів за видами економічної діяльності. Обґрунтовано напрями державного регулятивного впливу на оптимізацію фінансових відносин.

Ключові слова: інституційний сектор, фінансові відносини, фінансовий результат, прибуток, управлінське рішення.

ВСТУП

Постановка проблеми. Розподіл та перерозподіл суспільного продукту призводить до виникнення широкого спектру економічних відносин у суспільстві, основу яких формують фінансові відносини, пов'язані з:

- виконанням економічних, соціальних, політичних та інших функцій сучасної держави;
- забезпеченням розширеного відтворення на макро- та мікроекономічному рівнях;
- участю у відносинах обміну для задоволення потреб господарських суб'єктів та населення.

На даному етапі розвитку в Україні ще продовжується процес формування оптимальних фінансових відносин ринкового типу, а існуюча фінансова система, як сукупність цих фінансових відносин, має певні особливості, притаманні лише їй.

Метою формування фінансових відносин в Україні на даному етапі розвитку є оптимізація основних фінансових пропорцій на стадії утворення та розподілу доходів інституційних секторів і на основі цього – стимулювання прискореного економічного розвитку та підвищення добробуту громадян.

Досягнення сформульованої мети визначає необхідність більш ретельного ставлення до формування управлінських рішень, спрямованих на розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між інституційними секторами, а особливо між нефінансовими корпораціями та державою. Їх прийняття повинно ґрунтуватись на достовірній інформації про результати діяльності підприємств, що сформована з урахуванням специфіки їх господарської діяльності та організаційної структури.

Економічна роль прибутку (фінансових результатів) сьогодні визначається за двома напрямками. З одного боку, розмір та динаміка фінансових результатів дозволяють проаналізувати ефективність економічних взаємозв'язків, які формуються в процесі відтворення, а також забезпечують економічний та соціальний розвиток господарських структур.

З іншого, прибуток є важливим джерелом задоволення потреб суспільства. Податок на прибуток підприємства – один з найважливіших

бюджетонаповнюючих платежів, який з давніх часів використовується в усіх країнах. Звичайно, податок на прибуток істотно скорочує доходи підприємств, але останні погоджуються з цим, тому що держава створює для них сприятливі умови для господарсько-економічної діяльності, забезпечує збереження капіталу, охорону власності, правопорядок.

Знаходження оптимального варіанту побудови фінансових відносин, за якого відбувається покращення за обома напрямками, дозволить не тільки простимулювати розвиток реального сектору економіки України, а й забезпечить збереження позитивної ролі держави у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі ґрунтовно проаналізовано підходи різних наукових шкіл до з'ясування сутності прибутку. Сутність поняття досліджували Т. Мен, А. Сміт, Дж. Ст. Мілль, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, Дж. Міль, В. Рошер, Ф. Бастіа, А. Маршалл, Н. Сеніор, А. Самуельсон, Дж. Бейтс. Кларк та ін.

Поняття «прибуток підприємства» є об'єктом досліджень і цілої когорти українських учених, серед яких можна виділити праці І. М. Бойчик, М. Г. Грещака, І. В. Зятковського, В. М. Опаріна, М. М. Павлишенка, С. М. Панчишин, А. М. Поддєрьогіна, С. Ф. Покропивного, О. С. Федоніна та ін.

Питання формування та аналізу фінансового результату підприємств розглядаються на теоретичному й методологічному рівнях у роботах таких вітчизняних і закордонних учених-економістів: Г. Азаренкової, Б. Данилишина, І. Бланка, Н. Бреславцевої, Ф. Бутинця, В. Гриньової, Т. Клебанової, В. Ковальова, Б. Коласса, М. Крейніної, О. Пушкаря, О. Терещенка та інших.

Узагальнення й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що питання розробки методичного забезпечення щодо вдосконалення управління фінансовим результатом підприємства недостатньо розроблені як у науковому, так і в практичному аспектах. Об'єктивна необхідність подальшого поглиблення досліджень пов'язана, насамперед, з визначенням напрямів удосконалення управлінських

рішень, спрямованих на покращення фінансових пропорцій між основними інституційними секторами з позиції їх участі у розподілі та перерозподілі суспільного продукту.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення та подальший розвиток теоретичних положень і методичного забезпечення, спрямованих на вдосконалення аналізу фінансових результатів діяльності підприємств країни та оптимізацію відповідних управлінських рішень.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сучасна фінансова система країни (сукупність різних сфер фінансових відносин в межах економіки країни) дозволяє умовно виділити дві її складові: державні та муніципальні фінанси; фінанси господарюючих суб'єктів та населення.

Фінансові відносини, які виникають в процесі формування кінцевих доходів необхідно розглянути на рівні національної економіки та рівні інституціональних секторів. На рівні національної економіки фінансові відносини пов'язані з розподілом та перерозподілом первинних доходів. На рівні інституційних секторів фінансові відносини охоплюють

розподіл первинного доходу через податкову систему та систему трансфертних платежів. В результаті розподілу та подальшого перерозподілу первинних доходів інституційних секторів (в тому числі діяльність яких не пов'язана зі створенням ВВП країни), формуються їх кінцеві доходи, які призначені для споживання та заощадження.

Кінцеві доходи інституційних секторів – валовий наявний дохід – визначаються як сума сальдо первинних доходів та сальдо надходжень і передач поточних трансфертів. Валовий наявний дохід визначається як сума, яку інституційний сектор має можливість витратити на кінцеве споживання за звітний період, без обсягу грошових, інших фінансових або нефінансових активів, збільшення обсягів зобов'язань.

У структурі кінцевих доходів інституційних секторів економіки України протягом періоду 2008-2012 рр. відбуваються такі зміни (табл. 1): суттєво зменшується частка нефінансових корпорацій в структурі валового наявного доходу; зменшується частка фінансових корпорацій; зменшується частка сектору загального державного управління; зростає частка домашніх господарств.

Таблиця 1

Структура кінцевих доходів інституційних секторів економіки України, 2008-2012 рр., % від загальної сукупності*

Роки	Структура кінцевих доходів інституційних секторів				
	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства
2008	8,2	4,5	20,0	66,5	0,8
2009	6,2	6,2	15,1	71,8	0,8
2010	3,6	3,8	15,4	76,5	0,8
2011	2,7	3,6	17,7	75,1	0,9
2012	1,9	1,1	17,2	79,2	0,6

*Державна служба статистики // <http://www.ukrstat.gov.ua>, розрахунки автора

Таким чином, відбувається перерозподіл кінцевих доходів на користь домашніх господарств. Їх частка залишається стабільно високою як при формуванні первинних доходів, так і при їх перерозподілі. Оскільки частка держави практично стабільна (15-20 % від загального значення), то збільшення частки фінансових ресурсів, які використовують домогосподарства, пов'язане зі зменшенням частки фінансових ресурсів суб'єктів господарювання.

1. Обсяг фінансових потоків, які перерозподіляються на користь держави, залежить від обраної в країні моделі фінансових відносин. Виходячи з частки ВВП, яка розподіляється через систему централізованих фінансів (зведений бюджет та позабюджетні фонди), для України характерна континентальна модель (частка доходів загального бюджету Уряду становила в 2012 р. 46,9 % від ВВП). Для даної моделі визначальним є зорієнтованість державної політики на створення умов для формування достатнього обсягу фінансових потоків на всіх рівнях

фінансових відносин, а особливо на стадії формування кінцевих доходів суб'єктів господарювання та населення. Континентальна модель «...поєднує високу економічну ефективність з розвинутою системою соціального захисту, яка заснована на певних принципах, основними з яких є надання економічної свободи, що служить стимулом високої продуктивності праці» [1; с. 38].

В українській економіці ситуація, пов'язана з розподілом валового наявного доходу (як результату формування кінцевих доходів), фактично відповідає пропорціям країн з континентальною моделлю фінансових відносин (табл. 2).

Частка домогосподарств коливається в межах 68,5-76,5 % від загального розміру валового наявного доходу (в Україні – 79,2 %); частка держави в кінцевих фінансових пропорціях – від 14,5 % до 21,4 % від загального розміру валового наявного доходу (в Україні – 17,2 %); сумарна частка фінансових і нефінансових корпорацій – від 2,7% до 12,2 % (в Україні – 3 %).

Серед основних причин доцільності вибору континентальної моделі фінансових відносин в українській економіці можна виділити наступні:

- основою усталеного економічного розвитку є зміцнення фінансів суб'єктів

господарювання та населення. Активна участь держави у розподілі та перерозподілі створеного ВВП зменшує можливості до зростання доходів як суб'єктів господарювання, так і населення;

Таблиця 2

Розподіл валового наявного доходу між інституційними секторами в країнах з континентальною моделлю фінансових відносин, 2010 р., % від загального обсягу*

Країни	Частки секторів				
	Нефінансові корпорації	Фінансові корпорації	Сектор загального державного управління	Домашні господарства	Некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства
Франція	6,5	2,0	21,4	68,5	1,6
Бельгія	12,2		14,5	73,3	-
Німеччина	0,5	2,2	20,7	76,5	-
Україна	6,2	6,2	15,1	71,8	0,8

* Розрахунки автора на основі статистичних даних Національних статистичних служб [2, 3, 4, 5]

- модель відповідає поточній фінансовій ситуації в країні. Низький рівень фінансових можливостей держави призводить до зменшення фінансових ресурсів, які держава спрямовує на розвиток економіки країни, її соціальної інфраструктури тощо;

- модель формує достатні соціальні гарантії з боку держави. Для України діяльність держави в соціальній сфері має надзвичайне значення. «Якість людського капіталу сьогодні не відповідає вимогам усталеного економічного зростання. Саме його якість буде головною перешкодою в економічному розвитку України у довгостроковому періоді, оскільки інвестиції в людський капітал, сьогодні тут мізерні» [6; с. 11].

За результатами дослідження фінансових відносин в Україні на основі аналізу кількісних та якісних характеристик фінансових пропорцій між доходами інституційних секторів визначено таке:

1. Зростання протягом останніх років в структурі доходів, отриманих в результаті розподілу ВВП України, частки доходів домогосподарств та держави на фоні зменшення доходів підприємницького сектору

призводить до зменшення стимулюючих чинників та необхідних доходів для розвитку суб'єктів господарювання.

2. В найбільш оптимальному варіанті зазначені фінансові пропорції повинні забезпечувати одночасне досягнення двох основних цілей: створення достатнього обсягу грошових фондів для економічних, соціальних, політичних та інших функцій сучасної держави; формування грошових фондів суб'єктів господарювання та домогосподарств в обсязі, достатньому для задоволення їх потреб та забезпечення розширеного відтворення. Причому, досягнення першої з перелічених цілей є неможливою без забезпечення досягнення другої.

За результатами аналізу даних Державної служби статистики України [7] можна зробити висновок про погіршення фінансових результатів діяльності підприємств України: в 2012 році величина фінансових результатів до оподаткування становила 101884,7 млн. грн., що на 20 в.п. менше ніж у 2011 році – 122210 млн. грн. (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка фінансових результатів підприємств до оподаткування у 2008-2012 рр., млн. грн.*

Роки	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2008	8954,2	62,8	193669,1	37,2	184714,9
2009	-45011,3	60,1	143706,6	39,9	188717,9
2010	58334	59	212008,6	41	153674,6
2011	122210	65,1	272726,2	34,9	150516,2
2012	101884,7	64,5	277938,5	35,5	176053,8

* Державна служба статистики України // <http://www.ukrstat.gov.ua/>

В 2012 році позитивними є фінансові результати підприємств сільського господарства (26992,7 млн. грн.), промисловості (21353,4 млн. грн.), торгівлі (9608 млн. грн.), транспорту (7524,9 млн. грн.), інформації та телекомунікації (6300,1 млн. грн.), фінансової та страхової діяльності (37984,3 млн. грн.), освіти (136,8

млн. грн.) та охорони здоров'я (30,5 млн. грн.). Негативний фінансовий результат залишається у підприємств будівництва; готельного та ресторанного бізнесу; підприємств, що займають операціями з нерухомістю (табл. 4).

**Фінансові результати підприємств до оподаткування
за видами економічної діяльності в Україні у 2010-2012 рр., млн.грн.***

Види економічної діяльності	2010	2011	2012
Прибуток, збиток (-)	58334,0	122210,0	101884,7
Сільське, лісове та рибне господарство	17291,1	25565,9	26992,7
Промисловість	31221,1	58662,3	21353,4
Будівництво	-4418,2	-3845,8	-71,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14883,5	21591,5	9608,0
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5058,9	8741,4	7524,9
Тимчасове розміщення й організація харчування	-548,1	-571,6	-862,5
Інформація та телекомунікації	4101,4	4440,7	6300,1
Фінансова та страхова діяльність	15627,0	12423,2	37984,3
Операції з нерухомим майном	-6537,7	-12060,8	-8539,5
Професійна, наукова та технічна діяльність	-15110,3	11167,8	-165,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1578,5	-2213,2	3889,4
Освіта	88,3	100,9	136,8
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9,8	-119,8	30,5
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1784,6	-1706,2	-2280,4
Надання інших видів послуг	29,6	33,7	-16,4

*Державна служба статистики // <http://www.ukrstat.gov.ua>

Що стосується рентабельності вітчизняних підприємств, то її рівень у 2012 році зменшився у порівнянні із попереднім роком на 0,9% та склав 5,0% [8]. Загалом, спостерігається певне «оговтантя» підприємств від наслідків кризи, хоча рівень рентабельності ще не досягнув докризових показників – 6,6% та 6,8% (2007-2008 рр.). Варто зауважити, що найвищий рівень рентабельності спостерігається у підприємств сільського, лісового та рибного господарства – 21,7%, що значною мірою залежить від рівня державної підтримки сільськогосподарських підприємств, зокрема численних пільг в оподаткуванні. Досить низький рівень рентабельності промислових підприємств – усього 3,4% в 2012 році (табл. 5). Ситуація ускладнюється наявністю великої кількості збиткових підприємств за всіма видами економічної діяльності, а також зростання їх кількості протягом останніх років.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок: спостерігається чітка тенденція до погіршення ситуації на стадії утворення кінцевих доходів.

Окрім українські економісти [9] пропонують для формування оптимальних пропорцій при розподілі валового наявного доходу використовувати принцип «золотого перерізу» («золотий переріз» – це такий поділ, при якому менша частина зіставляється з більшою, як більша з цілим. Ряд «золотого перерізу» отримують шляхом множення попереднього числа на 1,618). Запропоновані пропорції мають вигляд: частка домогосподарств у валовому наявному доході – 61,8 %; частка сектору загального державного управління – 23,6%; нефінансових корпорацій – 9,0%; частка фінансових корпорацій – 1,3%.

Статистичні параметри (див. табл. 1) частково відрізняються від розрахованих за принципом «золотого перерізу». Відхилення стосуються

визначених часток валового наявного доходу сектору загального державного управління і нефінансових корпорацій. На нашу думку, зменшення частки доходів нефінансових корпорацій призводить до зменшення можливостей розвитку суб'єктів господарювання, зниження темпів нагромадження основного капіталу. Погіршення якісних характеристик основних засобів через певний проміжок часу виступить чинником уповільнення темпів розвитку реального сектору економіки країни. Запропоновані «золоті» пропорції відповідають тенденціям розвитку високорозвинених країн, які спроможні дозволити собі переспрямування фінансових потоків з реального сектору економіки країни до держави. Для української економіки, яка практично за всіма проаналізованими параметрами перебуває в кризовому або передкризовому стані, запропоновані пропорції не можна вважати оптимальними. Економіка України потребує значного технологічного оновлення, а, отже, фінансові потоки повинні спрямовуватися на користь нефінансових корпорацій та домогосподарств (зростання частки заощаджень домогосподарств спроможне забезпечити поживалення їх інвестиційної активності).

На нашу думку, напрями державного регулятивного впливу повинні бути спрямовані на:

- зростання частки валового прибутку, змішаного доходу в структурі первинних доходів;
- стабілізацію частки валового прибутку, змішаного доходу сектору нефінансових корпорацій на рівні 25-26 % від ВВП;
- стабілізацію частки податків на доходи та майно сектору нефінансових корпорацій на рівні 4-4,5 % від ВВП;
- стабілізацію частки чистих податків на виробництво та імпорт сектору загального державного управління на рівні 10,0% від ВВП, а величини

соціальної допомоги, крім допомог в натурі, на рівні 16,5-17,0% від ВВП.

Таблиця 5.

Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності в Україні у 2010-2012 рр.*

Види економічної діяльності	2010	2011	2012
Усього	4,0	5,9	5,0
Сільське, лісове та рибне господарство	22,9	23,2	21,7
Промисловість	3,5	4,7	3,4
Будівництво	-1,5	0,2	-0,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	9,8	15,0	12,2
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,6	6,1	5,4
Тимчасове розміщення й організація харчування	-1,8	-0,1	-1,1
Інформація та телекомунікації	7,4	7,6	10,5
Фінансова та страхова діяльність	3,5	6,2	6,1
Операції з нерухомим майном	0,3	-3,6	2,8
Професійна, наукова та технічна діяльність	-6,6	0,5	0,3
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-3,3	-2,7	-2,9
Освіта	4,9	7,4	8,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,0	2,6	2,7
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-26,9	-24,4	-17,6
Надання інших видів послуг	4,3	3,1	2,6

*Державна служба статистики // <http://www.ukrstat.gov.ua>

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

За результатами проведеного дослідження поточного стану фінансових відносин чітко простежуються напрями їх покращення: заходи державного регулятивного впливу слід спрямовувати на зростання частки валового нагромадження як основи для поступального прискорення динаміки економічного розвитку; з метою оптимізації фінансових відносин на стадії утворення первинних доходів інституційних секторів важливо спрямувати інструменти державного регулятивного впливу на зростання частки валового

прибутку, змішаного доходу; на стадії формування кінцевих доходів інституційних секторів заходи державного регулятивного впливу слід спрямовувати на забезпечення пріоритетності розвитку сектору нефінансових корпорацій. Зменшення обсягів доходів даного сектору в останні роки свідчить про зменшення інноваційно-інвестиційної складової економічного розвитку країни.

Дана тематика дослідження має перспективу розвідок, оскільки інтерес науковців з дослідження черговий раз підтверджує актуальність цієї проблематики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Удовиченко В.П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України / В.Т. Удовиченко // Регіональна економіка. – 1999. – №1(11). – С. 35-42.
2. Національні рахунки інституційних секторів економіки / Державна служба статистики України [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Національні рахунки по інституційним секторам за 2010 рік / Національний інститут статистики і економічних досліджень Франції [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://www.insee.fr/en/>.
4. Національні рахунки по інституційним секторам за 2010 рік / Статистична служба Німецької Федерації [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <https://www-ec.destatis.de>.
5. Національні рахунки по інституційним секторам за 2010 рік / Національний інститут статистики Бельгії [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://www.statbel.fgov.be/>.
6. Крупка М.І. Фінансові методи активної соціальної політики / М.І. Крупка // Фінанси України. – 2002. – №7. – С. 3-13.
7. Фінансових результатів підприємств до оподаткування / Державна служба статистики України [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://ukrstat.gov.ua>.
8. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України [Електронне джерело]. – Режим доступу до джерела: <http://ukrstat.gov.ua>.
9. Крючкова І.В. Інституційні сектори економіки та міжсекторний розподіл доходів: Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроструктурні зрушення в Україні / І.В. Крючкова / Укр. центр екон. і політ. досліджень ім. Олександра Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 4. – С. 15-19.

Черничко Татьяна Владимировна

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ КАК БАЗА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Целью статьи является обобщение и дальнейшее развитие теоретических положений и методических рекомендаций, направленных на совершенствование анализа финансовых результатов деятельности предприятий оптимизацию соответствующих управленческих решений. Проанализированы количественные и качественные характеристики финансовых пропорций между доходами институциональных секторов. Исследована и проанализирована динамика финансовых результатов по видам экономической деятельности. Обосновано направления государственного регуляторного влияния на оптимизацию финансовых отношений.

Ключевые слова: институциональный сектор, финансовые отношения, финансовый результат, прибыль, управленческое решение.

T. Chernychko

ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS AS THE BASIS FOR MANAGEMENT DECISIONS

The article aims at generalizing and subsequent development theoretical positions and methodological support to improve the analysis of the financial performance of companies in the country and optimization of appropriate management decisions.

Quantitative and qualitative characteristics of financial income proportions between institutional sectors have been analyzed. Dynamics of financial results has been investigated and analyzed. The directions of state regulatory effect on the optimization of financial relations have been proven.

Key words: institutional sector, financial relations, financial performance, revenue management decision.

Одержано: 05.05.2014 р.

РОЗДІЛ 6

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 332.1:339.92

Гоблик Володимир Васильович,
кандидат філософських наук, доцент,
Мукачівський державний університет

Папп Василь Васильович,
доктор економічних наук, професор кафедри обліку та фінансів,
Мукачівський державний університет

ФОРМУВАННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В МЕЖАХ УКРАЇНСЬКО-ПОЛЬСЬКОГО ТРАНСКОРДОННОГО РЕГІОНУ

В статті розглядаються роль інвестиційного клімату у розвитку економіки прикордонних регіонів, залучення закордонних інвестицій. Аналізуються складові, що впливають на формування інвестиційного клімату прикордонних регіонів. Визначено шляхи покращення інвестиційного клімату в межах українсько-польського транскордонного регіону.

Ключові слова: транскордонні регіони, зовнішньоекономічна діяльність, транскордонне співробітництво, Європейський Союз, інвестиції, інвестиційний клімат.

ВСТУП

Постановка проблеми. На сучасному етапі інвестиції виступають важливим елементом при здійсненні структурної перебудови економіки в межах транскордонних регіонів, розв'язанні соціальних і економічних проблем прикордонних територій України. Активізація зовнішньоекономічних зав'язків українських регіонів з регіонами-партнерами з країн ЄС в контексті розвитку транскордонної співпраці має значні позитивні наслідки як для вказаних регіонів, так і для України загалом. Тому одним із основних і визначальних завдань регіональної політики у сфері інвестиційної діяльності є формування сприятливого інвестиційного клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад в дослідження проблематики транскордонного співробітництва, ефективності функціонування транскордонних регіонів внесли роботи вітчизняних науковців, зокрема, П.Беленького, В.Борщевського, М.Долішнього, Ю.Макогона, С.Матвєєва, В.Мікловди, Н.Мікули, С.Слави та інших

Постановка завдання. Метою статті є вивчення складових формування інвестиційного клімату транскордонного регіону та пошук основних шляхів його покращення.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Інвестиційний клімат є важливим чинником ефективної діяльності механізмів залучення прямих іноземних інвестицій у транскордонні регіони із третіх держав, насамперед з розвинених країн ЄС. Відтак, його роль у контексті поглиблення інвестиційно-економічного співробітництва у транскордонних регіонах в умовах євроінтеграції суттєво зростає. При цьому ключовими ланками формування сприятливого інвестиційного клімату в межах транскордонних регіонів, сформованих на кордоні між Україною та ЄС стають:

- розвиток прикордонної інфраструктури, насамперед – кількість та оснащеність переходів через державний кордон, розвиненість транспортних мереж і телекомунікацій, якість доріг і доступність придорожного сервісу, розгалуженість мережі залізничних колій і модернізованість рухомого складу залізниць тощо;

- придатність природно-ресурсного потенціалу транскордонного регіону для ефективного використання в процесі реалізації транскордонних інвестиційних проектів, сприяння місцевої влади по обидва боки кордону у виділенні земельних ділянок для здійснення інвестиційних проектів;

- рівень інституційного забезпечення транскордонного співробітництва у межах

трансграничних регіонів: наявність достатньої кількості міжрегіональних угод, використання можливостей програм трансграничної співпраці, що фінансуються ЄС, узгодженість стратегічних орієнтирів розвитку прикордонних територій по обидва боки кордону, наявність розроблених інвестиційних пропозицій для закордонних інвесторів тощо;

- якість людського капіталу, зокрема, вікова структура населення трансграничного регіону, рівень та соціальні стандарти його життя, стан здоров'я, наявність професійних навичок, ділова культура, вміння спілкуватися іноземними мовами, здатність працювати із сучасними технологіями, володіння управлінськими та правовими знаннями, бажання вчитися і розвиватися тощо;

- розвиток трансграничного бізнесу, поширеність ділової ініціативи і підприємницької активності у трансграничному регіоні, наявність середовища потенційних контрагентів, дистрибуторів і споживачів;

- ефективність фінансово-банківської мережі та системи небанківських фінансових установ у трансграничному регіоні, можливість проведення інвесторами швидких фінансових трансакцій, доступність кредитних ресурсів і якісних страхових послуг тощо;

- розгалуженість та якість науково-освітньої бази, наявності у трансграничному регіоні, спроможності готувати кваліфіковані кадри, здійснювати підвищення професійного рівня та перепідготовку фахівців, формувати регіональне і трансграничне інноваційне середовище тощо.

Всі вище перераховані складові інвестиційного клімату трансграничного регіону діють у тісному взаємозв'язку між собою, формуючи при цьому механізми синергетичного впливу на поведінку іноземних інвесторів і впливають на прийняття ними рішень щодо пріоритетів реалізації інвестиційних проектів у відповідних трансграничних регіонах (рис. 1).

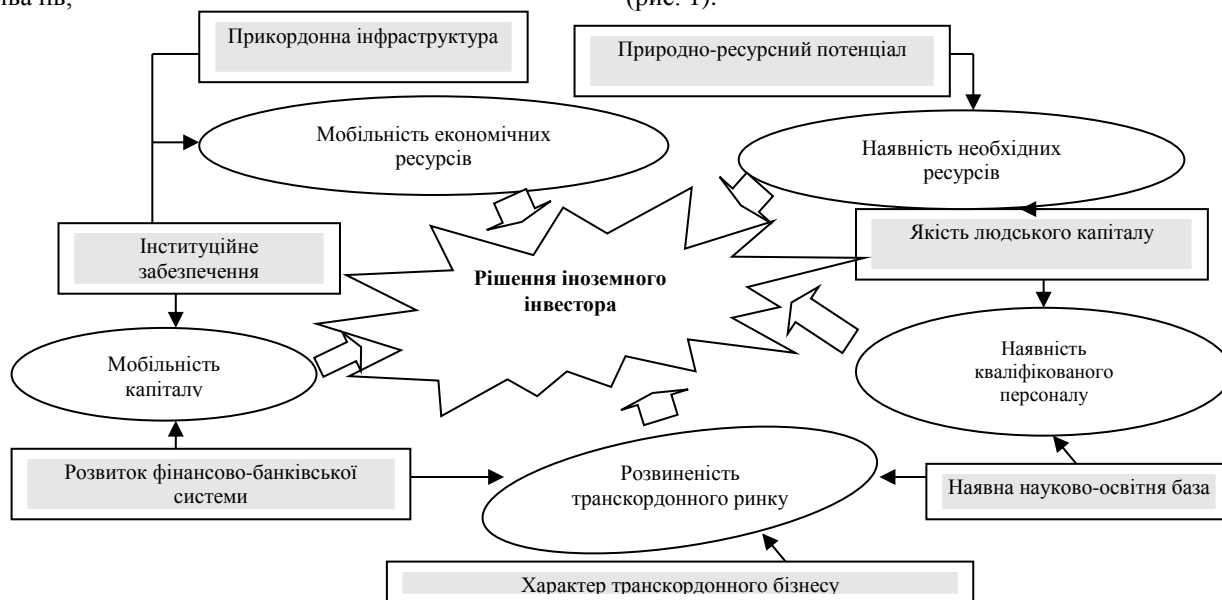


Рис. 1. Складові інвестиційного клімату трансграничного регіону.

У сучасних умовах зростає актуальність Європейської територіальної співпраці, яка фінансується Європейським фондом регіонального розвитку для підтримки програм трансграничного, наднаціонального і міжрегіонального співробітництва (табл. 1) (на здійснення завдань у межах цього напрямку продовж 2007-2013рр. використано 8,7 млрд. євро); реалізуються програми регіонального розвитку для країн-кандидатів і потенційних кандидатів на вступ до ЄС та третіх країн («Інструмент допомоги для країн-кандидатів на вступ в ЄС», «Європейський інструмент сусідства і партнерства», «Регіон для економічних змін»).

У таблиці 2 представлено рейтинг програм трансграничного співробітництва за участю України у пріоритетах регіонального розвитку Європейського Союзу.

У результаті проведеного аналізу можна оцінити пріоритетність основних напрямків розвитку трансграничного співробітництва на східному кордоні ЄС. Більше того, одна із програм за участю України –

СОП «Польща – Білорусь – Україна 2007-2013» – займає пріоритетне місце у всьому аналізованому переліку (1 місце у загальному рейтингу та 1 місце серед програм сухопутних кордонів). Її питома вага серед усіх програм ТКС Європейського Союзу складає 17%.

Під українсько-польським трансграничним співробітництвом розуміють територію, яка складається з адміністративних регіонів, розміщених уздовж кордону сусідніх держав і охоплює простір чотирьох адміністративних одиниць, серед них з української сторони – областей Волинської та Львівської, а з польської – воєводств Люблінського і Підкарпатського. Специфіка прикордонних регіонів залежить від таких факторів: устрою та форм сусідніх держав, зв'язків між ними, що знаходять своє вираження у характері кордону. Площа прикордоння займає 85 018 кілометрів квадратних, із яких на українську територію припадає 41 977 км² (що складає 7,0 % території України), а на польську – 43 041 км² (що складає 13,8% території Польщі).

Таблиця 1.

Програми європейської територіальної співпраці

Назва програми	Мера	Учасники	Пріоритетні об'єкти підтримки і фінансування	Обсяги фінансування ЄФРР
Транскордонне співробітництво	Розвиток спільних локальних і регіональних ініціатив	Прикордонні регіони країн-членів ЄС	Малий і середній бізнес Туризм і культура Охорона довкілля Транспортні, інформаційні, комунікаційні мережі та послуги Спільне користування інфраструктурою у сфері культури і охорони здоров'я Співпраця судових і адміністративних органів	5,6 млрд. євро
Наднаціональне співробітництво	Територіальна організація ЄС	Регіони Балтійського моря, Центральної Європи, Середземного моря	Збалансований розвиток міст Інноваційна діяльність Охорона довкілля	1,8 млрд. євро
Міжрегіональне співробітництво (Interreg IVC)	Обмін досвідом між регіональними і локальними інституціями різних країн	Країни ЄС-27, Норвегія, Швейцарія	Інноваційна діяльність і розвиток економіки знань Охорона довкілля і запобігання екологічним ризикам	321 млн. євро

Джерело: [3].

Таблиця 2.

Рейтинг програм транскордонного співробітництва за участю України у пріоритетах регіонального розвитку Європейського Союзу

Назва програми транскордонного співробітництва	Рейтинг програм транскордонного співробітництва за участю України			Питома вага програми транскордонного співробітництва у фінансуванні ЄС, %
	1 місце	2 місце	3 місце	
СОП «Польща – Білорусь - Україна 2007-2013»	1 місце	1 місце	-	17
СОП «Румунія – Молдова – Україна 2007-2013»	4 місце	3 місце	-	11
СОП «Угорщина-Словаччина-Румунія – Україна 2007-2013»	5 місце	4 місце	-	6
СОП «Чорне море 2007-2013»	14 місце	-	3 місце	2

Джерело: [3].

Вісью прикордоння є кордон довжиною 529 км. Для України він є п'ятим з огляду на довжину (після кордону з Росією, Молдовою, Білоруссю і Румунією), а для Польщі – третім за довжиною після Чехії та Словаччини і становить 14,8% протяжності кордонів Польщі й 6,9% довжини кордону України. На цій

території мешкає 8,23 млн. чол., з якого на населення Польщі припадає 11,2%, а на населення України – 7,6% [3].

Конкретніше ситуацію на українсько-польському прикордонні характеризує таблиця 3.

Таблиця 3.

Характеристика українсько-польського прикордоння

Територія	Площа км ²	Населення, тис.	Працюючі в економіці, тис.				Безробітні, тис.	Економічні об'єкти	
			Промисловість	Будівництво	Торгівля	разом			
Україна	Львівська область	21 834	2744,1	249,8	57,4	65,1	900,1	90,1	74 977
	Волинська область	20 143	1066,2	65,6	15,9	16,5	437,4	32,1	32 659
	Разом	41 977	3810,3	315,3	73,3	81,6	1337,5	122,2	107 636
Польща	Люблінське воєводство	25 115	2221,9	124,7	27,0	43,9	419,6	117,1	121 582
	Підкарпатське воєводство	17 926	2050,4	168,9	31,0	43,6	444,8	149,3	117 257
	Разом	43 043	4272,3	293,6	58,0	87,5	864,4	266,4	238 839
Усього	85 020	8082,6	608,9	131,3	169	2201,9	388,6	3466	

Джерело: [3].

Розвиток транскордонного співробітництва повинен ґрунтуватися на добре спланованій, продуманій та збалансованій політиці, яка б давала змогу реагувати на зміни економічної і політичної ситуації. На сьогодні є багато причин, які гальмують вищезгаданий розвиток, зокрема економічні, політичні й суспільні.

До економічних перешкод відносяться різні темпи, напрями і характер трансформації суспільства, економічних потенціалів двох країн, брак фінансових можливостей, оборотних капіталів і банківської інфраструктури, недостатнє інвестиційне забезпечення спільних проектів та низький рівень розвитку інфраструктури.

До юридичних перешкод належать неузгодженість правничо-юридичних систем України і Республіки Польща, особливо після вступу Польщі до НАТО та ЄС, нестабільність економічного та політичного законодавства, неузгодженість українського законодавства із законодавством ЄС.

До суспільних причин слід віднести негативні стереотипи громадської свідомості, які певним чином гальмують розвиток партнерських відносин між державами, психологічну неготовність громадськості до співпраці, невисокий рівень зацікавленості широкого загалу в результатах прикордонного та міждержавного співробітництва.

Для вирішення ключових питань та проблем українсько-польського міжрегіонального співробітництва на міжурядовому рівні створено інституційний механізм – Українсько-польську Міжурядову Координаційну Раду з питань міжрегіонального співробітництва (МКРМС). МКРМС приймає рішення з важливих питань міжрегіонального співробітництва, визначає основні напрямки і головні принципи його розвитку, надає компетентним органам України і Польщі відповідні пропозиції, розробляє спільні програми діяльності, спрямовані на розвиток міжрегіональної співпраці та в цілому координує

міжрегіональне співробітництво на рівні областей України та воєводств Республіки Польща.

Базовим документом українсько-польського міжрегіонального співробітництва є Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про міжрегіональне співробітництво, підписана 24 травня 1993 року. Зазначеним міжнародним договором закріплюються правові засади співпраці органів місцевої влади та органів місцевого самоврядування України та Республіки Польща, зокрема, в економічній, культурно-гуманітарній, освітній та туристичній сферах.

Важливим аспектом розвитку українсько-польського міжрегіонального та транскордонного співробітництва є залучення в рамках реалізації окремих проектів фінансових коштів ЄС. У цьому контексті необхідно виділити Програму транскордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна» ЄІСП на 2007-2013 рр., кошти якої ефективно використовуються органами місцевої влади та самоврядування, а також неурядовими організаціями обох держав в сфері міжрегіонального та транскордонного співробітництва.

Програма Добросусідства підтримувала спільні проекти у різних сферах діяльності у межах трьох пріоритетів: конкурентоздатність прикордонних територій через модернізацію та розвиток прикордонної інфраструктури, розвиток людського капіталу та інституційне транскордонне співробітництво, включаючи безпеку на кордонах Європейського Союзу та технічна допомога.

Бюджет програми складався з коштів Європейського Фонду Регіонального Розвитку (ЄФРР) в сумі 37,8 млн. євро, а також коштів Tacis CBC на суму 8 млн. євро.

Загальну суму коштів з ЄФРР в бюджеті Програми було розподілено між трьома пріоритетами (табл. 4).

Таблиця 4.

Розподіл коштів з ЄФРР в бюджеті програми «Польща – Білорусь – Україна» ЄІСП на 2007-2013 рр.

Пріоритет	Сфера вкладення	Сума, євро
1	Підвищення конкурентоздатності прикордонних територій шляхом модернізації та розвитку транскордонної інфраструктури.	21 447 930
2	Розвиток людського капіталу та інституційної транскордонної співпраці включно з безпекою на кордонах Європейського Союзу.	14 068 619
3	Технічна допомога.	2 272 321

Джерело: [3].

Взаємодія України з Польщею є важливою складовою європейських інтеграційних процесів, а її прикордонний та міжрегіональний вимір перетворюються у практичний механізм зазначених процесів.

Досліджуючи характерні особливості інвестиційного клімату в українсько-польському транскордонному регіоні, де сьогодні відзначається найвищий рівень інвестиційно-економічної активності з-поміж усіх транскордонних регіонів, що діють на кордоні між Україною та ЄС, слід констатувати, що основною проблемою формування сприятливого інвестиційного клімату (а відтак і пріоритетним

напрямом його поліпшення) є розвиток прикордонної інфраструктури.

Насамперед, це стосується кількості прикордонних переходів та ефективності їхньої роботи. Адже сьогодні на українсько-польському кордоні функціонує лише 13 міжнародних пунктів пропуску, з яких тільки один (Рава-Руська – Гребенне) обслуговує автомобільний і залізничний транспорт, охоплюючи як пасажирські, так і вантажні перевезення. Крім того, на цій ділянці кордону діє також п'ять суто автомобільних пунктів пропуску, чотири з яких є вантажно-пасажирськими (Устилуг, Ягодин, Краківець, Шегіні), а один – пасажирським,

з обмеженням вантажів до 7,5 т (Смільниця). До числа суто залізничних пунктів пропуску на українсько-польському кордоні належать: Володимир-Волинський (вантажно-пасажирський), Мостиська (вантажно-пасажирський), Ізов (вантажний), Лудин (вантажний) і Стражава (вантажний) [2].

Таким чином, перетин кордону в межах українсько-польського транскордонного регіону може здійснюватися фактично лише в шести «вузлових переходах», кожен з яких об'єднує відповідні автомобільні та залізничні пункти пропуску:

- Володимир-Волинський / Устилуг / Лудин / Ізов (Волинська область, Україна) – Зосін / Стрижув / Грубешув (Люблінське воєводство, Польща);

- Ягодин / Римачі (Волинська область, Україна) – Дорогуськ (Люблінське воєводство, Польща);

- Рава-Руська (Львівська область, Україна) – Гребенне (Люблінське воєводство, Польща);

- Краківець (Львівська область, Україна) – Корчова (Підкарпатське воєводство, Польща);

- Мостиська / Шегині (Львівська область, Україна) – Медика / Перемишль (Підкарпатське воєводство, Польща);

- Смільниця / Хирів (Львівська область, Україна) – Кросценко (Підкарпатське воєводство, Польща) [5].

2 грудня 2013 року відкрито новозбудований міжнародний автомобільного пункт пропуску Будомеж (Підкарпатське воєводство, Польща) – Грушів (Львівська область, Україна) — пункт пропуску через польсько-український кордон, на автодорозі Любачів-Немирів. Сам пункт пропуску знаходиться на польській стороні. Його пропускна спроможність становить близько 3 тисяч автомобілів на добу

Тобто, на ділянці українсько-польського кордону функціонує лише сім повноцінних пунктів пропуску (один на близько 80 км), в той час, як на західному кордоні Польщі середня відстань між пунктами пропуску становить близько 20 км. Залишає бажати кращого і рівень технічного оснащення цих прикордонних переходів [6].

Як наслідок, при перетині українсько-польського кордону виникає чимало проблем, які прямо або опосередковано ускладнюють реалізацію інвестиційних проектів в межах цього транскордонного регіону, погіршуючи тим самим його інвестиційний клімат.

Все-таки слід відмітити, що робота з розширення мережі пунктів пропуску через державний кордон України з Польщею продовжується. Зокрема, існують домовленості про відкриття трьох нових пунктів пропуску на Львівщині: «Грушів-Будомеж» (Яворівський район), «Нижанковичі-Мальховице» (Старосамбірський район) і «Угринів-Долгобичув» (Сокальський район), а також формально узгодженим вважається питання відкриття пункту пропуску «Боберка-Смольнік» (Турківський район) [1].

В перспективі цей перелік можуть поповнити ще чотири пункту пропуску у Львівській області: «Смільниця – Кросьценко» у Старосамбірському районі, а також у містах Белз та Угнів Сокальського району та відновити перехід у селі Варяж Сокальського району та один у Волинській («Кречів-Крилів»).

Ще одним важливим проектом стане відкриття

пішохідного пункту пропуску "Лубня-Волосате", що дало б можливість створити міжнародний замкнутий туристичний маршрут "Карпатський Єврорегіон", проект якого схвалено та затверджено на засіданні міжрегіональної асоціації "Карпатський Єврорегіон". Це б відкрило шлях для близько 30-40 тис. туристів з Європи щороку, дало б новий поштовх і в економічній співпраці, що у свою чергу сприяло б значному наповненню місцевих бюджетів. Реалізації цих проектів в межах українсько-польського транскордонного регіону значно наблизить рівень розвитку прикордонної інфраструктури цього транскордонного регіону до європейських стандартів.

Іншою проблемою інвестиційного клімату українсько-польського транскордонного регіону, яка є характерною для всіх транскордонних регіонів, сформованих на кордоні між Україною та ЄС, виступають наявні диспропорції в обсягах адміністративних повноважень і фінансових ресурсів.

Сусідні з Україною держави Європи у процесі своєї інтеграції в ЄС пройшли стадію децентралізації, завдяки чому регіони та самоврядні органи отримали достатній обсяг адміністративних повноважень та фінансових ресурсів, у тому числі і для розвитку транскордонної співпраці. Як наслідок, у Польщі та інших сусідніх з Україною державах ЄС, основними суб'єктами міжнародної інтеграції у межах транскордонних регіонів виступають територіальні общини або місцеві власті, які здійснюють локальні чи регіональні адміністративні функції. Натомість в Україні основним суб'єктом міжнародних відносин є держава, а на регіональному рівні її представляють обласні державні адміністрації, що спричиняє до низки незручностей у процесі інституційного забезпечення розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і поліпшення інвестиційного клімату в межах транскордонних регіонів. Насамперед, це стосується кола повноважень відповідних посадових осіб, а також можливості підкріплювати укладені на транскордонному рівні угоди належними фінансовими ресурсами. Часто в українських посадовців виникають проблеми з оформленням короткотермінових відряджень за кордон для зустрічі з потенційними інвесторами та участі в робочих зустрічах. До того ж їхній статус і не виборність посад посилюють ризики не прогнозованих кадрових ротацій, що для потенційних інвесторів означає втрату спадковості у прийнятті владних рішень на місцевому рівні та можливе порушення попередніх домовленостей [4].

Все це погіршує інституційне середовище реалізації інвестиційних проектів у межах транскордонного регіону, призводить до зниження мобільності капіталу та економічних ресурсів (рух яких в українсько-польському транскордонному регіоні виявляється і без того ускладненим через наявність вищеописаних проблем у розвитку прикордонної інфраструктури).

На тлі описаних інституційних проблем у становленні сприятливого інвестиційного клімату в транскордонних регіонах, сформованих на кордоні між Україною та ЄС, якість наявного в них природно-

ресурсного потенціалу залишається достатньо високою. Насамперед, це стосується їх географічного розташування, значного туристично-рекреаційного потенціалу, а також покладів корисних копалин.

Зокрема, прикордонні території нашої держави, що належать до українсько-польського транскордонного регіону багаті пам'ятками культури та природно-рекреаційними ресурсами, що робить їх особливо придатними для залучення значних обсягів іноземних інвестицій у туристично-відпочинкову індустрію та реалізацію спільних із польськими підприємцями транскордонних інвестиційних проектів у цій сфері.

Слід однак зауважити, що ефективність використання наявного природно-ресурсного потенціалу в більшості транскордонних регіонів, сформованих на кордоні України з ЄС, знижується у зв'язку з недостатнім розвитком людського капіталу областей Західної України. Це знаходить своє відображення і в інвестиційному кліматі вказаних регіонів.

Основними чинниками погіршення якості людського капіталу виступають: низький рівень урбанізації, значні обсяги трудової міграції, старіння населення, зростання захворюваності тощо. Водночас, слід зауважити, що, за низкою параметрів, якість людського капіталу в українських областях, які входять до складу українсько-польського транскордонного регіону є дещо вищою, ніж в областях, що формують інші транскордонні регіони на кордоні з ЄС. Насамперед, це стосується чисельності населення, підвищення кваліфікації кадрів і вартості людського капіталу в розрахунку на одну особу.

На цьому тлі, інша складова формування інвестиційного клімату вищезгаданих транскордонних регіонів – розвиток їх фінансово-банківських систем, виглядає значно оптимістичніше. Це зумовлюється наявністю в українських областях, що входять до складу цих транскордонних регіонів, достатньої кількості банківських відділень і небанківських фінансових установ, у тому числі закордонних, які надають повний спектр банківсько-фінансових послуг суб'єктам підприємництва і фізичним особам

Водночас, за рівнем розвитку науково-освітньої бази, як важливого чинника формування сприятливого

інвестиційного клімату, прикордонні області Західної України, що входять до складу українсько-польського транскордонного регіону, залишаються високими, де налічується 103 організації, що виконують наукові дослідження й розробки, 32 вищих навчальних заклади III-IV рівнів акредитації, в яких навчаються 177 тис. студентів.

Таким чином, для українсько-польського транскордонного регіону основним пріоритетом, з огляду на вищезазначене, є розбудова прикордонної інфраструктури. Вагомі резерви активізації інвестиційної діяльності криються також у підвищенні якості інституційного забезпечення інвестиційної діяльності та ефективності транскордонного бізнесу в межах цього транскордонного регіону.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для активізації інвестиційної співпраці між підприємцями сусідніх прикордонних територій України і країн ЄС, що входять до складу українсько-польського транскордонного регіону, першочергового значення набуває використання тих можливостей, які надає інвестиційна політика ЄС.

На сьогодні інвестиційне співробітництво в межах транскордонних регіонів, до складу яких входять прикордонні адміністративно-територіальні одиниці України, з одного боку, та Польщі, з іншого, здійснюється не достатньо активно. Основними проблемами інвестиційного клімату транскордонних регіонів, сформованих на кордоні між Україною та ЄС, залишаються слабкий розвиток прикордонної інфраструктури, насамперед з огляду на недостатню кількість прикордонних пунктів пропуску, невідповідне інституційне забезпечення інвестиційної діяльності, низька якість людського капіталу та проблеми в розвитку підприємницького середовища прикордонних регіонів, що виливається в інертність транскордонного бізнесу. Удосконалення також потребує наявна науково-освітня база, насамперед у контексті підвищення рівня інноваційної спроможності вказаних регіонів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вавринюк А. Нові прикордонні переходи / А. Вавринюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.volyn.com.ua/?rub=2&article=1&arch=552>.
2. Державний кордон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Державний_кордон_України.
3. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.
4. Пішохідні та туристичні переходи через кордон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.polscha.travel/uk/podorozh-inakshe/pishochidni-ta-turistichni-perechodi-cherez-kordon/>.
5. Пункти пропуску через державний кордон України на кордоні з Республікою Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/poland/ua/publication/content/29473.htm>.
6. Янків М. Україна і Польща: стратегічне партнерство в системі геополітичних координат (політико-економічний та секторальний аналіз): Монографія. – Львів: Світ. – 2011. – С. 225 (384 с.).

Гоблик Владимир Васильевич, Папп Василий Васильевич

ФОРМИРОВАНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ПРЕДЕЛАХ УКРАИНСКИЙ-ПОЛЬСКОГО ТРАНСГРАНИЧНОГО РЕГИОНА

В статье рассматриваются роль инвестиционного климата в развитии экономики приграничных регионов, привлечения иностранных инвестиций. Анализируются составляющие, влияющие на формирование инвестиционного климата приграничных регионов. Определены пути улучшения инвестиционного климата в пределах украинского-польского трансграничного региона.

Ключевые слова: трансграничные регионы, внешнеэкономическая деятельность, трансграничное сотрудничество, Европейский Союз, инвестиции, инвестиционный климат.

V. Hoblyk, V. Papp

FORMING AND IMPROVEMENT OF INVESTMENT CLIMATE WITHIN THE LIMITS OF UKRAINE-POLISH TRANSFRONTAL REGION

In the article is examined role of investment climate in development of economy of boundary regions, bringing in of oversea investments. Constituents which influence on forming of investment climate of boundary regions are analyzed. Certainly ways of improvement of investment climate within the limits of ukraine-polish transfrontal region.

Key words: transfrontal regions, foreign economic activity, transfrontal collaboration, European Union, investments, investment climate.

Одержано: 12.05.2014 р.

УДК 338.22.01

Пугачевська Катерина Сергіївна,

аспірант кафедри міжнародної економіки,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ ВИБОРУ НАПРЯМІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено проблематику залежного розвитку та економічну сутність поняття “імпортозаміщення” як форму вибіркового протекціонізму. Розглянуто історичні аспекти впровадження імпортозаміщення у країнах Латинської Америки та Південно-Східної Азії та визначено чинники, які призвели до занепаду або розвитку економік цих країн. Узагальнено наслідки політики захисту молодих галузей промисловості у контексті реалізації стратегії імпортозаміщення.

Ключові слова: залежний розвиток, імпортозаміщення, економічний розвиток, протекціонізм.

ВСТУП

Постановка проблеми. Стратегія імпортозаміщення є однією з форм торговельного протекціонізму, метою якої є сприяння розвитку місцевого виробництва у рамках обраних певним чином галузей, що задовольняють внутрішній попит на імпортовані товари. Вона переважно використовувалась країнами, що розвиваються, а відтак, можна припустити, що основою теорії імпортозаміщення є теорії розвитку периферійної економіки. Збільшення масштабів міжнародної торгівлі, формування світового ринку і поглиблення міжнародного поділу праці відіграли в житті країн, що розвиваються, неоднозначну роль. З одного боку, зазначені процеси стали основою для включення цих країн у сферу загального економічного розвитку. З іншого – цей процес відбувся у рамках і на базі так званого “залежного типу розвитку”. Перебуваючи у залежності від інтересів і потреб постіндустріальних країн, країни, що

розвиваються, “знаходяться на траєкторії наздоганяючого розвитку”, яка спрямована на досягнення світового економічного авангарду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом останніх років проблематика вибору економічної стратегії для країни досить широко висвітлена у вітчизняній та зарубіжній літературі. Так, у роботах І. Дунаєва [1], Я. Жаліло [2], Ф. Ліста [16], А. Мазаракі [8], Т. Мельник [8], Р. Пребіша [18], С. Пазізіної [9], Л. Шинкарука [11] та ін. досліджуються загальнотеоретичні та практичні проблеми стратегії імпортозаміщення. У працях П. Кадочнікова [6] розглядається вплив макроекономічних процесів на розвиток імпортозаміщення. Л. Ісмаїлова [5] розглядає напрями та механізм розвитку імпортозамінних виробництв у масштабах регіону. А. Комілов [7] розглядає імпортозаміщення окремих товарних груп як фактор забезпечення економічної безпеки. Водночас мало дослідженими залишаються питання щодо можливостей використання стратегії

Гоблик Владимир Васильевич, Папп Василий Васильевич

ФОРМИРОВАНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ПРЕДЕЛАХ УКРАИНСКИЙ-ПОЛЬСКОГО ТРАНСГРАНИЧНОГО РЕГИОНА

В статье рассматриваются роль инвестиционного климата в развитии экономики приграничных регионов, привлечения иностранных инвестиций. Анализируются составляющие, влияющие на формирование инвестиционного климата приграничных регионов. Определены пути улучшения инвестиционного климата в пределах украинского-польского трансграничного региона.

Ключевые слова: трансграничные регионы, внешнеэкономическая деятельность, трансграничное сотрудничество, Европейский Союз, инвестиции, инвестиционный климат.

V. Hoblyk, V. Papp

FORMING AND IMPROVEMENT OF INVESTMENT CLIMATE WITHIN THE LIMITS OF UKRAINE-POLISH TRANSFRONTAL REGION

In the article is examined role of investment climate in development of economy of boundary regions, bringing in of oversea investments. Constituents which influence on forming of investment climate of boundary regions are analyzed. Certainly ways of improvement of investment climate within the limits of ukraine-polish transfrontal region.

Key words: transfrontal regions, foreign economic activity, transfrontal collaboration, European Union, investments, investment climate.

Одержано: 12.05.2014 р.

УДК 338.22.01

Пугачевська Катерина Сергіївна,

аспірант кафедри міжнародної економіки,

Київський національний торговельно-економічний університет

ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В КОНТЕКСТІ ВИБОРУ НАПРЯМІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті досліджено проблематику залежного розвитку та економічну сутність поняття “імпортозаміщення” як форму вибіркового протекціонізму. Розглянуто історичні аспекти впровадження імпортозаміщення у країнах Латинської Америки та Південно-Східної Азії та визначено чинники, які призвели до занепаду або розвитку економік цих країн. Узагальнено наслідки політики захисту молодих галузей промисловості у контексті реалізації стратегії імпортозаміщення.

Ключові слова: залежний розвиток, імпортозаміщення, економічний розвиток, протекціонізм.

ВСТУП

Постановка проблеми. Стратегія імпортозаміщення є однією з форм торговельного протекціонізму, метою якої є сприяння розвитку місцевого виробництва у рамках обраних певним чином галузей, що задовольняють внутрішній попит на імпортовані товари. Вона переважно використовувалась країнами, що розвиваються, а відтак, можна припустити, що основою теорії імпортозаміщення є теорії розвитку периферійної економіки. Збільшення масштабів міжнародної торгівлі, формування світового ринку і поглиблення міжнародного поділу праці відіграли в житті країн, що розвиваються, неоднозначну роль. З одного боку, зазначені процеси стали основою для включення цих країн у сферу загального економічного розвитку. З іншого – цей процес відбувся у рамках і на базі так званого “залежного типу розвитку”. Перебуваючи у залежності від інтересів і потреб постіндустріальних країн, країни, що

розвиваються, “знаходяться на траєкторії наздоганяючого розвитку”, яка спрямована на досягнення світового економічного авангарду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Протягом останніх років проблематика вибору економічної стратегії для країни досить широко висвітлена у вітчизняній та зарубіжній літературі. Так, у роботах І. Дунаєва [1], Я. Жаліло [2], Ф. Ліста [16], А. Мазаракі [8], Т. Мельник [8], Р. Пребіша [18], С. Пазізіної [9], Л. Шинкарука [11] та ін. досліджуються загальнотеоретичні та практичні проблеми стратегії імпортозаміщення. У працях П. Кадочнікова [6] розглядається вплив макроекономічних процесів на розвиток імпортозаміщення. Л. Ісмаїлова [5] розглядає напрями та механізм розвитку імпортозамінних виробництв у масштабах регіону. А. Комілов [7] розглядає імпортозаміщення окремих товарних груп як фактор забезпечення економічної безпеки. Водночас мало дослідженими залишаються питання щодо можливостей використання стратегії

імпортозаміщення при удосконаленні державної зовнішньоторговельної політики України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під політикою імпортозаміщення розуміють державну політику, що реалізується через зовнішньоторговельний протекціонізм стосовно галузей промисловості, що виробляють заміники імпорту. Вона є складовою політики захисту молодих галузей – одного з найбільш дискусійних аргументів на користь протекціонізму. Неоднозначне сприйняття справедливості аргументу молодій галузі на користь протекціонізму виникає, з одного боку, з логічності такого аргументу та економічної обґрунтованості, особливо на першому етапі становлення, а з іншого – суперечливості стосовно ефективності такої політики, оскільки досвід свідчить, що такі галузі часто так і не стають насправді конкурентоспроможними, розвиваючись у “штучних” умовах [10, с.193].

Суть аргументу про захист молодих галузей базується на мотивації недосконалості чисто ринкових механізмів, які в умовах інституційної недорозвиненості не здатні адекватно акумулювати і спрямовувати або передислокувати ресурси в бік потенційно конкурентоспроможних виробництв. Економіка при цьому потрапляє у коло залежності від її поточного стану, коли недостатній рівень поточної конкурентоспроможності не дозволяє вкладати ресурси у довготривалі проекти, а це, у свою чергу, ще більше погіршує поточний стан конкурентоспроможності. Однак потрібно враховувати, що тимчасовий захист молодих галузей містить небезпеку того, що молоді галузі, які захищаються, перетворюються на «вічно молоді» і вимагатимуть невизначено тривалого захисту від конкуренції та будуть позбавлені стимулів для технологічного удосконалення внаслідок гарантованих прибутків [11, с.167].

Політика захисту молодих галузей, на думку Л. Шинкарука, не виправдовує себе в умовах відсутності чи недостатності таких чинників, як [11, с.168]:

- відкритість, неупередженість та захист від корупції щодо процедур ухвалення державних рішень із питань надання пільгових режимів;

- високий рівень кваліфікації та моральних якостей персоналу державного управління, здатного правильно визначати галузі виробництва, що мають перспективні порівняльні і конкурентні переваги;

- наявність якісної ринкової інформації про відносні витрати виробництва та їхню динаміку, що дозволяє приймати обґрунтовані рішення про відносну конкурентоспроможність;

- націленість суспільства на цінності розвитку, самовдосконалення, а не матеріального споживання.

Під імпортозаміщенням прийнято розуміти стратегію заохочення внутрішньої промисловості шляхом введення обмежень на імпорт [7, с.19]. На наш погляд, таке трактування імпортозаміщення дещо обмежене, адже імпортозаміщення не може зводитись виключно до необґрунтованого протекціонізму, а має містити комплекс заходів щодо структурної перебудови, відновлення і диверсифікації виробництва,

концентрації зусиль і ресурсів з метою створення ефективної економіки. У такому контексті більш коректні є трактування імпортозаміщення професором А. Я. Ельяновим. На його думку, імпортозаміщення “висуває на перший план створення всеохоплюючих промислових комплексів, що покликані наситити і структурувати внутрішній ринок за допомогою виробів місцевого виробництва і тільки потім направити їх на експорт...” [4, с.7]. При цьому роль держави у процесі імпортозаміщення – не визначати “пріоритетні” галузі, ризикуючи, у разі помилки, вряй неефективно засвоїти бюджетні кошти. Мета імпортозаміщення – викликати у ділових кіл інтерес до диверсифікації діяльності, до виробництва в країні нових або більш якісних товарів. За визначенням В. Зарянкін “Імпортозаміщення – це скорочення чи припинення імпорту певних товарів шляхом їх витіснення (заміщення) з внутрішнього ринку країни аналогічним вітчизняним товаром, що характеризується більш високими споживчими якостями і вартістю не вище імпоротної” [3, с.45]. Скорочення імпорту споживчих і виробничих товарів не завжди означає його заміщення на внутрішньому ринку і збільшення обсягів виробництва. На практиці скорочення імпорту може відбутись через зниження купівельної спроможності населення, а тому імпортозаміщення повинно означати скорочення імпорту, перш за все, за рахунок збільшення виробництва аналогічних товарів в межах країни.

Проблематика імпортозалежності була вперше проаналізована у 1950-х Р. Пребішем та Х. Зінгером, які сформулювали положення про існування довготривалої тенденції погіршення умов торгівлі для країн, які експортують сировину, а імпортують промислові товари. У своєму аналізі Р. Пребіш використовував термінологію, побудовану на дихотомії “центр-периферія”, яка згодом активно використовувалась у теорії залежності та теорії будови є центр, що представлений постіндустріальними країнами, які, посідаючи монопольне становище у виробництві сучасної промислової продукції, спеціалізуються на експорті промислових товарів виробничого і споживчого призначення. Другорядна роль у цій будові належить периферії, яка представлена країнами, що розвиваються, і виконує першу стадію виробничого процесу – видобуток сировини.

Центр виступає як самостійна й активна сила, що визначає правила і умови участі у міжнародному поділі праці, задає загальні стандарти споживання і виробництва, у той час як перспективи розвитку периферії прямо залежать від співвідношення економічних і соціальних факторів, що мають місце на світовому ринку.

Коли економічне зростання і матеріальне благополуччя країни знаходяться у прямій залежності від зовнішніх факторів, національна промисловість характеризується низькою ефективністю через слабкий розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, нестачу кваліфікованих кадрів, а відтак виникає необхідність у реалізації стратегії

імпортозаміщення.

Ряд науковців, що досліджують проблеми країн, що розвиваються, розробили теорії розвитку, що спираються на імпортозаміщення. У кожній з них по-різному розкриваються способи та механізми економічного розвитку.

Незважаючи на те, що проведення імпортозамінної індустріалізації у Латинській Америці не дало очікуваних результатів, у країнах з'явилися нові галузі економічної діяльності, в регіоні сформувалася власна технологічна база, з'явилися додаткові робочі місця, підприємства отримали можливість конкурувати на міжнародному рівні, виходити на нові ринки, використовуючи власні технології.

Більшість економістів основною помилкою в політиці латиноамериканських країн по реалізації імпортозамінної індустріалізації вбачає у початку її зі створення легкої промисловості і базових галузей і, на відміну від Кореї та Тайваню, не використанні можливостей експорту продукції, що обумовило

високий рівень автаркії. Треба, однак, відмітити, що широкий експорт продукції легкої промисловості не був можливий до 1960 року в силу торгових правил, встановлених розвиненими країнами (що на той час були єдиними можливими споживачами) для галузей легкої промисловості. Економічно вигідним на той час був лише експорт устаткування, сировини і сільськогосподарської продукції, так як товари легкої промисловості обкладалася найвищими митами. Оскільки обладнання та устаткування в Латинській Америці не вироблялося, то курс на імпортозаміщення аж до 60-х років можна назвати цілком виправданим. Проблемаю даного регіону було те, що уряди країн не зуміли налагодити внутрішньорегіональну інтеграцію, а після 1960 року не зуміли змінити стратегію на експорт-орієнтацію. Азіатські тигри почали індустріалізацію значно пізніше, а відтак відразу прийняли більш перспективний спосіб індустріалізації через експортно-орієнтований розвиток.

Таблиця 1.

Відмінності в основних положеннях теорій імпортозаміщення

	Теорія “великого поштовху”		Теорія “периферійної економіки”	
	Теорія збалансованого зростання	Теорія незбалансованого зростання	Теорія самозабезпечення латиноамериканських країн	Теорія самозабезпечення країн Африки
Джерела інвестицій	Іноземні капіталовкладення	Іноземні капіталовкладення	Іноземні капіталовкладення як тимчасовий захід	Внутрішні джерела, іноземні капіталовкладення як додаткове джерело
Пріоритетні галузі і сфери вкладення капіталу	Усі галузі промисловості, одночасне вкладення інвестицій	Окремі галузі – “локомотиви”, куди вкладається капітал	Окремі галузі – “локомотиви”, куди вкладається капітал	Сільське господарство
Участь держави	Мінімальна	Мінімальна	Пропонується активне державне регулювання	Державне регулювання, націоналізація підприємств, державне інвестування
Створення інтегрованих груп	Відсутнє	Відсутнє	Пропонується як головний спосіб подолання витрат імпортозаміщення, що пов'язані з протекціонізмом	Використовується на державному рівні, приймаються регіональні стратегії самозабезпечення.

Розроблено автором на основі [5; 6; 7]

Разом з тим, уже починаючи з 1970-х рр. політика імпортозамінної індустріалізації стала об'єктом гострої критики, а наприкінці 1980-1990-х рр. більшість країн, що розвивались, відмовилися від неї на користь обмежуючої односторонньої лібералізації торгівлі (табл. 2).

Залежність добувних галузей країн, що розвиваються, стала результатом дії цілого комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів економічного розвитку. Найбільш значимим фактором стала ситуація, коли основна маса видобутих мінеральних ресурсів не

перетворювалася на предмет праці для місцевого обробного комплексу, а перероблялась за межами країни-власника експлуатованих надр.

У результаті додана вартість, що створювалася на місцевих добувних підприємствах, не використовувалася з метою накопичення, а йшла за кордон, де і капіталізувалася, а та її частина у вигляді валютних ресурсів, що залишалася, витрачалася на покриття імпорту, який задовольняв внутрішній споживчий і виробничий попит. Яскравим підтвердженням цьому слугує вислів англійського

економіста Дж. Уодіса стосовно економічного становища Гани: “Вона експортувала зерна какао, але ввозила вироби з шоколаду, експортувала ліс, але ввозила папір, експортувала боксити, але ввозила вироби з алюмінію. Гана витратила майже 5 млн. фунтів стерлінгів на рік на купівлю мішків для транспортування свого какао” [7, с.34].

Імпорт у країнах, що розвиваються, став альтернативою розвитку місцевої обробної промисловості, яка у силу своєї нерозвиненості і відсутності достатніх засобів не могла конкурувати з ним і задовольнити внутрішній споживчий і виробничий попит. У свою чергу, іноземні підприємства вважали більш вигідним для себе ввозити необхідні засоби виробництва, ніж організувати їх виробництво на території країни.

Отже, збереження експортно-сировинного вектора економічного розвитку периферії одночасно не лише не давало можливості інтеграції сировинних галузей виробництва з іншими галузями місцевого виробництва, але і створювало суттєві бар'єри для такої

інтеграції у майбутньому, що прямо чи опосередковано визнається багатьма вченими-економістами.

Прихильники імпортозаміщення вважають, що країнам, які розвиваються, спочатку необхідно створити власне виробництво для заміщення, насамперед, імпортованих споживчих товарів (перша стадія імпортозаміщення), а згодом вітчизняним виробництвом замінити більш широке коло складних промислових виробів (друга стадія імпортозаміщення), здійснюючи це під захистом високими тарифами й імпортними квотами. У далекій перспективі прихильники імпортозаміщення переслідують подвійну ціль: диверсифікувати місцеве виробництво (“збалансований розвиток”) і в майбутньому, після того як у результаті ефекту масштабу, низької вартості робочої сили і набуття виробничого досвіду внутрішні ціни промислових товарів стануть конкурентоспроможними, розгорнути їх експорт.

Таблиця 2.

Країни, які змінили стратегію індустріалізації на основі імпортозаміщення на односторонню лібералізацію торгівлі

Країна	Реформи
Аргентина	В 1988 р. були зменшені тарифи; імпортне ліцензування було скасоване за винятком статті 22; в 1991 р. була введена тріступенева тарифна структура (0%, 11%, 22%).
Болівія	В 1985 р. був переглянутий торговий режим і зняті усі квоти; в квітні 1990 р. були введені 2 основні тарифні ставки: 5% на товари виробничого призначення і 5% - на решту товарів.
Бразилія	Основні торгові реформи були розпочаті в березні 1990 р. для заміни всіх квот тарифами; середні тарифні ставки були знижені від 37 % до 25 % у 1990 р. та до 14 % у 1994 р.
Чилі	З 1973 р. всі тарифи були зняті і загальний тариф у 10 % був введений на всі товари за винятком автомобілів; тариф було підвищено до 15 % після економічної кризи початку 80-их рр.
Гана	Ліцензування імпорту стало більш ліберальним і встановлювався єдиний тариф для більшості імпортованих позицій.
Індонезія	Торгові реформи були початі в 1986 р.; до середини 1988 р. лише 20 % імпорту піддавалися спеціальному ліцензуванню.
Ямайка	Квоти були зняті і тарифи знижені до рівня 20 і 30 % на більшість товарів.
Мексика	До 1988 р. тарифи були скорочені в середньому до 11 % при максимальній тарифній ставці в 20 %.
Марокко	Значне ослаблення протекціонізму відбулося, починаючи з 1983 р.; максимальні тарифи були скорочені з 400 % до 45 %.
Нігерія	Лібералізація торгівлі почалася в 1986 р.; імпортне ліцензування та тарифи були значно знижені.
Пакистан	Реформи почалися в 1986 р. з заміни нетарифного регулювання на тарифне; максимальні тарифи були знижені з 225 % до 125 %.
Перу	Реформи почалися в 1990 р.; квоти були зняті і тарифи були спрощені до трьох ставок (15 %, 25 %, 50 %); у 1991 р. верхня ставка була знижена до 25%.
Сенегал	У 1986-1988 рр. були зняті більшість квот і знижені деякі тарифи.
Туніс	До середини 1990 р. імпортне ліцензування було скасовано для більшості товарних позицій імпорту.
Туреччина	Починаючи з 1990 р. були значно скорочені квоти і деякі нетарифні торговельні бар'єри.
Венесуела	Всебічна лібералізація імпорту була розпочата в 1989 р.; більшість заборон на імпорт були зняті і тарифи скорочені з максимального рівня у 80 % до 50 %.

Розроблено автором на основі [5; 6; 13, 14]

Весь процес імпортозаміщення можна розподілити на дві історичні фази. Перша фаза імпортозаміщення включає у себе виробництво технічно нескладних споживчих товарів короткострокового використання. Інша – на перший план виводить виробництво споживчих товарів довготривалого користування, а також необхідних засобів виробництва. Зазвичай, на цьому етапі імпортозаміщення вичерпує себе, що пов'язано з тим,

що більшість виробництв, які виготовляють машинотехнічні вироби виробничого і споживчого призначення, є капіталомісткими і розраховані на масового споживача. Вузкість і обмеженість місцевого ринку не дозволяють збільшувати обсяги виробництва, що гальмує його розвиток і збільшує витрати виробництва.

Професор Джерад К. Хеллейнер, розглядаючи на практиці реалії імпортозаміщення,

прийшов до висновку, який формує своєрідний консенсус між економістами, що спеціалізується на проблемах економічного розвитку. Зокрема, на його думку “важко знайти будь-яке виправдання моделі імпортозамінної індустріалізації, яка свідомо чи несвідомо стимулюється. Ця модель у більшості країн робить занадто великий акцент на споживчих товарах, приділяючи мало уваги потенційним довгостроковим порівняльним перевагам – ресурсному забезпеченню і можливостям навчання. Якщо ж політика селективного імпортозаміщення супроводжується спробами його генералізації, то досвід останніх років показав явну неефективність подібної політики. У результаті занадто

часто створювався неефективний промисловий сектор зі значним недовикористанням потужностей, обмеженою зайнятістю, вузькими перспективами для підвищення продуктивності” [15, с.22].

Завдання політики імпортозаміщення полягає у тому, щоб поступово створити системи стимулів, які будуть балансувати відносну ефективність різних видів промислового виробництва і у такий спосіб підтримувати вітчизняне виробництво проміжних інвестиційних товарів шляхом зменшення імпорту споживчих товарів, а згодом і стимулювати їх промислове виробництво на експорт.

Таблиця 3.

Цілі реалізації політики імпортозаміщення і імпортного протекціонізму в зарубіжних країнах

Країна	Модель	Ціль
США	Імпортний протекціонізм	Захист від експансії європейських і азіатських конкурентів
Спільний ринок ЄС		Зростання рівня сільськогосподарського виробництва
Японія	Імпортозаміщення	Самозабезпечення
Країни БРІК	Внутрішньо-зовнішньоорієнтоване комбіноване імпортозаміщення	Вирівнювання платіжного балансу, боротьба з інфляцією, протидія протекціонізму розвинених країн, самозабезпечення
Країни НІК	Зовнішньоорієнтоване імпортозаміщення	
Країни Центральної і Східної Європи	Імпортний протекціонізм	Співпадають з цілями розвинених країн Євросоюзу
Країни СНД	Комбіноване імпортозаміщення	Самозабезпечення і захист національних виробників від іноземної конкуренції

Розроблено автором на основі [5; 6; 7]

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, імпортозаміщення є процесом скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх заміщення на внутрішньому ринку країни аналогічною вітчизняною продукцією, що за споживчими властивостями та якістю не поступається імпортній.

На наш погляд, політика захисту молодих галузей і політика імпортозаміщення не може розглядатись як універсальна “панацея” для довготривалого та стійкого

економічного зростання. Їхня дієвість істотно залежить від широкого комплексу умов розвитку, включаючи активну політику інституційного та інфраструктурного розвитку, активне формування людського та інтелектуального капіталів, розважливу макроекономічну політику та боротьбу з корупцією і створення ефективного державного апарату. Водночас слід розуміти відмінності у сутності понять імпортозаміщення як економічної категорії, економічного процесу та державної економічної політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дунаєв І.В. Торговельна політика : навч. посіб. / І.В. Дунаєв, В.Ю. Бабаєв. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2010. – 132 с.
2. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама. – 2006. - №1. – С. 102-111.
3. Зарянкин В.В. Роль імпортозаміщення в системі міжнародних торговельних відносин / В.В. Зарянкин // Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. статей. – Выпуск 7. – 2010. – С.44-50.
4. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // Международная экономика и международные отношения. – 2004. – №1. – С.3-17.
5. Исмагилова Л.Р. «Развитие экспортноориентированных и импортзамещающих производств как фактор интеграции региона в систему мирохозяйственных связей» дисс. канд. экон. наук, 2004 г.

6. Кадочников П., Синельников-Мурылев С., Четвериков С. Импортозамещение в Российской Федерации в 1998-2002 гг. // ИЭПП. Научные труды № 62Р.М.-.2003.
7. Комилов А.Ф. Особенности формирования политики импортозамещения в промышленности Республики Таджикистан: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Комилов А.Ф. – Душанбе, 2011. – 212с.
8. Мазаракі А.А., Мельник Т.М. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А.А.Мазаракі, Т.М.Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. №.6. – С.5-16.
9. Пазізіна С. М. Концептуальні засади політики імпортозаміщення / С. М. Пазізіна // Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету «Наука молода». – 2011. – № 15–16. – С. 122–125.
10. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [Точилін В.О., Осташко Т.О., Пустовойт О.В. та ін.] ; за ред. В.О. Точиліна ; К., 2009. – 640 с.
11. Структурні зміни та економічний розвиток України / [Геєць В.М., Шинкарук Л.В., Артьомова Т.І. та ін.] ; за ред Л.В. Шинкарука. – НАН України: Ін-т экон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.
12. Торадо М. Экономическое развитие / М. Торадо. – Экономический факультет МГУ. – М.: ЮНИТИ. – 1997. – с.458.
13. Cardoso F.H. Dependency and Development in Latin America / F.H. Cardoso, E. Faletto. Transl. by M. Mattingly. – Berkeley: University of California Press. – 1979. – 474p.
14. Frank A.G. Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies in Chile and Brazil. / A.G. Frank. – N.Y.: Monthly Review Press. 1990. –192p.
15. Helleiner J.K. Markets, Politics and Globalization. Can the Global Economy be Civilized? / J.K. Helleiner // 10th Raul Prebisch Lecture. – Geneva. – 2000. – PP.18-47.
16. List F. The National System of Political Economy / F. List. – Economics. –1856. – 762p.
17. Little Ian, Scitovsky Tibor, Scott Maurice Industry and Trade in Some Developing Countries / Ian Little, Tibor Scitovsky, Maurice Scott. – London: Oxford University Press, 1970
18. Prebisch R. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries / R. Prebisch // American Economic Review. –1959. –Vol. 49. –P. 251–273.

Пугачевская Екатерина Сергеевна

ІМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В КОНТЕКСТЕ ВЫБОРА НАПРАВЛЕНИЙ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

В статье исследована проблематика зависимого развития и экономическая сущность понятия "импортозамещение" как форма селективного протекционизма. Рассмотрены исторические аспекты внедрения импортозамещения в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии и определены факторы, которые привели к упадку или развитию экономик этих стран. Обобщены последствия политики защиты молодых отраслей промышленности в контексте реализации стратегии импортозамещения.

Ключевые слова: зависимое развитие, импортозамещение, экономическое развитие, протекционизм.

K. Puhachevska

IMPORT SUBSTITUTION IN THE CONTEXT OF FOREIGN TRADE POLICY DIRECTIONS

This paper investigates the problems of dependent development and economic substance of the concept of "import substitution" as a form of selective protectionism. The historical aspects of the implementation of import substitution in Latin America and Southeast Asia have been suggested and the factors that led to the decline or the development of their economies have been determined. The effects of infant industries protection in the context of a strategy of import substitution have been summarized.

Key words: dependent development, import substitution, economic development, protectionism

Одержано 15.05.2014 р.